

Equipos para la manipulación de fluidos en Irán

A. CIFRAS CLAVE

El mercado de los equipos de manipulación de fluidos en Irán se divide principalmente en tres grandes sectores: *Oil & Gas*, Petroquímica, Agua y Minería, siendo el primero el más importante.

Hay que señalar que Irán es totalmente dependiente de la producción extranjera, ya que la producción local no es capaz de cubrir la gran cantidad de proyectos existentes. Además, la producción iraní no suele alcanzar los niveles de calidad de los productos europeos.

Por otra parte, la presencia de productos españoles en el sector es importante y ha crecido exponencialmente, pese a las dificultades, en los últimos años.

	2018
Población (millones habs.)	82,91
PIB (millones de EUR)	377,735
Crecimiento del PIB en 2018	- 4,8 %
PIB per cápita (EUR)	4.586
Índice de Gini	38,8 %
Importación total de equipos para fluidos procedentes de España	204 millones de euros

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Productos que conforman el sector estudiado

Los productos tratados en esta ficha son algunos de los principales del ámbito de competencia de [Fluidex](#), la Asociación Española de Equipos, Soluciones y Tecnologías de Proceso en la Manipulación de Fluidos¹. A continuación, se muestran los principales productos analizados en este estudio, con sus respectivos códigos arancelarios. Cabe añadir que dentro de estos códigos existen partidas que no se tratan aquí, pero que no alteran sobremanera el resultado del estudio, dado su escaso peso en el total.

TARIC	PRODUCTO
73.04	Tubos
73.07	Accesorios de tuberías
84.13	Bombas
84.14	Compresores
84.21	Filtros
84.81	Válvulas

B.2. Tamaño del mercado

Como se ha comentado, Irán es totalmente dependiente de las importaciones de productos extranjeros del sector. De hecho, se estima que sólo el 10 % del total de los proyectos se realizan con productos locales. Además, estos suelen ser productos simples que no requieren de un gran *know-how* o tecnología para su elaboración.

Por ello, el Gobierno iraní lleva años tratando de incentivar la colaboración entre empresas nacionales y extranjeras por medio de *joint ventures* para poder así estimular el intercambio de conocimiento entre empresas. Sin embargo, a raíz de las sanciones impuestas por EE. UU. en 2018, que han afectado de manera exagerada a la economía iraní y, en especial, al sector del petróleo y el gas, el Gobierno pretende aumentar el porcentaje de productos de producción local empleados en el sector.

A continuación, se detallan los datos de comercio exterior por producto de los últimos cinco años para las partidas citadas. Es importante mencionar que, en la mayoría de las partidas estudiadas, las importaciones han caído considerablemente en 2018 como consecuencia del restablecimiento de las sanciones a Irán por parte de EE. UU. Además, en prácticamente todas las partidas, el porcentaje del total de las importaciones procedentes de China y Turquía había ido descendiendo año a año hasta 2017, principalmente debido al aumento de la desconfianza iraní en la calidad de los productos de estos países y al deseo de obtener productos de mejor calidad procedentes de Europa. No obstante, tras la reimposición de las sanciones, la cuota de mercado de estos países volvió a crecer. Todas las cifras aportadas se han obtenido de Trade Map.

- **Tubos (73.04)**

El valor total importado por Irán en 2018 de la partida 73.04 Tubos fue de 178.652 miles de euros, un 32 % menos que en 2017. Estas cifras quedan lejos de los 317.900 miles de euros de 2014 o los 282.000 de 2016. Sin embargo, el tamaño del mercado sigue siendo considerable.

En los últimos 5 años, China ha sido el mayor exportador de tubos a Irán (un 78 % del total en 2018), con una gran diferencia sobre el resto. Sin embargo, cabe señalar que ha perdido peso en los últimos años a favor de otros países con tecnología más avanzada.

¹ Entre otros, tubos, accesorios de tubería, productos de sellado, válvulas y actuadores, bombas, compresores, filtros, instrumentación para fluidos etc., así como soluciones y tecnología relacionadas con la industria del *Oil&Gas*, química y petroquímica, gestión de aguas potables y residuales, gestión de otros fluidos, energía, industria, etc.



Dentro de este grupo se encuentra España, se ha situado durante el último lustro siempre entre el 4º y el 7º puesto como exportador de tubos a Irán. En 2018 el valor exportado fue de 2.900 miles de euros, un 50 % menos que en 2017. EAU (9 % del total en 2018) y Corea del Sur (4 %) son los otros grandes exportadores de tubos a Irán, mientras que Bélgica, Rusia y Alemania se mueven en cifras similares a las españolas.

En lo que respecta al valor unitario, de los grandes exportadores China fue el que exportó más barato, 7.500 euros/tonelada en 2018, mientras que Bélgica y Alemania suministraron los productos más caros, a una media de alrededor de 30.000 euros/tonelada. España lo hizo por valor de 22.000 euros/tonelada, precios similares a los de Italia o Singapur.

- **Accesorios de tuberías (73.07)**

En 2018 las importaciones de la partida 73.07 por Irán ascendieron a 44.614 miles de euros, un 40 % y un 50 % menos que en 2017 y 2016, respectivamente.

Al igual que ocurría con la partida de tubos, China ha sido el principal abastecedor de accesorios de tuberías a Irán en los últimos 5 años, suministrando constantemente entre el 40 % y el 50 % del total de las importaciones durante este periodo. Ya muy alejados de China, presentan en 2018 cifras similares, y por este orden, Corea, Turquía, EAU, Italia y Alemania. Por su parte, España era parte de este grupo en 2017 con ventas por valor de 1.797 miles de euros, sin embargo, en 2018 solo alcanzó la cifra de 132.000 euros.

Entre los principales exportadores, China y Turquía fueron de nuevo los que lo hicieron de forma más barata, con un precio de 1.600 euros por tonelada, mientras que Reino Unido (19.800 euros/tonelada) y España (8.256 euros/tonelada) fueron los más caros.

- **Bombas (84.13)**

En 2018, las importaciones iraníes de la partida 84.13 fueron de 188.860 miles de euros, una cifra importante, pero bastante alejada de los 242.460 miles de euros de 2017 (-22,1 %).

Otra vez, China ha sido el mayor exportador durante los últimos 5 años, si bien su importancia fue descendiendo año a año, pasando de proveer un 44 % del total de las importaciones en 2015 a un 28 % en 2017, muestra clara de la desconfianza iraní en los productos chinos. No obstante, en 2018, tras la reimposición de las sanciones, han vuelto a tener alrededor del 45 % del mercado, con ventas por 84.217 miles de euros. Tras China, Italia (14 % del valor total de las importaciones en 2018), EAU (10 %) y Alemania (9 %) son los otros grandes proveedores. Por su parte, España fue en 2018 fue el 19.º suministrador de esta partida, con 349.000 euros, una cantidad muy alejada de los grandes exportadores.

Siguiendo la tónica general, China (6.469 euros por tonelada) y Turquía (5.500 euros/tonelada) fueron los que exportaron más barato sus productos. Por otro lado, Alemania (27.700 euros/tonelada), Francia (32.150 euros/tonelada) y Bélgica (29.800 euros/tonelada) fueron los más caros. Por su parte, el precio de exportación de los productos españoles (15.800 euros/tonelada) fue superior a la media.

- **Compresores (84.14)**

Esta partida es una de las excepciones en el comercio iraní en 2018, ya que, pese a las sanciones, las importaciones se incrementaron un 12 % con respecto a 2017, alcanzando una cifra de 519.000 miles de euros, la mayor del último lustro.

En los últimos cinco años, China ha sido el mayor exportador, alcanzando en 2018 una cifra récord de 185.000 miles de euros y un 36 % del total. El resto de principales exportadores fueron, en este orden, Bélgica (16 %), Alemania (12 %), EAU (11 %) e Italia (10 %). España, por su parte, fue el 13.º exportador con una cifra de 2.500 miles de euros y un incremento del 129 % con respecto a 2017.

De nuevo, China y Turquía, con un precio medio de 7.500 euros/tonelada y 6.371 euros/tonelada, respectivamente, fueron los que exportaron más barato en 2018; por otra parte, Alemania y Bélgica fueron los que lo hicieron con un



precio más elevado, ambos alrededor de los 30.000 euros/tonelada. Los productos españoles (22.000 euros/tonelada) se movieron cerca de estos precios.

- **Filtros 84.21**

Esta es otra partida en la que las importaciones iraníes en 2018 (189.000 miles de euros) aumentaron con respecto a 2017, más concretamente un 7 %.

El máximo exportador de esta partida en 2018 fue Omán, con 78.583 miles de euros (41 % del total). No obstante, estas cifras resultan bastante dudosas, ya que de 2014 a 2017 las exportaciones de filtros de Omán a Irán fueron prácticamente nulas, por lo que es más que probable que, con el fin de esquivar las sanciones, muchos países realizaran ventas a Omán que, en realidad, eran a empresas iraníes disfrazadas, práctica común en esta situación extraordinaria. Dejando de lado a Omán, los principales exportadores fueron China (13 %), Alemania (10 %), EAU (9 %), y Francia y Turquía (ambos con un 5 % de cuota de mercado). Por su parte, España fue el 9.º exportador con 3.851 miles de euros (2 % del total), una cifra superior a la suma de los cuatro ejercicios anteriores.

En cuanto al precio unitario por producto, el de China fue el más barato, a 7.103 euros/tonelada, mientras que el de Francia fue el más caro, a 74.000 euros/tonelada. Por su parte, España se situó alrededor de la media, con 16.181 euros/tonelada.

- **Válvulas 84.81**

Las importaciones de esta partida en 2018 alcanzaron los 157.076 miles de euros, un 17 % y un 30 % menos que en 2017 y 2014, respectivamente.

China fue en 2018 el principal exportador, con una cifra de 45.800 miles de euros (29 % del total), seguido por Italia con 30.500 miles de euros (19 %), EAU y Alemania, ambos con cifras cercanas a los 19.000 miles de euros (12 %) y España con 11.798 (8 %). Las importaciones españolas registraron un incremento del 34 % con respecto a 2017.

China y Turquía fueron en 2018 los países que más barato exportaron, con 6.150 euros/tonelada y 7.563 euros/tonelada, respectivamente. Por su parte, Francia (23.000 euros/tonelada), Alemania (20.570 euros/tonelada) y España (18.380 euros/tonelada) son los que vendieron más caros sus productos.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

Los productos españoles gozan de una excelente reputación en Irán, ya que se consideran, por regla general, productos de una gran calidad y con un precio competitivo, alejado en muchos casos de los precios de los productos alemanes o franceses. Además, España goza de unas excelentes relaciones con Irán, tanto a nivel político como económico. Por otro lado, los iraníes se encuentran bastante más identificados con la cultura española e italiana que con la de otros países del centro y norte de Europa, por lo que aprecian las relaciones comerciales con empresas españolas.

El peso de las empresas españolas en el mercado de la manipulación de fluidos en Irán ha crecido exponencialmente en los últimos 10 años hasta conseguir hoy un papel relativamente importante en el mismo. De hecho, en 2018, se estima que las exportaciones totales de FLUIDEX (Asociación de Exportadores Españoles de Equipos para la Manipulación de Fluidos) a Irán fueron de alrededor de 200 millones de euros, lo que supondría alrededor del 34 % de las exportaciones totales españolas a Irán en este ejercicio.

Como se ha visto, España tiene una notoria presencia en el sector de **tubos** y en el de **válvulas**, situándose en ambos entre los diez primeros países proveedores.

En lo que respecta a la competencia, alejada de los estándares tanto de calidad como de precio de los productos chinos y turcos, las empresas españolas se sitúan en el mismo segmento de mercado que las de países como Italia, Francia, Alemania o Bélgica.



D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Actualmente la situación del mercado iraní es, cuando menos, complicada, debido a las sanciones que pesan sobre el país. El potencial iraní es más que evidente: con una población de 81 millones de habitantes, una base industrial bien desarrollada y las segundas y cuartas reservas mundiales de gas y petróleo, respectivamente, las posibilidades de negocio se ven reprimidas por las sanciones vigentes, especialmente en el sector del *Oil & Gas*.

Sin embargo, tras la salida de muchas compañías del sector por miedo –y desinformación–, se han creado muchas oportunidades de negocio para todas aquellas dispuestas a seguir operando en Irán.

Un sector en pleno crecimiento es del **agua y su tratamiento**, donde el Gobierno está invirtiendo muchos recursos para intentar lidiar con el gran problema que tiene Irán con el abastecimiento de agua.

A todo esto, hay que sumarle, como se ha comentado, el deseo de Irán de alejarse de los productos de baja calidad turcos y chinos y dar un salto de calidad a los productos europeos, donde encajan perfectamente los españoles.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

Los canales de distribución iraníes para el sector consisten, principalmente, en **distribuidores especializados en marcas extranjeras o distribuidores locales** que, a su vez, son suministrados por otros más grandes, que son los que llevan a cabo el proceso de importación.

En Irán, todo lo relacionado con el *Oil & Gas* y el sector del agua pertenece al sector público, y es el Gobierno el que asigna sus proyectos a empresas privadas y estas, a su vez, se ponen en contacto con empresas extranjeras que puedan suministrar los productos y *know-how*. Por todo ello, se considera primordial la figura del **representante o agente local** con un amplio conocimiento del mercado y una extensa red de contactos. De hecho, la elección de un agente idóneo puede ser la principal clave del éxito en el mercado.

Otra forma de acceso posible al mercado suele ser la **creación de *joint ventures*** entre empresas extranjeras y locales, donde las primeras aportan la tecnología y el *know-how* y las segundas el conocimiento del mercado. Existen muchos casos en que estos acuerdos se firman con empresas locales que son, a su vez, propiedad de la Administración pública.

E.2. Aranceles e impuestos

TARIC	PRODUCTO	DERECHOS DE IMPORTACIÓN
73.04	Tubos	Dependiendo del TARIC, van del 5 % al 20 %
73.07	Accesorios de tuberías	
84.13	Bombas	
84.14	Compresores	
84.21	Filtros	
84.81	Válvulas	Del 5 % al 55 %

A los aranceles correspondientes a las principales partidas arancelarias analizadas, hay que añadirle el 9 % de IVA aplicable a todos los productos en Irán.

E.3. Sanciones actuales

Tras la salida de Irán del Acuerdo nuclear, EE. UU. impuso sanciones (se pueden consultar en la página web del Tesoro americano, conocido como OFAC) que afectan a sectores productivos muy relevantes de la economía iraní (petróleo, gas, petroquímica, automóvil, energía y construcción), además de otras de tipo horizontal que no sólo afectan a los sectores sancionados, sino a todos (bancarios, financieros, seguros y transporte marítimo).

Sin embargo, la exportación a Irán de productos del resto de sectores es totalmente legal, siempre y cuando el cliente final no se encuentre recogido en la Lista SDN de la OFAC, o *List of Specially Designated Nationals and Blocked Persons*: <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List/Pages/default.aspx>

E.4. Restricciones cambiarias

El Gobierno iraní ha establecido un nuevo régimen de importación y cambiario muy drástico y burocrático. Desde el Gobierno se decide qué es esencial y secundario para la economía del país y, en función de ello, establece cuatro categorías de productos de importación que van de esenciales a prohibidos. En paralelo, establece un régimen cambiario distinto para cada categoría de producto:

- **Grupo 1:** “Productos esenciales” para el país: La importación de los productos del grupo 1 se realiza con la divisa en posesión del Banco Central de Irán (generada por la venta del crudo), al tipo de cambio oficial del BCI. Determinados productos clasificados en el grupo 1 reciben una subvención por parte del Gobierno y para su importación se usa un tipo de cambio inferior (en torno a un 10 %).
- **Grupo 2:** “Productos intermedios y materias primas”: Recibe el mismo trato que los “productos de menor interés”, clasificados en el grupo 3. Es decir, que su importación se realiza con la divisa disponible en el “mercado secundario regulado”.
- **Grupo 3:** “Productos de consumo y de menor interés”: Actualmente, la importación de los productos clasificados en el grupo 3 resulta factible únicamente con la divisa en posesión del importador.
- **Grupo 4:** “Productos calificados de innecesarios”, clasificados en 1.212 códigos arancelarios, para los que existe suficiente producción local, según las autoridades iraníes (representan tan sólo un 8 % de las importaciones totales iraníes). La importación de los productos del grupo 4 está estrictamente prohibida.

Se estima que la mayoría de los productos pertenecientes al sector de equipos de manipulación de fluidos se encuentran catalogados en el Grupo 2. No obstante, para tener mayor seguridad, se debe analizar partida por partida.

E.5. Medios de pago

Tras el restablecimiento de las sanciones norteamericanas, la realización de pagos se ha complicado enormemente en Irán. El único banco con sede en España que realizaba operaciones en Irán durante los últimos años era Aresbank, pero ha dejado de operar con este país desde el 4 de noviembre de 2019. Por el momento, no hay ningún otro banco, ni español ni europeo, que acepte trabajar con Irán, excepto un número limitado de entidades financieras europeas que mantienen transacciones bancarias con los bancos iraníes no sujetos a sanciones secundarias (este canal funciona meramente para asuntos humanitarios, como alimentos y medicinas).

Ante esta situación, hasta que se encuentre una solución más cómoda para todos los agentes, lo más habitual es realizar las operaciones a través de un tercer país y sin incluir a Irán en ningún documento, ya que en tal caso el banco español podría no aceptar la operación. Es posible que los clientes iraníes tengan una cuenta bancaria en un tercer país (Turquía, Qatar, Omán o China son los más habituales).



Por otra parte, Alemania, Francia y el Reino Unido crearon el mecanismo SPV (*Special Purpose Vehicle*) denominado INSTEX. El resto de países, si lo desean, podrán ir integrándose como accionistas, acción que ya han tomado Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Países Bajos, Noruega y Suecia. De momento no se ha efectuado ninguna transacción a través de este mecanismo. Además, en principio, sólo estará disponible para sectores no sancionados.

E.6. Ferias

➤ IRAN OIL SHOW. IRAN INTERNATIONAL OIL, GAS, REFINING & PETROCHEMICAL EXHIBITION

Fechas de la próxima edición: Mayo de 2020 (susceptible de modificación).

Lugar de celebración: Tehran International Permanent Fairground.

Página web: www.iran-oilshow.ir

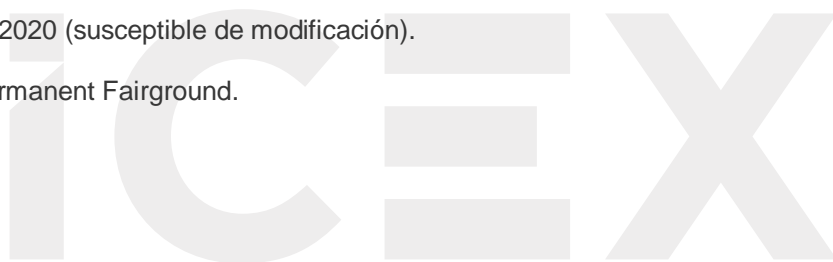
Informe de feria ICEX: [Iran Oil Show / The 24th Iran International Oil, Gas, Refining & Petrochemical Exhibition. Teherán 2019](#)

➤ WATEX. THE INTERNATIONAL WATER AND WASTEWATER EXHIBITION

Fechas de la próxima edición: Septiembre de 2020 (susceptible de modificación).

Lugar de celebración: Tehran International Permanent Fairground.

Página web: www.watex.ir



F. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Teherán** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Irán**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Irán, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Oficina Económica y Comercial en Teherán

29 Golgasht St. Africa Ave. Tehran, Iran
Teléfono: (+98 21) 22015910, 22016118
Email: teheran@comercio.mineco.es

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

INFORMACIÓN LEGAL: 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.

AUTOR

Cecilio Castro López

Oficina Económica y Comercial
de España en Teherán

Email: teheran@comercio.mineco.es

Fecha: 18/12/2019

NIPO: 114-19-040-2

www.icex.es



FICHAS SECTOR IRÁN



ICEX España
Exportación
e Inversiones