MISIÓN COMERCIAL A COSTA DE MARFIL, BENÍN Y TOGO- Del 17 al 26 de febrero de 2027

Costa de Marfil, una economía muy dinámica, nos está ofreciendo:

1. Aprovechar el crecimiento de la demanda. El FMI prevé un crecimiento económico del 6 % en 2026, un contexto favorable

2. Identificar proyectos que necesitan proveedores. La vivienda, las infraestructuras y la construcción generan oportunidades para materiales, maquinaria y equipamiento.

3. Encontrar y evaluar importadores y distribuidores. Reunirse presencialmente permite conocer sus instalaciones, cobertura comercial, cartera de marcas y capacidad de servicio.

4. Entender los precios y adaptar la oferta. Visitar tiendas, clientes y puntos de distribución ayuda a contrastar precios, formatos, competencia y márgenes.

5. Explorar una plataforma regional. Costa de Marfil es la mayor economía de la Unión Económica y Monetaria de África Occidental y una puerta logística hacia países del Sahel.

La visita puede servir para identificar distribuidores con alcance regional.

Benín ofrece a un exportador español motivos para visitarlo por su crecimiento, su desarrollo industrial y su papel como centro de comercio regional.

1. Explorar una economía en expansión. Según el Banco Africano de Desarrollo, Benín creció un 8,1 % en 2025, impulsado por las obras públicas, el textil y la agroindustria. Esta actividad justifica prospectar compradores de maquinaria, materiales y suministros profesionales.

2. Detectar necesidades de equipamiento industrial. La zona industrial de Glo-Djigbé está desarrollando una cadena textil que abarca desde la hilatura hasta la confección. Para proveedores españoles de maquinaria, componentes, tratamiento de aguas o mantenimiento, una visita permitiría contrastar necesidades con las fábricas y sus responsables de compras.

3. Buscar oportunidades vinculadas a la agroindustria. El crecimiento del sector abre líneas de prospección para equipos de transformación, envasado,

conservación y control de calidad. Son oportunidades que conviene validar directamente con cada operador, según su producción y capacidad de inversión.

4. Evaluar Cotonú como plataforma comercial regional. Benín se sitúa en el cruce de los corredores Abiyán–Lagos y Cotonú–Niamey. Visitar importadores y operadores logísticos permite estudiar su alcance hacia mercados vecinos, especialmente Nigeria, y comprobar las condiciones reales de cada ruta.

La visita tendría especial interés para empresas de maquinaria, equipamiento agroindustrial, envases, materiales de construcción y suministros industriales.

Togo ofrece a un exportador español motivos para visitarlo por su papel logístico regional, su desarrollo industrial y las oportunidades en agroindustria e infraestructuras.

1. Explorar una economía en crecimiento. Según el Banco Mundial, la economía togolesa creció un 6,3 % en 2025. La inversión en agricultura, industria, energía y logística ofrece una base para prospectar compradores de equipos, materiales y suministros.

2. Evaluar Lomé como plataforma comercial regional. El puerto de Lomé y los corredores de transporte son activos centrales del país. Una visita permite conocer importadores y operadores logísticos, estudiar su cobertura regional y comprobar costes y plazos de distribución hacia otros mercados.

3. Detectar necesidades de suministro industrial. La Plataforma Industrial de Adétikopé (PIA) impulsa la transformación local de materias primas, especialmente en textil y agroindustria. Para proveedores españoles de maquinaria, componentes, automatización o mantenimiento, constituye un lugar donde contrastar necesidades con potenciales clientes.

4. Buscar oportunidades en transformación agroalimentaria. La PIA promueve actividades de procesamiento, almacenamiento y logística agrícola. Esto justifica explorar demanda de equipos de transformación, envases, conservación y control de calidad, validando los proyectos y presupuestos de cada empresa.

5. Identificar proyectos de transporte e infraestructuras. En junio de 2026, el Banco Mundial aprobó 200 millones de dólares para mejorar el transporte y la logística, con actuaciones en el entorno del puerto, la conexión con Adétikopé y caminos rurales. Para un exportador, es una razón para identificar contratistas y futuros procesos de compra.

La visita tendría especial interés para empresas de maquinaria, equipamiento agroindustrial, envases, material eléctrico y soluciones logísticas.

Información países

- Ficha País: Costa de Marfil
- Ficha país: Benín
- Ficha país: Togo