

# COSTA DE MARFIL, GHANA Y SENEGAL



# Introducción a los Mercados

---

## COSTA DE MARFIL



El país tiene **25 millones de habitantes** y con una **tendencia importante al alza** en los próximos años.

El **país** es oficialmente **francófono** y es la lengua mayoritaria en los negocios.

**Abidjan** es la **capital económica** del país aunque la **capital política** es **Yamoussoukro**.

Tiene como **moneda** el **FCFA** que tiene **paridad fija** con el Euro (**estabilidad económica**).

En los últimos años ha tenido **crecimientos económicos muy importantes (10%)**.

# Introducción a los Mercados

---

## GHANA



El país tiene unos **28 millones de habitantes** con una población muy joven.

Es un país **anglófono** y la mayoría de la **población** es **cristiana** (más del 50%).

La **capital** es **Accra** y toda la **actividad empresarial** está centrada entre **Accra y Tema**.

Tiene como **moneda** el **CEDI** (moneda propia) que tiene **fuertes oscilaciones**.

Los **crecimientos económicos** en los **últimos años** han sido alrededor de un **6%**.

# Introducción a los Mercados

---

## SENEGAL



El país tiene **15 millones de habitantes** y una **clase media creciente** con un **poder adquisitivo al alza**.

**Dakar** es la **capital** del país y concentra gran parte de la actividad económica.

El **país** es oficialmente **francófono** y políticamente muy estable.

En los últimos años ha tenido **crecimientos económicos importantes (6-7%)**.

**Segundo** país importador de **productos españoles** en la región de **África Occidental**.

# Aspectos claves de los Mercados

---

Aspecto	Implicación
<b>Proximidad geográfica con España.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los <u>costes logísticos son relativamente bajos</u> y, en consecuencia, las empresas españolas tienen una ventaja competitiva respecto a otras empresas.</li></ul>
<b>Menor presencia de empresas internacionales.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En estos momentos estos mercados aún están <u>poco saturados</u> en comparación con otros mercados (Norte de África y Sud África).</li></ul>
<b>Presencia significativa de libaneses.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Controlan gran parte de la economía de estos países.</li><li>• Es un tipo de cliente a tener en cuenta si se quiere atacar la región (con sus ventajas e inconvenientes).</li></ul>
<b>Facilidades en el cobro.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En estos países existen <u>bancos con muy buena reputación</u> y que facilitan las operaciones de cobro a los clientes.</li></ul>

# Sector del Mueble

---

## Oportunidades

- Costa de Marfil: Residencial, Hoteles de Negocios, Oficinas y Horeca.
- Senegal: Hoteles de Turismo, Oficinas y Horeca.
- Ghana: Residencial, Hoteles de Negocios y Oficinas.

## Canales

- Importador / Distribuidor.
- Contract.

## Competencia

- Italia, Turquía y China.

## Tipo de mueble

- Mayoritariamente moderno y algo de clásico.

# Factores claves de éxito

---

Factor	Descripción
Elegir muy bien al partner.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <u>Los criterios</u> a tener en cuenta son:<ul style="list-style-type: none"><li>• La capacidad financiera real.</li><li>• El conocimiento del sector.</li><li>• Su posicionamiento en el mercado.</li><li>• La confianza: Tener buenas referencias.</li></ul></li></ul>
Dar mucha importancia a las relaciones personales.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Para los clientes (locales o libaneses), las <u>relaciones personales</u> juegan un <u>papel prioritario</u>. Así, estos momentos son muy apropiados para intensificarlos.</li></ul>
Realizar un buen seguimiento comercial.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los <u>aspectos</u> a tener en cuenta son:<ul style="list-style-type: none"><li>• Mantener un contacto presencial regular.</li><li>• Crear un vinculo emocional.</li><li>• Ser transparente.</li><li>• Mostrar credibilidad e invertir.</li></ul></li></ul>

# **INAFRICA STRATEGY, S.L**

C/Gran Via Corts Catalanes, 637,

Principal 2B. 08010 Barcelona

(+34) 93 543 49 15

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

