MISIÓN COMERCIAL A RUANDA Y UGANDA - Del 7 al 12 de febrero de 2027

Ruanda ofrece a un exportador español motivos para visitarla por su crecimiento económico, su modernización industrial y las oportunidades en agricultura, construcción y servicios turísticos.

1. Explorar una economía dinámica. Según el Banco Mundial, Ruanda creció un 9,4 % en 2025, impulsada por los servicios, la construcción y la inversión. Este dinamismo justifica prospectar compradores de maquinaria, equipamiento y suministros profesionales.
2. Identificar clientes industriales. Ruanda promueve la fabricación local de envases, productos farmacéuticos, materiales de construcción y otros bienes. Para proveedores españoles de maquinaria, componentes y tecnología, visitar empresas y la Zona Económica Especial de Kigali permitiría contrastar necesidades de suministro y mantenimiento.
3. Buscar oportunidades en agricultura y transformación alimentaria. La agroindustria figura entre los sectores prioritarios del país. Esto ofrece líneas de prospección para empresas españolas de riego, maquinaria agrícola, procesamiento, envasado y conservación, cuya demanda debe comprobarse con productores y transformadores locales.
4. Contactar con promotores de construcción y turismo. La vivienda, los parques industriales, los hoteles y las instalaciones para congresos aparecen entre las oportunidades identificadas por las instituciones regionales. Una visita puede ayudar a localizar proyectos que necesiten materiales, climatización, mobiliario o equipamiento hotelero.
5. Evaluar distribuidores y comprobar el coste real de entrada. ICEX señala que la distribución alimentaria cuenta con supermercados y plataformas digitales, pero soporta elevados costes de transporte y logística. Reunirse con importadores y operadores permite calcular el precio final, los márgenes y las necesidades de almacenamiento y servicio posventa.

La visita tendría especial interés para empresas de maquinaria, riego, envases, materiales de construcción y equipamiento hotelero.

Uganda ofrece a un exportador español motivos para visitarla por el tamaño de su mercado, su crecimiento y las necesidades de modernización agrícola, industrial y energética.

1. Explorar un mercado amplio y en expansión. Uganda supera los 50 millones de habitantes según los datos del Banco Mundial, y su economía creció aproximadamente un 6,4 % en el ejercicio 2025/26. Una visita permite identificar los segmentos de clientes con capacidad de compra y conocer sus prioridades.
2. Encontrar compradores de maquinaria agrícola y riego. La modernización de la agricultura figura entre las prioridades del país, con oportunidades identificadas en mecanización, sistemas de riego e insumos. Para un proveedor español, visitar explotaciones y distribuidores permitiría comprobar necesidades técnicas, presupuestos y capacidad de mantenimiento.
3. Detectar necesidades en agroindustria, envases y cadena de frío. Uganda impulsa la transformación de café, té, cacao, lácteos, carne y otros productos agrícolas. Esto justifica prospectar clientes para equipos de procesamiento, secado, envasado, refrigeración y almacenamiento.
4. Identificar oportunidades en energía y petróleo. Las instituciones señalan oportunidades en generación solar, redes eléctricas, almacenamiento, logística y mantenimiento industrial. Además, el sector petrolero publica procesos de compra abiertos a empresas ugandesas e internacionales.
5. Evaluar distribuidores con alcance regional. Uganda comparte frontera con Kenia, Tanzania, Ruanda, Sudán del Sur y la República Democrática del Congo. Esta posición justifica estudiar socios que atiendan mercados vecinos, comprobando su cobertura efectiva y los costes de cada ruta.

La visita tendría especial interés para empresas de maquinaria agrícola, riego, transformación alimentaria, envases, refrigeración y material eléctrico.

Información país

- **Ficha país:** Uganda
- **Ficha país:** Ruanda