

## Webinar mercados internacionales

### Senegal: oportunidades de negocio y como acceder al mercado de una forma segura

19 marzo – 10:00 horas (hora peninsular España)

Online

---

#### PROGRAMA

**Senegal** está acelerando su transformación económica con una visión clara y ambiciosa, impulsada por la nueva **Agenda Senegal 2050**, la hoja de ruta que orienta los grandes proyectos estratégicos del país y su consolidación como hub regional. Este impulso se traduce en importantes inversiones en infraestructuras, energía y logística, reforzadas además por los recientes descubrimientos de gas y petróleo, que están redefiniendo su potencial económico y abriendo nuevas oportunidades de negocio. Este crecimiento sostenido genera, a su vez, una creciente demanda de soluciones en infraestructuras, gestión del agua y telecomunicaciones, sectores clave en los que las empresas españolas cuentan con capacidades diferenciales para posicionarse y participar activamente en el desarrollo del país.

Con una población cercana a los 19 millones de habitantes en 2025, el país se consolida como uno de los mercados más dinámicos de África Occidental y un hub regional en crecimiento. El crecimiento de la clase media está impulsando la economía, con hábitos de consumo, ocio, deporte y turismo cada vez más influenciados por modelos europeos, lo que abre nuevas oportunidades para empresas en sectores de bienes de consumo, entretenimiento y servicios turísticos.

Según el Fondo Monetario Internacional, Senegal mantiene un ritmo sólido de expansión, con un crecimiento del PIB real estimado en torno al **6 % en 2025** impulsado por el inicio de la producción de hidrocarburos y la inversión pública. En paralelo, las exportaciones españolas hacia Senegal muestran una evolución positiva: en 2024 crecieron alrededor del 12 %, alcanzando los 1.100 millones de euros, lo que refuerza la posición de **España** como uno de los **principales socios comerciales europeos** del país. La buena reputación de las compañías españolas permite no solo desarrollar proyectos con éxito en Senegal. Tener un socio local facilita el conocimiento del mercado y fortalece la presencia de la empresa, permitiendo además expandir los proyectos a otros países de la región y convirtiéndose en un mercado objetivo de más de 100 millones de personas.

De cara a 2026, Senegal prevé inversiones estratégicas superiores a los 5.000 millones USD en energía, transporte, agua, construcción, turismo y digitalización, abriendo oportunidades relevantes para empresas españolas en ingeniería, logística, energías renovables, equipamiento industrial y servicios urbanos.

Esta jornada ofrecerá a las empresas españolas información clave sobre los sectores, las oportunidades de acceso al mercado de una manera segura y cómo aprovechar las ventajas de Senegal, preparando así el camino para la Misión Comercial que esta Cámara organiza a **Senegal** el próximo mes **de junio** y cuya información e inscripción pueden encontrar en este [link](#).

**10.00 Bienvenida**

D. Miguel Bufalá

Coordinador Internacional Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid

**10:10 Senegal, como puerta de acceso para la empresa española a África Occidental**

- Claves macroeconómicas y posicionamiento estratégico
- Oportunidades de negocio e inversión para la empresa española
- Grandes proyectos de desarrollo en Senegal – sectores clave
- Consejos y buenas prácticas para acceder al mercado

D. Miguel Martínez Istillarte – Socio Director España

D. J. Joaquín Gerard García – Socio Director Senegal

Jokoo Consultores de Internacionalización

**10:30 El marco legal y fiscal para operar en Senegal**

Dña. Anne-Sophie FIRION, Socia Directora

RoAnn Africa Legal Consulting

**10.50 Caso de éxito empresarial español en Senegal**

D. Diego Ramírez, Production Director

Grupo SATEC

**11.00 Preguntas y cierre**

**Patrocina:**



**Colabora:**

