
2018



El mercado del Agua y Saneamiento en Irán

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Teherán

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



01 de octubre de 2018
Teherán

Este estudio ha sido realizado por
Sebastià Elías Peretó

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Teherán

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



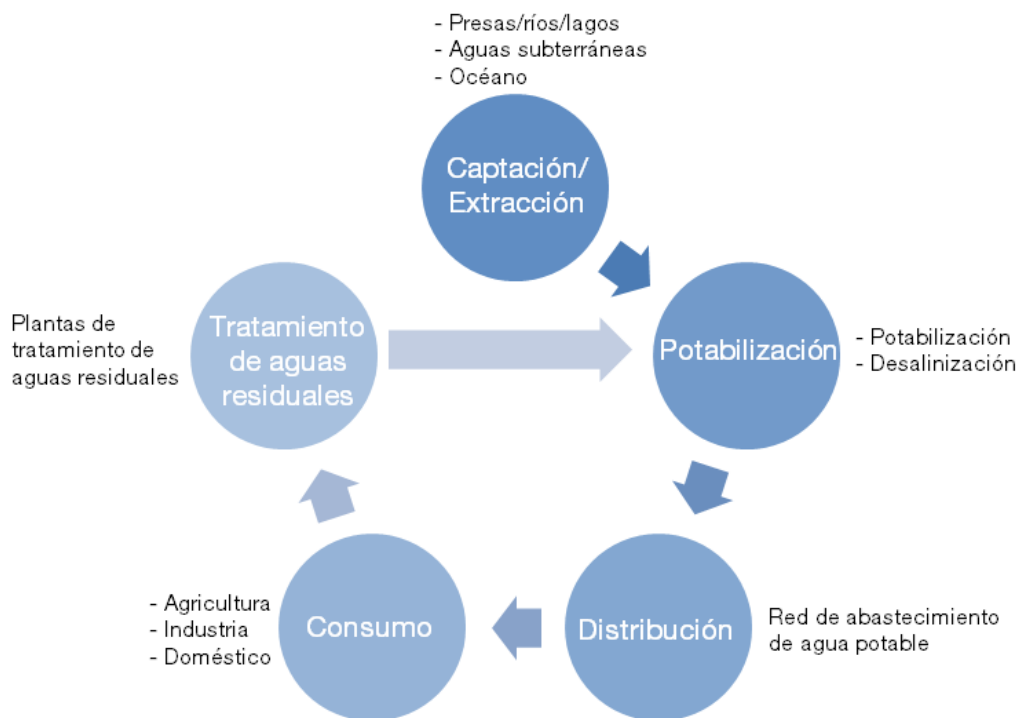
El sector del agua en Irán presenta fortalezas en lo que se refiere a la inversión estatal a gran escala prevista y las necesidades que presenta el sector en sí, que le confiere especial importancia estratégica en cuanto al tratamiento de aguas residuales, desalinización y gestión de canales y desagües. Por otro lado, entre las debilidades del sector se pueden mencionar los bajos impuestos al agua que incitan a un consumo excesivo e ineficiente, la falta de regulación que hace que exista un despilfarro de agua e incluso extracciones ilegales y la inexistencia de sistemas de tratamiento de aguas residuales que provocan mayores niveles de contaminación en el agua.

Ateniéndonos a tal situación descrita, las oportunidades pasan por mejorar el sistema impositivo para hacer más atractiva la inversión privada y el establecimiento de mecanismos de recompensas para aquellas empresas que reutilicen el agua de tal manera que su uso sea más eficiente. Con ello, los proyectos para mejorar la calidad del agua y reducir su contaminación, la desalinización y la mejora de la gestión del agua en áreas urbanas se tornarían interesantes para los entes privados.

Los problemas a los que se enfrenta Irán en el sector del agua y saneamiento pueden ser clasificados en tres:

1. **Falta de recursos acuíferos:** La precipitación anual promedio es de alrededor de 250 milímetros por año, casi una cuarta parte del promedio de la precipitación mundial. Al problema de la falta de lluvia se le suma la mala gestión que se hace del agua, en concreto de la administración de las presas y la gestión de las aguas residuales.
2. **Exceso de consumo:** El consumo anual de agua de Irán supera los 97.000 millones de m³, mientras que el país solo tiene 88.000 millones de m³ de agua proveniente de fuentes renovables. Casi el 90% de los recursos hídricos del país son consumidos por el sector agrícola, y el reciclaje de agua en este sector está por debajo del 50%, con lo que grandes cantidades de agua se desperdician cada año debido a las prácticas agrícolas insostenibles y la falta de tecnología para reciclar el agua utilizada.
3. **Aumento de la demanda:** Las predicciones indican un crecimiento elevado de la población iraní a medio y largo plazo, con lo que el consumo de agua seguirá aumentando.

La cadena de valor del sector del agua en Irán es la siguiente:



Vista la cadena de valor del agua y saneamiento en Irán y sus fortalezas y debilidades, los subsectores en los que se centra este estudio son la canalización, la desalinización, el riego sostenible y el saneamiento. A partir de ahí, se han estudiado las importaciones y exportaciones de 15 partidas arancelarias (PA) relacionadas con estos.

En importaciones, destaca que, en total, en 2017 se ha importado por valor de 1.048,9 millones de USD. La PA más importada es la 8481 (artículos de grifería), con un total de 472,8 millones de USD. En segundo lugar y a mucha distancia, está la PA 7307 (accesorios de tubería de hierro o acero), con 142,3 millones de USD. España se sitúa como el 5º proveedor de las PA seleccionadas, con el 5,6% del total. Aún queda muy lejos de China, que tiene copado el mercado, y a una distancia aun considerable de Alemania e Italia, los principales competidores europeos del mercado.

En exportaciones, destaca que Irán exporta en cantidades muy pequeñas. En total, la exportación representó, en 2017, 8,8 millones de USD (frente a los 1.048,9 millones de USD de importación). Por tanto, la balanza comercial de Irán en estas PA es muy deficitaria (en concreto, -1.040,1 millones de USD).

Entre los agentes que concentran la demanda en el sector del agua y saneamiento, destacan los siguientes organismos estatales: el Ministerio de Energía, la Iran Water Resources Management Company y la National Water and Wastewater Engineering Co.

En general, se puede participar en el sector mediante los proyectos. Los proyectos de inversión en los que es más fácil participar para las empresas extranjeras son:



- **BOO** (Build – Operate – Own). Utilizado en los contratos para las plantas desalinizadoras.
- **BOT** (Build – Operate – Transfer). Utilizado para proyectos de saneamiento de agua.
- **ROT** (Rehabilitate – Operate – Transfer). Utilizado para los proyectos vinculados a la Non-Revenue Water (agua tratada que se pierde antes de llegar al cliente final).
- **EPCF** (Engineering – Procurement – Construction – Financing).
- **Buy-Back**.

Los métodos de cobro y pago en Irán han sido peculiares durante los últimos años, sobre todo desde la imposición de sanciones internacionales por el programa nuclear iraní. Era de esperar que, con el levantamiento de estas en 2016, la situación fuera a mejorar, pero esto no ha sido así y, actualmente, después de la reimposición de sanciones por parte de EEUU en 2018, no se prevé una mejora de la situación. Las entidades iraníes siguen de momento conectadas al sistema internacional Swift, pero es conveniente conocer y prepararse previamente para la gestión de los pagos. Esto se debe a que este sector se ve muy influenciado por las sanciones americanas y muchos bancos en Europa no están relacionándose de forma natural con los iraníes. Básicamente, cualquier entidad bancaria europea con intereses en Estados Unidos, como casi todas las de cierto tamaño, sigue mirando con recelo la opción de acometer operaciones con entidades iraníes.

El único banco con sede en España que realizaba operaciones en Irán durante los últimos años ha sido Aresbank, pero de momento ha decidido adoptar una política de “wait and see”. Existen otros bancos europeos que siguen realizando operaciones. Como alternativa, una opción para empresas que tienen un negocio internacional amplio y ante las dificultades para realizar pagos desde el país, han abierto cuentas en países con los que Irán tiene buenas relaciones, como Turquía o Georgia. A partir de ahí, realizan los pagos desde estos puntos, pese a que la operación se realice con Irán.

En cuanto a las relaciones entre España e Irán y para continuar con la recuperación de las relaciones, en los dos últimos años han tenido lugar importantes esfuerzos por parte de los organismos públicos españoles. El primero de ellos con la celebración en noviembre de 2016 de un foro Irán-España, donde quedó probado el interés de las empresas locales por retomar la colaboración con empresas españolas. El segundo paso, aún más importante, se dio en diciembre de 2017, con la celebración de la primera Comisión Mixta España-Irán en Madrid, en la que también se firmó el Roadmap que marca los sectores prioritarios que ambos países quieren marcar en sus relaciones, además de los compromisos para facilitar los intercambios comerciales. Dentro de estos sectores prioritarios se encuentra el del saneamiento del agua, del cual también se establece un grupo de trabajo.

Por lo que hace a los canales de distribución, en Irán no se diferencian en exceso de los que se pueden encontrar en otros países. A nivel de productos más específicos como los que se dan en

el sector del agua y saneamiento, los canales de distribución suelen definirse en función de distribuidores que trabajan de forma especializada con marcas extranjeras y llegan hasta los demandantes de forma directa, o circulan el producto a través de mayoristas o distribuidores locales.

Otro factor importante para definir el canal de distribución en Irán es la importancia del sector público en las compras. Se hace necesario contar con información actualizada de las licitaciones y de las necesidades de las empresas públicas, por lo que resulta prácticamente indispensable contar con un agente local o representante que colabore en esta identificación de oportunidades.

En cuanto a las barreras comerciales, además de las arancelarias, complican la importación y/o establecimiento las barreras no arancelarias, en concreto:

1. **Restricción a la importación:** A mediados de 2018, el gobierno iraní decidió imponer restricciones a la importación de productos foráneos. Esta iniciativa responde a la protección de la producción local y a la falta de divisas.
2. **Ley MAX:** Las restricciones aplicadas a la participación de empresas extranjeras en la contratación pública constituyen una de las barreras más importantes para acceder al mercado iraní.
3. **Estándares locales:** En el caso de la importación de productos sometidos a estándares, es obligatorio obtener un certificado de verificación de conformidad con carácter previo al embarque. Este debe figurar en la factura para su verificación por el Ministerio de Comercio de Irán.
4. **Repatriación de fondos:** Cada vez más difícil desde marzo de 2018 debido a la falta de divisas extranjeras y la dificultad de convertir el Rial iraní a otra divisa.
5. **Sanciones activas de la UE:** A personas físicas o jurídicas (principalmente, miembros del Ministerio de Defensa y de la Guardia Revolucionaria) y elementos susceptibles de doble uso (por el riesgo de que puedan ser utilizados en el sector de defensa o nuclear).
6. **Sanciones de EEUU y Estatuto de Bloqueo de la UE:** En mayo de 2018, EEUU anunció la reinstauración de sanciones primarias (las que se aplican a las personas estadounidenses o residentes) y secundarias/extraterritoriales (aplicadas a personas no residentes en EEUU y/o transacciones realizadas fuera del territorio de EEUU) relacionadas con el programa nuclear de Irán. La UE aprobó un Estatuto de Bloqueo (Reglamento 2271/96) que permite a las empresas europeas a recuperar los daños originados de las sanciones extraterritoriales americanas.

Por último, las oportunidades se presentan en las plantas de desalinización, saneamiento, riego en agricultura y agua embotellada.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

