

# Sector eléctrico y Clima de inversión en Ruanda

Diciembre 2024

# CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>2</b>
<b>EL SECTOR ELÉCTRICO</b> .....	<b>2</b>
PRINCIPALES ACTORES DEL SECTOR.....	3
AFRICA ENERGY EXPO.....	3
<b>CLIMA DE INVERSIÓN</b> .....	<b>7</b>
FORTALEZAS .....	7
DEBILIDADES.....	8
OPORTUNIDADES .....	8
AMENAZAS .....	9
<b>INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INVERSIÓN</b> .....	<b>9</b>
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>10</b>
<b>MÁS INFORMACIÓN</b> .....	<b>11</b>

# INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como objetivo ofrecer un análisis general del sector del material eléctrico en Ruanda, proporcionando también información sobre el funcionamiento del mercado local más allá del sector.

Para la elaboración de este informe y con la colaboración del ICEX, se han llevado a cabo diversas reuniones con actores clave en la región. Entre ellas, destacan los encuentros con la Oficina Comercial Española en Adís Abeba, la Oficina de ACCIÓN en Nairobi, la *European Business Chamber* de Ruanda, la *Rwanda Development Board* (RDB), y la Cónsul honoraria de España en Ruanda. Asimismo, se han mantenido conversaciones con el director de la feria *Africa Energy Expo* en Kigali, y otros agentes y empresas locales que operan en el mercado.

Ruanda se presenta como un destino atractivo para la inversión extranjera. La estabilidad política, crecimiento económico sostenido y un entorno empresarial favorable, lo convierten en una opción interesante para las empresas que buscan oportunidades en África. No obstante, presenta algunos desafíos como su ubicación geográfica o el tamaño del mercado.

## EL SECTOR ELÉCTRICO

El sector eléctrico en Ruanda ha sido identificado como un factor clave para el desarrollo económico del país. El gobierno ha priorizado la expansión de la infraestructura energética para apoyar el crecimiento industrial, mejorar el acceso a servicios básicos y fomentar la inversión. A pesar de los avances en la cobertura eléctrica, el acceso a la electricidad sigue siendo una prioridad para el gobierno.

Uno de los objetivos del gobierno de Ruanda es lograr la electrificación total del país. Se calcula que actualmente, alrededor del 70% de la población tiene acceso a electricidad y el gobierno ha implementado planes para incrementar este porcentaje a más del 90% en los próximos años.

El Plan Nacional de Electrificación incluye proyectos de generación y de expansión de distribución de electricidad, infraestructura de distribución

eléctrica, especialmente en las zonas rurales, con un enfoque en las energías renovables.

Ruanda también está trabajando en la integración energética regional con países vecinos para compartir recursos energéticos, lo que incrementará la disponibilidad y la seguridad del suministro eléctrico.

## PRINCIPALES ACTORES DEL SECTOR

- **Ministerio de Infraestructura:** Regula y formula políticas de infraestructura. [www.mininfra.gov.rw](http://www.mininfra.gov.rw)
- **Rwanda Energy Group:** Empresa estatal que gestiona la generación, transmisión, importación y exportación de electricidad, operando como un monopolio. [www.reg.rw](http://www.reg.rw)
  - **Energy Development Corporation Limited (EDCL):** Subsidiaria de *Rwanda Energy Group*. Desarrolla nuevas plantas de generación, líneas de transmisión y proyectos de electrificación rural. [www.reg.rw/about-us/subsidiaries/edcl](http://www.reg.rw/about-us/subsidiaries/edcl)
  - **Energy Utility Corporation Limited (EUCL):** Subsidiaria de *Rwanda Energy Group*. Gestiona y mantiene las plantas de generación existentes. [www.reg.rw/about-us/subsidiaries/eucl](http://www.reg.rw/about-us/subsidiaries/eucl)

## AFRICA ENERGY EXPO



[About](#) [Visit](#) [Exhibit](#) [Conference](#) [Media](#) [Travel](#)



## Ficha Técnica

<b>Web</b>	<a href="http://www.africa-energyexpo.com">www.africa-energyexpo.com</a>
<b>Alcance</b>	Internacional
<b>Próxima edición</b>	25 - 27 noviembre 2025
<b>Frecuencia</b>	Anual
<b>Lugar de celebración</b>	Kigali
<b>Perfil de visitantes</b>	Profesionales del sector energético, incluidos productores de energía, distribuidores, desarrolladores de infraestructura, responsables de políticas energéticas, consultores, autoridades gubernamentales y empresas tecnológicas.

## Cifras de participación

En la primera edición de 2024, participaron 53 expositores, siendo el 66% de China. Ruanda, Sudáfrica, Egipto e India estuvieron representados por 2 expositores respectivamente.

Más allá de África, Oriente Medio y Asia, sólo hubo expositores de la República Checa (Promex s r o), Francia (Kohler Power Systems) y Reino Unido (Centriforce Products Ltd).

## Representación de países expositores (2024)

País	Región	Expositores
<b>China</b>	Asia	35
<b>Ruanda</b>	África Subsah.	2
<b>Sudáfrica</b>	África	2
<b>Egipto</b>	Magreb	2
<b>India</b>	Asia	2
<b>Tanzania</b>	África Subsah.	1
<b>Hong Kong</b>	Asia	1
<b>Arabia Saudita</b>	Oriente Medio	1
<b>Emiratos Árabes</b>	Oriente Medio	1
<b>Sri Lanka</b>	Asia	1
<b>Rep. Checa</b>	Europa	1
<b>Francia</b>	Europa	1
<b>Reino Unido</b>	Europa	1
<b>Omán</b>	Oriente Medio	1
<b>Qatar</b>	Oriente Medio	1

## Valoración

La *Africa Energy Expo* ha destacado por una fuerte presencia de autoridades gubernamentales africanas. El evento ha convocado a representantes de países cercanos como Ruanda y Uganda, Kenia o Tanzania, pero también de Nigeria, Marruecos, Sudáfrica y Túnez, entre otros. Lo cual resalta su carácter continental.

Además del espacio de exposición, la feria ha contado con eventos paralelos, como el *Leadership Summit*, una serie de conferencias celebradas simultáneamente donde se han presentado las tendencias del sector energético en Ruanda y África. Consideramos que asistir como visitante puede ser una opción interesante.

Los organizadores destacan el posicionamiento de Ruanda como un hub en África. Esta situación colocaría a la feria como un punto de encuentro para todos los agentes del sector energético africano.

Es importante señalar que, en el mercado africano, las relaciones personales son fundamentales. Las conexiones cara a cara siguen siendo esenciales para generar confianza y aprovechar las oportunidades de negocio. Por eso, estar presente en este tipo de eventos es recomendable para quienes buscan consolidar relaciones.



Sector eléctrico y Clima de inversión en Ruanda



# CLIMA DE INVERSIÓN

Ruanda se ha convertido en un modelo de éxito en África, con un crecimiento económico sostenido y un entorno favorable para las empresas. El país está atrayendo inversión extranjera gracias a su estabilidad, seguridad y bajo nivel de corrupción.

## FORTALEZAS

- **Estabilidad política y bajo nivel de corrupción:** Ruanda es uno de los países más seguros y menos corruptos de África, ocupando el cuarto lugar en el Índice de Percepción de la Corrupción de 2023.
- **Crecimiento económico y demográfico:** Ruanda ha experimentado un crecimiento económico constante superior al 7% en la última década, consolidándose como una de las economías de mayor crecimiento en África Oriental. Este crecimiento coincide con el aumento demográfico del continente, lo que genera una mayor demanda de bienes, servicios y tecnología.
- **Integración Regional:** Como miembro de la Comunidad de África Oriental, Ruanda se beneficia del acceso a mercados vecinos como Kenia, Uganda, Tanzania y Burundi.
- **Industrialización y transformación económica:** El gobierno busca promover la producción local, incentivando la creación de productos "con sello ruandés" para aumentar la cadena de valor. Esto crea oportunidades para los fabricantes de maquinaria en sectores como la agroindustria y el embalaje.
- **Infraestructuras:** El país ha realizado importantes inversiones en infraestructura, particularmente en redes de transporte.
- **Seguridad:** Ruanda ofrece un ambiente seguro y agradable para las empresas, especialmente en comparación con otras ciudades africanas.
- **Buena reputación con los donantes internacionales:** Ruanda recibe importantes subsidios de capital del exterior.
- **Centro de tráfico aéreo intraafricano:** RwandAir, la aerolínea estatal, tiene una fuerte presencia en África.

## DEBILIDADES

- **País sin salida al mar:** La dependencia de los puertos de Kenia y Tanzania aumenta los costes logísticos y los tiempos de transporte.
- **Tamaño del mercado:** Con una población de aproximadamente 13 millones de habitantes, el mercado interno es relativamente pequeño.
- **Sensibilidad al precio:** La sensibilidad al precio en los proyectos puede dificultar la competitividad de las soluciones de alto coste.
- **Falta de divisas:** La directora de la European Business Chamber ha señalado que la disponibilidad de divisas puede ser un problema para las empresas extranjeras.
- **Bajo poder adquisitivo de la población.**

## OPORTUNIDADES

- **Mercado de entrada en África:** Ruanda se considera un punto de entrada estable y seguro para empresas sin experiencia en la región.
- **Sector de la construcción:** El dinámico sector de la construcción ofrece oportunidades para proveedores, consultores y productores locales de materiales de construcción, especialmente en las áreas de infraestructuras de transporte, energía y agua, así como en la construcción de viviendas.
- **Proyectos de infraestructura:** Existen oportunidades para proveedores y consultores en proyectos de energía, agua y transporte.
- **Turismo:** El turismo está en auge, especialmente el turismo de congresos y el turismo de gorilas en el Parque Nacional Mwenzi. El gobierno también apoya el turismo de salud, con la construcción de instalaciones de última generación como el Hospital Rey Faisal.
- **Sector manufacturero:** Ruanda busca inversores en este sector, aunque todavía no hay indicios de que se convierta en un centro de alta tecnología. La demanda local impulsa la producción en las industrias alimentaria y de materiales de construcción, aunque existe una fuerte competencia de los países vecinos.

## AMENAZAS

- **Tensiones sociales y étnicas latentes.**
- **Exigencias adicionales en las inspecciones fiscales:** Las empresas pueden enfrentarse a inspecciones fiscales rigurosas.
- **Riesgo cambiario:** Existe riesgo de pérdidas cambiarias al facturar en francos ruandeses.
- **Retrasos en los pagos de contratos públicos y privados:** Actualmente se están produciendo retrasos en los pagos, tanto de contratos públicos como privados.
- **Incertidumbre política futura:** La estabilidad política actual está ligada al presidente Paul Kagame, quien ha estado en el poder desde 2000. Existe incertidumbre sobre qué sucederá cuando Kagame deje el cargo.

## INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INVERSIÓN

El *Rwanda Development Board* (RDB) ofrece varios incentivos a la inversión, bajo el paraguas de la Ley de promoción y facilitación de inversiones (Nº 006/2021):

- **Exenciones fiscales:** Para nuevos proyectos en sectores clave como infraestructura, manufactura y energías renovables.
- **Reducción de impuestos:** Sobre las ganancias para empresas en zonas rurales o sectores prioritarios.
- **Facilidad para establecer empresas:** Sin requisitos complejos.
- **Beneficios aduaneros:** En la importación de equipos y maquinaria para proyectos de inversión.
- **Desgravación fiscal:** Exención del impuesto sobre la renta de hasta siete años para inversiones superiores a 50 millones de dólares, seguida de una tasa impositiva reducida del 15%.

- **Zona de Procesamiento de Exportaciones:** Ofrece incentivos financieros a las empresas que exporten al menos el 80% de su producción fuera de la Comunidad de África Oriental.
- **Financiación a través de bancos donantes extranjeros:** Ruanda tiene excelentes relaciones con bancos donantes que pueden financiar inversiones privadas que contribuyan al desarrollo del país.

## CONCLUSIONES

Ruanda ofrece un entorno atractivo para las empresas que buscan oportunidades de inversión en África. Su estabilidad política, el crecimiento económico sostenido y una orientación favorable a los negocios son factores clave que están atrayendo a empresas e inversores internacionales. Además, el gobierno ruandés está promoviendo activamente la industrialización, la mejora de infraestructuras y el desarrollo de sectores como la energía y la construcción, áreas donde las empresas españolas podrían contribuir con experiencia y tecnología.

Sin embargo, el potencial del país está limitado por ciertos factores. Su carácter de país sin salida al mar incrementa los costos logísticos, mientras que el mercado interno reducido y el bajo poder adquisitivo de la población restringen las oportunidades comerciales. La falta de divisas y la sensibilidad al precio dificultan la competitividad de productos de mayor coste, factores para tener en cuenta para empresas extranjeras. Además, la fuerte competencia de países vecinos y desafíos como el riesgo cambiario y los retrasos en pagos de contratos añaden un nivel de incertidumbre.

En conclusión, aunque Ruanda es un mercado emergente con claras oportunidades, especialmente como punto de entrada en África Oriental, las empresas deben abordar sus limitaciones con estrategias bien planificadas, aprovechando incentivos locales e integrándose en proyectos clave para maximizar el retorno de inversión.

## MÁS INFORMACIÓN

**amec** es la entidad de referencia en la internacionalización industrial, desde la unidad de promoción empresarial desarrollamos actividades y servicios para que los fabricantes puedan internacionalizarse de forma personalizada.

Con más de 350 empresas asociadas y más de 55 años de experiencia internacional, con **amec** las empresas participan en las principales ferias industriales a nivel mundial con condiciones preferenciales por el hecho de ser socios, obtienen información de alto valor para tomar decisiones en sus procesos de exportación e implantación internacional.

Si estás interesado en profundizar en el mercado de Ruanda o en contactar con algún actor local clave, no dudes en escribirnos para más información. Además, si tienes interés en explorar otros mercados concretos, la Unidad de Promoción Empresarial de **amec** puede ayudarte a identificar oportunidades y avanzar en tus objetivos de internacionalización.

**Contáctanos y mantengamos una interesante conversación sobre mercados internacionales:**

**Joan Balcells i Oliveras**

International Project Manager *amec*

[jbalcells@amec.es](mailto:jbalcells@amec.es)