

## Informe del encuentro con el EMBAJADOR DE ESPAÑA EN LA REPÚBLICA ISLÁMICA DE IRÁN, EDUARDO LÓPEZ BUSQUETS

Madrid, 16 de febrero de 2017

### Introducción

- Irán es un país con un **enorme potencial de negocio**.
- Tiene **80 millones de habitantes**.
- Ocupa una **posición geográfica estratégica** (entre Turquía, la India, el golfo Pérsico y Asia central).
- Tiene **grandes reservas de hidrocarburos** (la segunda reserva de gas del mundo y la cuarta de petróleo).
- Según el embajador, el 20% de la economía iraní está en manos del **sector privado**, otro 20% está en manos del **sector público** y hay un 60% en manos de lo que se puede denominar "**sector paraestatal**" (vinculado sobre todo a fundaciones y fondos de pensiones).
- Irán tiene una **élite muy bien formada**.
- La diáspora iraní está muy presente en el país.
- La comunidad internacional es consciente de que Irán debe desempeñar un **papel constructivo en la región**.

### Acuerdo nuclear

- Hace año y medio se firmó el **acuerdo nuclear** por el cual Irán renunciaba a dotarse de un arma nuclear y se levantaron la parte de las sanciones internacionales relativas a proliferación nuclear
- **No parece probable que se va a renegociar el acuerdo nuclear** a pesar de las intenciones de la nueva Administración estadounidense (técnicamente se podría, pero dado que el acuerdo es asimétrico y que el posicionamiento de los países anteriormente firmantes ha ido cambiando, previsiblemente no se llegarían a poner de acuerdo).
- Dentro del acuerdo nuclear se incluye el **próximo suministro por parte de Airbus y Boeing de cien aeronaves nuevas, cada una, a Irán**. La cancelación de este contrato sería una gran pérdida para Estados Unidos. Esta operación tiene incluso un componente humanitario, ya que la flota iraní está muy anticuada.
- Irán necesita **previsibilidad** en sus relaciones con Estados Unidos. Pese a la incertidumbre que pueda ofrecer la Administración de Trump, se considera que

éste no tiene un gran margen de maniobra al respecto. De hecho, aunque se ha ampliado la lista de sanciones, no se han reforzado las ya existentes.

## Legislación

- En Irán hay una **ley que favorece la inversión extranjera**.
- Es muy importante contar con un socio local.
- Se recomienda acudir siempre al **arbitraje internacional** en caso de conflicto ya que el país es parte firmante del acuerdo de Nueva York. Se sugiere realizar operaciones bajo legislaciones extranjeras si se considera necesario.
- Los iraníes pueden ser reacios a cerrar acuerdos pero son muy buenos pagadores.

## Relación con Estados Unidos

- En la práctica **hay muchas empresas estadounidenses en Irán** y se puede encontrar también mucho producto norteamericano. También hay empresas europeas o filiales extranjeras con base en Estados Unidos.
- Sin embargo, es muy importante **blindar aquellos procesos en los que se colabore con empresas estadounidenses** de acuerdo a las condiciones existentes, se debe evitar que ciudadanos estadounidenses trabajen con el país salvo casos muy específicos y siempre de acuerdo a la normativa. Esto es positivo para los trabajadores europeos, pues ocupan estos puestos.
- Aunque las *secondary sanctions* hayan sido eliminadas, **no pueden trabajar ciudadanos estadounidenses en el país, ni realizarse transferencias entre la central en suelo norteamericano y la filial en Irán**. Incluso está restringido el intercambio de correos electrónicos.
- Hay serias dificultades también si hay **más de un 10% de componentes técnicos estadounidenses en los productos o si provienen de tecnología estadounidense**. Empresas como Airbus han tenido problemas en este sentido y corporaciones francesas o italianas luchan por intentar modificar esta legislación.
- Siempre se recomienda consultar con la **OFAC** (Office of Foreign Assets Control) o la **Embajada de Estados Unidos en Madrid** si se van a realizar operaciones relacionadas con Irán con colaboración de Estados Unidos.
- Si se trata de problemas de **sanciones**, se recomienda contactar con el Ministerio de Asuntos Exteriores español, en concreto con la especialista Carmen Díez Orejas.

## Oportunidades de negocio

- El foco de los iraníes está puesto en **incrementar la inversión en el país** y no tanto en incrementar sus flujos comerciales.

- Fundamentalmente, el **petróleo** se puede considerar el sector prioritario del Gobierno, aunque los contratos otorgados han sido adjudicados a corporaciones nacionales relacionadas con la administración.
- En cuanto a **agricultura**, hay capacidad de priorizar oportunidades dentro de los subsectores de energías renovables e invernaderos.
- La **gestión del agua** es un sector con grandes oportunidades en el país. Es muy necesario ya que actualmente Irán sufre una gran crisis hidrográfica y se enfrenta a la aridez por el cambio en las precipitaciones en el país.
- El sistema de irrigación en Irán es prácticamente equivalente al medieval europeo, esto ofrece muchas posibilidades para negocios de plantas desalinizadoras, energías renovables y proyectos de irrigación.
- Irán recibe anualmente cinco millones de **turistas** pero quieren llegar a los veinte. Hay mucho **turismo cultural** en el país.
- En cuanto al **sector hotelero**, los iraníes están muy interesados en el *know how* español para la gestión de hoteles de propiedad local.

## Financiación

- En Irán ha habido una crisis de financiación debido a la **caída del precio del petróleo**.
- Por otro lado, Irán tiene que adaptarse a la **nueva regulación financiera internacional**.
- Hace 18 meses se hablaba de la **existencia de 180.000 millones bloqueados en varios países** y que, tras el levantamiento de las sanciones, serían liberados, pero lo cierto es que esos fondos no existen.
- Más importante que la financiación, es el propio proyecto **según la prioridad que le otorgue el Gobierno iraní**. Pero no hay una clara priorización de proyectos más allá del sector de los hidrocarburos.
- No existen **programas de financiación de organismos multilaterales** en Irán ni perspectivas de que surjan en el futuro próximo. La única excepción es el Banco Asiático de infraestructuras.
- Hay **convenios de financiación con Japón, Corea del Sur e Italia** que están paralizados por miedo al restablecimiento de las sanciones. De hecho, muchos de estos convenios contienen cláusulas indicando el cese de la financiación si las sanciones internacionales se instauran de nuevo. Los iraníes están interesados en que estos convenios sean retroactivos, pero los otros tres países se niegan.
- Frente a las empresas chinas, la tendencia es recurrir a las europeas siempre que sea posible, y si no a Japón y Corea del Sur.

## Situación política

- Se espera que se mantenga un **equipo de gobierno muy similar** tras las próximas elecciones. Prevalecerá la corriente más moderada y centrista.
- El discurso político del gobierno incluye la idea de que son el único país seguro y estable del entorno, que ahora son muy relevantes en el contexto internacional y que han avanzado considerablemente en los últimos años.
- Después del bloqueo político vivido en España el año pasado, se ha trabajado para restablecer las **relaciones diplomáticas con Irán**. Se esperan importantes acuerdos y reuniones bilaterales en cuanto se celebran las elecciones presidenciales en Irán.

## Inversión española

- Las empresas españolas ahora mismo están **a la expectativa** de ver cómo evoluciona la situación.
- Apareció recientemente una noticia que decía que España fue el **primer inversor en Irán** durante el año pasado.
- Los **sectores con mayor presencia de empresas españolas** son las cerámicas, la automoción y las energías renovables.
- Los iraníes tienen una imagen particularmente buena de las empresas españolas en turismo y agricultura.

## Garantías de riesgo

- No se da **garantía de riesgo soberana**.
- Sin embargo, sí que hay múltiples grupos bancarios de renombre que proporcionan **garantía bancaria**.
- **Cesce** trabaja con Irán y tiene muy buena experiencia en retorno de pagos. Abrieron la cobertura en 2016 con el levantamiento de sanciones, tanto a corto, como a medio y largo plazo. Aprueban riesgos de pago de empresas iraníes, normalmente empresas europeas en Irán.
- También cubren riesgo bancario bancos como Bankia que también proporcionan crédito y canalizan de cobros y pagos.

## Seguridad para plantilla desplazada al país

- Seguridad total de **integridad física**. Ningún tipo de **amenaza terrorista**.
- Alta oferta (en torno a 600.000 pisos sin vender) y demanda de **alojamiento** de gran calidad para personal expatriado pero a precios muy elevados. Esto se extiende a la oferta del sector hotelero.

- Existencia de **infraestructuras desarrolladas para oficinas, transporte y de colegios internacionales** (británico, alemán y francés).

## Clausura

- Por parte de la **Secretaría de Estado de Comercio**, Mercedes Monedero, subdirectora general adjunta de Política Comercial con Países Mediterráneos, África y Oriente Medio, comunicó que desde Comercio hay muy buenas perspectivas para Irán tras el levantamiento de las sanciones.
- Se percibe un gran interés por parte de las empresas españolas en Irán.
- Se ha incluido a Irán como país prioritario de cara a 2017 dentro de las líneas orientativas del FIEM.
- Por parte del **Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación**, Javier Sangro, director general de Relaciones Económicas Internacionales, cerró el acto agradeciendo a los asistentes su presencia y con especiales gracias a Mercedes Monedero y al embajador, Eduardo López Busquets, alabando su magnífica exposición de la realidad iraní.

\*\*\*\*\*

*Cualquier error u omisión contenido en este informe es atribuible única y exclusivamente al Club de Exportadores e Inversores Españoles, responsable de su elaboración a partir de las notas tomadas durante el desarrollo de la reunión.*

*Dado el carácter reservado de la reunión, se ruega utilizar la información de este documento con la máxima confidencialidad.*