

INFORME DE MERCAT

Kenya – Agroindústria, Tech i Economia Emergent

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: República de Kenya

Capital: Nairobi (capital política i econòmica)

Població: ~57 milions habitants (2024)

Moneda: Xíling kenyà (KES); volatilitat davant l'euro i el dòlar

Equivalència: Consultar el tipus de canvi actualitzat al Banc Central de Kenya (CBK: centralbank.go.ke)

Idioma oficial: Suahili i anglès (llengua de negocis dominant)

Règim polític: República presidencial; democràcia multipartidista amb freqüents tensions polítiques

PIB nominal 2024: ~120.000–122.000 milions USD; PIB per càpita: ~2.200 USD

Creixement PIB 2024: +4,7% real; previsió 2025: +4,6% (FMI/BM); previsió 2026: +4,3–4,6%

Inflació 2024: ~4,5%; previsió 2026: ~6%

Sectors clau: Agroindústria, tecnologia i fintech (Silicon Savannah), logística, turisme, energia renovable i serveis financers

1. RESUM EXECUTIU

Kenya és l'economia més gran de l'Àfrica Oriental i el principal hub tecnològic, financer i logístic de la regió (Uganda, Tanzània, Rwanda, Burundi, etòpia). Amb un PIB de ~121.000 milions USD el 2024 (+4,7% real) i una població de 57 milions de persones, el país combina una agroindústria exportadora consolidada (exportacions agro de ~4.300 milions USD, liderada per te, flors, cafè i alvocat) amb un dels ecosistemes tech més actius de l'Àfrica (Silicon Savannah, M-Pesa, finançament startup de 537–638 milions USD el 2024).

Per a empreses catalanes, Kenya ofereix oportunitats en cinc eixos: maquinària agrícola i tecnologia postcollita, energies renovables (solar, geotèrmica), tech B2B i fintech, infraestructures (aigua, residus) i equipament mèdic. L'EPA UE-Kenya, en vigor des de l'1 de juliol de 2024, garanteix accés lliure d'aranzels i quotes per als productes kenyans a la UE i facilita les relacions comercials bilaterals. El mercat té escala petita per se, però Kenya actua

com a plataforma per a tota l'Àfrica Oriental (Uganda, Tanzània, Rwanda), cosa que amplifica el potencial per a empreses amb vocació regional.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica i comerç exterior

L'economia kenyana va créixer un 4,7% el 2024, impulsada per l'agroindústria, la tecnologia, el turisme i la construcció. El dèficit comercial és estructural: exportacions de ~8.200 milions USD vs importacions de ~20.100 milions USD (dèficit de ~11.900 milions USD el 2024). El comerç bilateral UE-Kenya va ser d'aproximadament 3.400 milions EUR el 2024, amb un saldo de +600 milions EUR favorable a la UE.

El país manté un dèficit fiscal i un deute públic elevat, factor de risc rellevant. La inflació, al voltant del 4,5% el 2024 i amb previsió del 6% el 2026, i la volatilitat del xíling kenyà (KES) són elements a gestionar en les operacions d'exportació i inversió.

2.2 EPA UE-Kenya i marc comercial

L'Acord de Partenariat Econòmic (EPA) entre la UE i Kenya va entrar en vigor l'1 de juliol de 2024. Però l'EPA beneficia principalment les exportacions kenyanes a la UE (accés lliure d'aranzels), mentre que el Kenya aplica els aranzels del Mercat Comu de l'Àfrica Oriental i Austral (EAC) a les importacions europees: 0% per a inputs i matèries primeres, 10% per a productes intermedis, 25% per a productes acabats i fins al 35% per a productes sensibles (alimentació, tèxtil, calçat). Per tant, les empreses europees que exportin a Kenya han de gestionar aranzels d'entrada que poden ser significatius en alguns segments.

2.3 Inversió estrangera i zones econòmiques especials

El FDI entrant a Kenya va ser d'aproximadament 1.500 milions USD el 2024. Els sectors més atrets són energia, telecomunicacions, fintech, logística, agroprocessament, salut i manufactura. Les principals zones econòmiques especials són: Athi River EPZ (prop de Nairobi; tèxtil, manufactura), Mombasa/Dongo Kundu (logística portuària i indústria), Naivasha SEZ (agroindústria), Tatu City (polígon multifuncional privat a prop de Nairobi; tecnologia, logística, educació) i Konza Technopolis (smart city en construcció, a 60 km de Nairobi; tech i data centers).

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Agroindústria: tecnologia agrícola i processament

Les exportacions agroalimentàries de Kenya van assolir ~4.300 milions USD el 2024, amb el te liderant (principal exportació en valor), seguit de flors (hub floral creixent del món, destins principals: Holanda i UAE), cafè, fruita tropical, hortalisses i alvocat. La UE és el principal mercat agregat, seguida del Regne Unit, Pakistan, Egipte i els EAU.

La demanda de tecnologia agrícola a Kenya és molt activa: maquinària de processament de te, cafè, flors i fruita; cadena de fred i càmeres frigorífiques per a exportació; sistemes de reg i gestió hídrica; sensors i IoT agrícola; traçabilitat i certificació per a accés a mercats europeus; i tecnologia postcollita i d'envasament. Per a fabricants catalans de maquinària agrícola i equips de fred, Kenya i l'Àfrica Oriental són un mercat d'interès creixent.

3.2 Tech i fintech (Silicon Savannah)

Nairobi concentra l'ecosistema startup i fintech de l'Àfrica Oriental. M-Pesa (Safaricom) és el sistema de pagament mòbil més gran i madur d'Àfrica, amb desenes de milions d'usuaris i un model replicat a tots els països de la regió. El finançament de startups kenyanes va ser de 537-638 milions USD el 2024, liderant l'Àfrica Oriental. Empreses destacades: M-KOPA (finançament solar per a llar), Africa's Talking (APIs de telecomunicació per a desenvolupadors), Twiga Foods (distribució agroalimentària digital), Apollo Agriculture (inputs agrícoles via mòbil) i BasiGo (autobusos elèctrics).

Hubs d'innovació: iHub (el més antic i emblemàtic d'Àfrica), Nairobi Garage (coworking i startup hub) i Konza Technopolis (smart city en construcció amb data centers). Per a empreses catalanes de tech B2B (ERP, ciberseguretat, pagaments, logística, agrotech), Kenya és la porta d'entrada natural a l'Àfrica Oriental, on el nivell de digitalització està creixent ràpidament i hi ha menys competència que a mercats més madurs.

3.3 Energies renovables

Kenya té una de les matrius energètiques més netes d'Àfrica, amb més del 90% de l'electricitat generada a partir de fonts renovables (hidroelèctrica, geotèrmica, eòlica i solar). La geotèrmia al Rift Valley és una fortalesa global (Olkaria). La demanda creixent es concentra en: panells solars per a minixarxes rurals i microempresaris (model M-KOPA), sistemes d'emmagatzematge de bateries, solucions d'eficiència energètica per a indústria i agroprocessament, i tecnologia de gestió d'aigües i tractament de residus. Per a empreses catalanes d'enginyeria i renovables, Kenya és un mercat pilot molt atractiu.

3.4 Infraestructures, salut i turisme sostenible

Les infraestructures de gestió d'aigües (potabilització, canalització, reg) i tractament de residus són una necessitat urgent al país. En salut: equipament mèdic, dispositius de diagnòstic, cadena de fred farmàcia i telemedicina són àrees de demanda activa. En turisme: Kenya és un dels destins d'ecoturisme més importants del món (Masai Mara, amboseli), amb demanda d'eficiència energètica i digitalització d'allotjaments turístics i lodges.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Empreses i ecosistema

– Agroindústria: Kenya Tea Development Agency (KTDA), Kakuzi (fruita), Oserian (flors), Del Monte Kenya, Kenya Flower Council.

- Tech i fintech: Safaricom (M-Pesa), M-KOPA, Africa's Talking, Twiga Foods, Apollo Agriculture, BasiGo, Cellulant, Lipa Na M-Pesa, Copia.
- Energia: KenGen (geotèrmia, hidroelèctrica), KETRACO, Africa GreenTec, SunFunder, Azimio Solar.
- Logística: Kenya Ports Authority (Mombasa), Kenya Railways (SGR Nairobi-Mombasa), DHL Kenya, Bolloré Logistics, Signon.
- Salut: Agha Khan Hospital, Nairobi Hospital, MP Shah Hospital; distribuïdors mèdics: Haltons, Savannah Healthcare.

4.2 Fires i plataformes de networking

- Agritec Africa (Nairobi, biennal): maquinària agrícola, tecnologia de processament i reg; referència per a l'Àfrica Oriental.
- Nairobi International Trade Fair (octubre): la major fira comercial general de Kenya; totes les categories.
- East Africa Com (Nairobi, maig/juny): telecomunicacions, IA, IoT i tech; networking amb operadors regionals.
- AITEC Africa (Nairobi): banca, finances i tecnologia per a l'Àfrica; fintech, pagaments i serveis financers digitals.
- Propak East Africa (Nairobi, biennal): processament d'aliments, envasament i impressió; clau per a empreses d'envasament i maquinària.

4.3 Regions i canals d'entrada

- Nairobi: finances, tecnologia, serveis, gov, educació; primera base per a qualsevol empresa estrangera.
- Mombasa: port principal de l'Àfrica Oriental, logística, indústria i zona SEZ Dongo Kundu.
- Rift Valley (Nakuru, Naivasha, Eldoret): agricultura (flors, tè, hortalisses), geotèrmia, SEZ Naivasha.
- Kisumu: agricultura, pesca al llac Victoria i connexió comercial amb Uganda i Tanzània.
- Corredor Nairobi-Mombasa: principal eix industrial i logístic; la majoria d'activitat manufacturera està concentrada aquí.

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Barreres regulatòries i aranzelàries

- Aranzels EAC: 0% per a inputs, 10% per a intermedis, 25% per a productes acabats i fins a 35% per a productes sensibles (alimentació, tèxtil, calçat). Les exportacions catalanes als

segments de productes acabats han de gestionar aquest cost o localitzar part de la cadena de valor.

- KEBS / PVoC: certificació obligatòria del Kenya Bureau of Standards per a la majoria de productes importats (Pre-export Verification of Conformity). El procés ha de completar-se al país d'origen i pot requerir inspecció i assaig de laboratori.
- Registres sectorials: KEPHIS (fitosanitari), PPB (farmàcia), EPRA (energia), NEMA (medi ambient). Cada sector té el seu propi registre i timeline, sovint lents.
- Burocràcia duanera: inspecció i despatx a Mombasa pot ser lent; cal treballar amb un agent de duana exper imentadament i tenir tots els documents en ordre.

5.2 Riscos polítics, financers i operatius

- Inestabilitat política: tensions freqüents (protestes, canvis de govern, conflictes postelectorals); monitoritzar la situació i tenir pla de contingència.
- Deute públic elevat i fragilitat fiscal: el Banc Mundial alerta que la situació fiscal és fràgil malgrat les millores; risc de retallades en inversió pública i projectes finançats.
- Volatilitat del KES: el xíling kenyà ha tingut depreciació significativa vs EUR i USD; cal gestionar el risc de canvi en contractes a llarg termini i negociar en USD o EUR quan sigui possible.
- Corrupció: present en licitació pública, duanes i registres; cal comptar amb un representant local de reputació contrastada i evitar pràctiques que p uguin generar responsabilitat legal.
- Seqüera i riscos climàtics: la variabilitat de les pluges afecta directament l'agroindústria i l'energia hidroelèctrica.

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

El perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar Kenya és:

- Fabricant de maquinària per a processament de te, cafè, flors, fruita o hortalisses; o d'equips de refrigeració, cadena de fred i envasament per al sector agro exportador.
- Empresa d'energia solar, sistemes d'emmagatzematge o minixarxes; o d'enginyeria de gestió d'aigües i tractament de residus, amb experiència en projectes en països en desenvolupament.
- Empresa de tech B2B (ERP, ciberseguretat, agrotech, logística) amb producte escalable i model de distribució via partner local o integrador regional.
- Empresa de dispositius mèdics, equipament sanitari o farmàcia genèrica amb capacitat d'afrontar registre PPB i distribució a hospitals públics i privats.

- Imprescindible: soci, agent o distribuïdor local amb presència a Nairobi i capacitat de cobertura nacional i regional (Uganda, Tanzània, Rwanda); kenya com a mercat pilot i plataforma de scaling regional.
- Pressupost orientatiu primera fase: 15.000–30.000 EUR (Agritec Africa o Nairobi Trade Fair; agent local; certificació KEBS/PVoC; desplaçaments i prospecció).

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ – Oficina Exterior de Nairobi: assessorament, agenda de reunions i informes sectorials per al mercat kenyà i de l'Àfrica Oriental.
- ICEX – Oficina a Nairobi: suport per a primera missió comercial, cercador de distribuïdors locals, registre de marques i informes de mercat.
- Càmera de Comerç Hispano-Africana (CÁMARAB): networking empresarial i connexió amb empreses africanes a Espanya.
- Kenya National Chamber of Commerce (KNCCI): associació empresarial principal; punt de connexió amb el teixit empresarial local.
- Invest in Kenya / Kenya Investment Authority (KenInvest): punt d'entrada per a processos de registre d'empreses i zones econòmiques especials.
- Agritec Africa, Nairobi International Trade Fair, East Africa Com, AITEC Africa, Propak East Africa: fires de referència per a prospecció i visibilitat.

7.2 Fonts de referència

- Banc Mundial – Kenya Economic Update i Country Data 2024–2025
- FMI – Kenya Article IV Consultation 2025
- UNCTAD – Kenya Country Profile: comerç i FDI 2024
- Comissió Europea – EPA UE–Kenya: entrada en vigor 1 juliol 2024
- EU Trade Factsheet – Kenya 2024
- USDA FAS – Agricultural Trade in Kenya: Opportunities 2025
- KEBS – Product Registration Guidelines 2021 (actualitzat 2025)
- The Star / Business Daily Africa – Kenya Startups Venture Capital 2024
- Banc Central de Kenya – Tipus de canvi KES actualitzats (centralbank.go.ke)