



MISIÓN DE EXPORTADORES A NIGERIA LAGOS, del 9 al 13 de noviembre de 2026

FIAB, con apoyo del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y, con el apoyo técnico de una consultora especializada en Nigeria, organiza una misión de exportadores a Lagos en Nigeria que incluirá la participación en una agenda de reuniones personalizada y visita a importadores, distribuidores, cadenas de distribución y representantes del canal HORECA en el mercado nigeriano.

El objetivo de esta misión es facilitar a las empresas españolas del sector de alimentación y bebidas el acceso a mercados internacionales de difícil entrada o alto potencial, mediante el establecimiento de contactos comerciales directos con importadores, distribuidores y operadores locales. La misión permitirá a las empresas conocer las particularidades del mercado, identificar oportunidades reales para sus productos y mejorar su posicionamiento internacional.

1. EL MERCADO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN NIGERIA

Nigeria es el país más poblado de África, con más de 230 millones de habitantes, lo que lo convierte en el mayor mercado de consumo del continente y en uno de los países con mayor potencial de crecimiento para la industria de alimentación y bebidas. Es el sexto país más poblado del mundo. Su principal centro económico, Lagos, concentra buena parte de la actividad empresarial, comercial y logística del país, así como la mayor parte de los importadores y distribuidores del sector agroalimentario.

La rápida urbanización, el crecimiento de la población y la consolidación de una clase media cada vez más numerosa están impulsando una evolución en los hábitos de consumo, con una demanda creciente de productos transformados, de mayor calidad y con un mayor valor añadido. Aunque el canal moderno de distribución continúa desarrollándose, el comercio tradicional y los *open markets* siguen desempeñando un papel fundamental en la comercialización de alimentos y bebidas.

Nigeria representa una oportunidad especialmente interesante para las empresas españolas que busquen introducirse en un mercado de gran tamaño y con perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo. No obstante, el acceso al mercado requiere una estrategia bien planificada, basada en la identificación de un distribuidor local de confianza que acompañe a la empresa tanto en la comercialización como en el cumplimiento de los requisitos regulatorios, especialmente en relación con el registro de productos ante la **National Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC)**.

Las **exportaciones españolas de alimentos y bebidas a Nigeria** han alcanzado en 2025 los **32,56 millones de euros**.

Entre los productos más exportados se encuentran:

- **Vinos de uva**, con 10,84 M€ y un crecimiento del 28,7 % anual.
- **Zumos**, que alcanzan 7,91 M€, con un incremento del 1,4 %.
- **Productos de la leche y el queso**, con un aumento del 61,2 %.



- También destacan productos como **aceite de oliva, bebidas refrescantes, salsas y condimentos, preparados alimenticios, productos para alimentación de animales de granja, cacao, chocolate y productos de confitería**, entre otros, lo que muestra una oferta diversificada y adaptable a las necesidades del mercado nigeriano.

A continuación, se incluyen los datos en valor (millones de euros) de los principales productos exportados a Nigeria en 2025:

Nigeria – Top 10 productos exportados		2025	2024	Var 25-24
1102 Vinos de uva	1	10,84	8,42	28,7%
1032 Zumos de frutas y hortalizas	2	7,91	7,80	1,4%
1041 Aceites y grasas	3	1,91	2,51	-23,9%
1101 Bebidas alcohólicas destiladas	4	1,72	1,72	0,0%
1089 Otros productos alimenticios n.c.o.p.	5	1,61	7,01	-77,0%
1051 Productos de la leche y el queso (Alimentos lácteos)	6	1,58	0,98	61,2%
1011 Carne elaborada y en conserva	7	1,03	0,89	15,7%
1086 Preparados alimenticios homogeneizados y alimentos dietéticos	8	0,97	0,98	-1,0%
1062 Fécula y productos amiláceos	9	0,95	0,59	61,0%
1091 Productos para la alimentación de animales de granja	10	0,62	0,43	44,2%
Total		32,56	37,15	-12,4%

2. SEMINARIO PREPARATORIO

Con carácter previo a la misión, FIAB organizará, en colaboración con la Oficina Económica y Comercial de España en Lagos (ICEX), un seminario preparatorio en formato webinar dirigido a las empresas participantes el **miércoles 30 de septiembre de 2026 a las 11 de la mañana**.

Durante esta sesión se abordarán, entre otros, los siguientes aspectos:

- Situación actual del mercado nigeriano de alimentación y bebidas.
- Oportunidades para los productos españoles.
- Canales de distribución y funcionamiento del mercado.
- Particularidades culturales y recomendaciones para el desarrollo de reuniones comerciales.
- Aspectos regulatorios para el acceso al mercado.
- Funcionamiento del registro NAFDAC (National Agency for Food and Drug Administration and Control), organismo responsable del registro de alimentos y bebidas en Nigeria, explicando su aplicación práctica, el papel del importador o distribuidor local y las recomendaciones para **afrontar este proceso**.



3. ITINERARIO DE LA MISIÓN Y AGENDA DE REUNIONES PERSONALIZADA

La misión, que se desarrollará durante tres días, constará de las siguientes actividades:

- **Lunes, 9 de noviembre - Llegada a Lagos** (Nigeria).
- **Martes, 10 de noviembre - Agenda de reuniones y visita a tiendas.**

Comienzo de las agendas individualizadas de reuniones comerciales en las oficinas de importadores, distribuidores y otros operadores del sector agroalimentario nigeriano.

- **Miércoles, 11 de noviembre – Agenda de reuniones y evento de networking con compradores**

Durante la mañana y primeras horas de la tarde se continuará con las agendas individualizadas de reuniones con potenciales importadores y distribuidores nigerianos, organizadas específicamente en función del perfil y objetivos de cada empresa participante.

A partir de la tarde tendrá lugar un evento de networking, en el que las empresas españolas podrán presentar sus productos mediante las muestras previamente enviadas desde España y mantener contactos con importadores, distribuidores, representantes del canal HORECA y otros operadores relevantes del mercado.

- **Jueves, 12 de noviembre - Agenda de reuniones personalizada**

Continuación de la agenda de reuniones de las empresas en la sede local de las compañías nigerianas.

Finalizadas las reuniones, el grupo iniciará el viaje de regreso a España con salida desde Lagos durante la noche del jueves.

- **Viernes, 13 de noviembre - Llegada a España.**

AGENDA DE REUNIONES PERSONALIZADA

Se estiman entre 10 y 12 reuniones con empresas nigerianas que cumplan con los objetivos establecidos por la empresa española. Para ello, se estará en contacto directo con las empresas españolas con el objetivo de determinar sus necesidades específicas y el perfil de las empresas nigerianas de interés. El número de reuniones dependerá del producto de la empresa española, la ubicación de las sedes de las empresas en Lagos (el tráfico es un factor importante para tener en cuenta), etc.



4. CONCEPTOS APOYADOS POR EL MAPA

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) apoyará económicamente la participación de las empresas españolas en la misión, cubriendo los siguientes conceptos:

- Servicios de consultoría y captación de compradores.
- Seminario.
- Organización de la actividad.
- Visita a tiendas
- Transporte de muestras desde España hasta el país de destino.
- Alquiler de espacios, evento de networking y material promocional.

🔑 **Estos conceptos están cubiertos por el apoyo del MAPA y no forman parte de la cuota de participación de las empresas.**

5. QUÉ INCLUYE LA CUOTA DE PARTICIPACIÓN

La cuota de participación corresponde exclusivamente a los siguientes servicios gestionados por FIAB:

- Cuota de inscripción y gestión administrativa de la misión.
- Servicios logísticos (transporte interno).
- Promoción vía mailing a la base de datos de compradores de FIAB.
- Catálogo online promocional de la misión.
- Relaciones públicas.
- Acciones de comunicación ad hoc (notas de prensa, redes sociales, etc.).
- Preparación de material gráfico adicional.
- Otros servicios profesionales.



6. COSTE DE PARTICIPACIÓN

En esta ocasión, el MAPA apoya la participación de las empresas españolas. La cuota de participación cubrirá los conceptos que no sean financiados por el MAPA y el total de los servicios de promoción. Estas cuotas son las siguientes:

COSTE NETO (no incluye IVA)	
TOTAL FIAB*	750 € + 21% IVA
TOTAL no FIAB*	850 € + 21% IVA

*En el siguiente enlace encontrarán el listado de Asociaciones Miembro de FIAB: [Pulse aquí](#)

- El número máximo de empresas participantes con apoyo del MAPA será de 12 empresas.
- Se tendrá en cuenta a la hora de la selección de las empresas, el orden de entrada de inscripción y pago, membresía en las asociaciones miembro de la federación y la diversidad de productos representados en la misión.
- Con el objetivo de garantizar la diversidad de la oferta española representada en la misión, FIAB podrá limitar el número de empresas participantes por categoría de producto, admitiéndose, con carácter general, un máximo de dos empresas por la misma categoría. Esta limitación podrá adaptarse en función de la demanda y del interés comercial de los productos para el mercado nigeriano.
- Las siguientes categorías de producto son de especial interés por las oportunidades que presentan dentro del mercado nigeriano.
 - **Pescados, crustáceos y moluscos elaborados y en conserva.**
 - **Frutas y hortalizas preparadas y en conserva.**
 - **Aceites y grasas vegetales y animales.**
 - **Leche y productos lácteos.**
 - **Productos de panadería y pastas alimenticias.**
 - **Productos para la alimentación animal.**
 - **Bebidas alcohólicas destiladas.**
 - **Vino.**
 - **Otros productos alimenticios:**
 - **Cacao, Chocolate y productos de confitería.**
 - **Té, infusiones y café elaborados.**
 - **Salsas y condimentos.**
 - **Productos untables** (cremas de cacao, cremas vegetales, mantequillas de frutos secos, mermeladas y otros productos para untar).
- En caso de que alguna empresa inscrita decida anular su participación, no se podrá recuperar el coste de participación abonado.
- La organización, en caso de que no se pueda ofrecer una agenda de reuniones completa a la empresa participante, se reserva el derecho de cancelar la participación en la misión de esta



empresa y devolverle el importe abonado, dicha resolución se comunicará con un mes de antelación.

- Las empresas inscritas más tarde del plazo establecido tendrán un recargo del 50% sobre los gastos de gestión.

7. INSCRIPCIÓN y PAGO

Para participar en esta actividad, es necesario:

1. Cumplimentar la **ficha de inscripción** en nuestra plataforma: [PULSE AQUÍ.](#)
2. Realizar el pago y enviar el **justificante de pago** a Juan de Loma Ossorio Mata (j.deloma@fiab.es) **antes del 9 de septiembre de 2026.**

Los pagos deberán efectuarse mediante transferencia a FIAB al siguiente número de cuenta:

BANCO SABADELL ES65 0081 0108 5200 0105 8507,
(Titular: **FIAB**), con la referencia **“Nombre de empresa + MISION NIGERIA”**

FECHA LÍMITE para la correcta inscripción y pago: 9 de septiembre de 2026

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con: **Juan de Loma Ossorio Mata** j.deloma@fiab.es / Tel: 91 411 72 11; Ext. 3042.



8. INFORMACIÓN ADICIONAL

Documentación de apoyo

Con el objetivo de facilitar la preparación de la misión comercial, junto con la presente convocatoria se pondrá a disposición de las empresas participantes la siguiente documentación de referencia:

- Informe País Nigeria 2026, elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Lagos (ICEX). [ENLACE AQUÍ](#)
- Barreras Comerciales de Nigeria, elaborado por la Secretaría de Estado de Comercio. [ENLACE AQUÍ](#)
- Listado de productos cuya importación está prohibida en Nigeria, publicado por el Nigeria Customs Service. [ENLACE AQUÍ](#)
- Información sobre el proceso de registro de productos ante la National Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC), incluyendo los requisitos regulatorios y las tasas oficiales aplicables. [ENLACE AQUÍ](#)

Esta documentación permitirá a las empresas conocer con mayor detalle el marco regulatorio y las condiciones de acceso al mercado nigeriano antes del inicio de la misión.

Información sobre el visado

La entrada en Nigeria requiere la obtención de un visado.

Las empresas participantes podrán tramitar el visado a través de la plataforma oficial del Gobierno de Nigeria o bien solicitar el e-Visa mediante la plataforma oficial: [ENLACE AQUÍ](https://evisa.immigration.gov.ng/) (<https://evisa.immigration.gov.ng/>)

Asimismo, existe la posibilidad de realizar la tramitación de manera presencial en la Embajada de Nigeria en Madrid, para lo cual se recomienda contactar previamente con la Embajada con el fin de confirmar la documentación requerida y solicitar cita (para más información puede consultar [AQUÍ](#)). Según la información facilitada por la Embajada, los servicios consulares y de visados se prestan los **lunes, miércoles y viernes**, con el siguiente horario:

Servicios de Visados: de 13:30 a 15:30 h.

En caso de optar por la tramitación online, se recomienda iniciar el procedimiento con suficiente antelación al viaje. Si durante la gestión surgiera alguna incidencia que pudiera retrasar la emisión del visado, las empresas podrán ponerse en contacto con FIAB, que les facilitará apoyo para la resolución de este tipo de situaciones a través de colaboradores especializados.