

# TRIBUNA EMPRESARIAL

## BUSINESS TRIBUNE

### Los 10 consejos de la OFECOMES en Dakar: indispensables si se quiere hacer negocios en Senegal

María Peña-Mateos <sup>1</sup>

*Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, Senegal*

doi: 10.20420/eni.2016.127

#### Los 10 consejos

1. África es aún una gran desconocida para gran parte del sector empresarial español, lo que a veces hace caer en ideas preconcebidas, en base al Afro-optimismo o el Afropesimismo. Apóyese en la experiencia acumulada por la Oficina Económica y Comercial de España en Dakar para eliminar estereotipos basados en la falta de información.
2. Recuerde que estamos ante mercados estrechos e imperfectos. La Oficina Económica y Comercial puede ayudarle a analizar la competencia y buscar nichos de mercado.
3. Como todos los mercados en desarrollo, pueden aparecer oportunidades pero son países con elevados riesgos. Cuente en todo momento tanto con el asesoramiento de la Oficina Económica y Comercial, como con asesoramiento legal especializado durante el proceso. En la medida de lo posible, cuente con financiación bilateral o multilateral.
4. Evite estrategias cortoplacistas y defina una estrategia a medio plazo. En cualquier caso, tome precauciones (seguros de inversión, cláusulas contractuales de arbitraje...) ante un posible cambio de modelo económico o de prioridades políticas. La Embajada en general, y la Oficina Económica y Comercial en particular, pueden apoyarle en sus relaciones con el Gobierno y la administración. La Oficina Económica y Comercial puede asesorarle también sobre la utilización del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), en vigor con Senegal.
5. No subestime la dificultad del nuevo entorno de hacer negocios: aprenda un nuevo concepto del tiempo. Llegar a acuerdos concretos puede ser un proceso enormemente lento y trabajoso, donde la mayoría del trabajo es probable que tenga que ser desarrollado por Usted.
6. Las relaciones personales son muy importantes, y la presencia física imprescindible. Invierta tiempo y esfuerzo en crear un marco de confianza con sus interlocutores.
7. El idioma vehicular es el francés. En raras ocasiones podrá interactuar en español o en inglés. Si necesita un intérprete, pregunte a la

<sup>1</sup>Autor de correspondencia: dakar@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial por un profesional.

su imagen y potenciar también la imagen de España.

8. Desmitifique el rol del socio local o intermediario, exija resultados y recuerde que sólo Usted tiene la llave de su negocio.

9. El punto de referencia es Francia. Gozamos de una buena imagen vinculada con una buena relación calidad – precio, pero se desconoce gran parte de nuestra potencialidad en muchos sectores económicos. Apóyese en la Oficina Económica y Comercial para crear

10. La información de mercado, el intercambio de experiencias, el asesoramiento especializado... son probablemente condiciones necesarias para su éxito, pero nunca condiciones suficientes. En cualquier caso, la Oficina Económica y Comercial está a su servicio para ayudarle a valorar sus oportunidades y suavizar sus riesgos. Utilícela.

# 10 advices from the Ofecomes in Dakar: Essential if you want to do business in Senegal

María Peña-Mateos <sup>1</sup>

*Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, Senegal*

---

## 10 advices

1. Africa is still a great strange for a great part of the Spanish business sector, which sometimes leads firms to preconceived ideas, based on Afro-optimism or Afro-pessimism. Lean on the experience of the Spanish Office for Economic & Commercial Affairs in Dakar to eradicate stereotypes based on the lack of information.
2. Remember that we are facing tight and imperfect markets. The Economic and Commercial Office in Dakar can help you to analyze competition and look for niche markets.
3. As in any other developing market, opportunities may appear but foreign firms in these countries also deal with high risks. At any time and during the whole process, consider the advices from the Economic and Commercial Office in Dakar, as well as legal advice. As far as possible, have bilateral or multilateral funding.
4. Avoid short-term strategies and define a medium-term strategy. In any case, take cautions (*e.g.*, investment insurance, contractual clauses of arbitration ...) in case a change happens that affect the economic model or political priorities. The Spanish Embassy and the Economic and Commercial Office in Dakar can support you in your interactions with the local Government and public administration. The Economic and Commercial Office can also advise you on the use of the Agreement on the Promotion and Reciprocal Protection of Investments (APRPI), which is in force in Senegal.
5. Do not underestimate the difficulty of the new environment for doing business: learn a new concept of time. Reaching to concrete agreements can be an extremely lengthy and arduous process, where most of the work is likely to have to be developed by you.
6. Personal relationships are very important, and physical presence is essential. Invest time and effort in creating a framework of trust with your local interlocutors.
7. The vehicular language is French. In occasional situations you will be able to interact in Spanish or English. If you need a translator, ask the Economic and Commercial Office in Dakar for a professional service.
8. Demystify the role of the local partner or intermediary, request results and remember that only you have the key of your business.
9. The reference point is France. Spanish firms have a good image linked to a good quality-price relationship, but much of our potential in many economic industries is unknown. Look for the support of the Economic and Commercial Office in Dakar to create your image and also to boost the image of Spain.
10. Market information, exchange of experiences, and specialized advice are probably three necessary conditions for

---

<sup>1</sup>Corresponding author: [dakar@comercio.mineco.es](mailto:dakar@comercio.mineco.es)

your success in Senegal, but they are not sufficient conditions. In any case, the Economic and Commercial Office in Dakar is at your service to help you to assess business opportunities and to lessen risks. Use it.