



INFORME
DE FERIA

2019



Medic West Africa

Lagos

9-11 de octubre de 2019

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

21 de octubre de 2019
Lagos

Este estudio ha sido realizado por
Juan José González Nieto

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: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
3. Tendencias y novedades presentadas	6
4. Valoración	7
5. Anexos	8
5.1. Anexo 1. Mapa del recinto ferial	8
5.2. Anexo 2. Empresa española participante: Monlab	9





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Nombre: Medic West Africa.

Fechas de celebración del evento: 9-11 de octubre de 2019.

Fechas de la próxima edición: Por determinar.

Frecuencia, periodicidad: Anual.

Lugar de celebración: Eko Hotel Convention Centre, Lagos, Nigeria.

Horario de la feria: 10:00 – 17:00.

Precios de entrada y del espacio: Entrada libre para profesionales y visitantes. El precio del espacio es de unos 300 euros por metro cuadrado.

Sectores y productos representados: En esta feria internacional se exhiben todo tipo de productos del sector de la salud. Desde equipos de imagen de última generación hasta los productos desechables usados en la prevención, diagnóstico y/o tratamiento de enfermedades.



2. Descripción y evolución de la Feria

Medic West Africa es una plataforma B2B que da la oportunidad de reunir y relacionar a los agentes del sector de la salud. Productores y distribuidores coinciden y buscan de forma conjunta la entrada de nuevas empresas que busquen hacer negocios en esta zona del continente africano.

En esta ocasión, en su octava edición, la feria ha sido huésped de 200 empresas procedentes de más de 32 países como Alemania, Nigeria o India, pero con un claro protagonismo de China por la participación de numerosos exhibidores procedentes del gigante asiático.

También se contó con la participación de dos empresas españolas: **BMS**, especializada en la microbiología, y **Monlab**¹, que ofrece servicios de diagnósticos para laboratorios.

Visitantes profesionales y no profesionales tuvieron que registrarse en la entrada para acceder al recinto; en ambos casos, la entrada fue de carácter gratuito.

Por último, destacó la presencia de representantes del Gobierno a lo largo de las conferencias ofrecidas en la feria, como es el caso del ministro de Sanidad o del Director General del sistema de seguros de salud en el país.

¹ Véase 5.2. Anexo 2. Empresa española participante: Monlab.



3. Tendencias y novedades presentadas

Una vez dentro de la feria, esta destacaba por la completa ausencia de un orden o temática determinada.

Mayor orden sí se apreció en lo que a las conferencias se refiere. Cada día se presentaba un bloque temático, que iba desde el sistema sanitario en Nigeria, hasta las formas de acceder al mercado, buscar inversión y hacer un seguimiento contable y legal a las empresas. También hubo cabida para tratar el liderazgo y la situación de la mujer en el sector.

En todo caso, es una feria donde no se detectaron grandes novedades o tendencias a nivel sectorial. La colocación de las empresas y los puestos se distribuían sin una aparente relación entre sí, al menos atendiendo a nacionalidad o tipo de producto.

De esta forma, confluían stands dedicados a la distribución de muebles hospitalarios con aquellos que ofrecían productos de medición de la presión arterial, pulsímetros, equipamiento ortopédico o farmacología y microbiología.

En contraposición, sí llamó la atención la empresa española BMS, como exhibidor *premium*, en uno de los puestos centrales de la feria.

Por último, indicar que la forma de promocionar los productos fue a través de la presencia física y uso de los mismos, así como los siempre recurrentes catálogos.



4. Valoración

Más de 200 empresas se han reunido en esta feria que ha recibido más de 4.500 visitantes durante los 3 días.

La principal prioridad de las empresas participantes ha sido la captación de nuevos clientes junto con potenciales socios como distribuidores o importadores. Ello se debe a que en este sector se hace necesario el registro de productos para el control administrativo de los mismos.

Respecto a la participación de las dos empresas españolas, ambas manifestaron que la experiencia en la feria había sido positiva, con una amplia recepción de visitantes, pero también una gran dificultad para adquirir distribuidores de calidad que aceptaran una relación en exclusiva.

Se recomienda la participación de más empresas españolas en próximas ediciones, puesto que el sector médico nigeriano, y en concreto su demanda, debe crecer, al menos si el país espera cumplir sus objetivos políticos.

Aun así, los problemas que afronta el sector son comunes a otros y vienen de la mano de infraestructuras deficientes, falta de tecnología apropiada, mano de obra poco especializada y suministro inadecuado de ciertos recursos, entre otros factores. Ello provoca que se esté buscando continuamente medidas para desarrollar el sector y este tipo de eventos supone un gran punto de encuentro para identificar problemáticas comunes y sinergias.

5. Anexos

5.1. Anexo 1. Mapa del recinto ferial



5.2. Anexo 2. Empresa española participante: Monlab



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



ICEX España
Exportación
e Inversiones