

Serie

Guías Prácticas de Mercado



República Islámica de Irán



Noviembre 2009

Serie Guías Prácticas de Mercado

Irán

1. Datos Generales

Nombre oficial	Irán
Área (km ²)	83.600
Población 2007	4.621.399
Costas - km	1.318
División política	7 Emiratos
Idiomas	Árabe (oficial), persa, hindi, inglés (oficiales)
Hora oficial	GMT +04 (normal/verano)
Miembro de:	ONU, AA, OPEP, AMF, IFC, ISO, UNTAD
Moneda	Dirham
Tipo de cambio USD	4,78 dirhams /1 EUR
Tipo de cambio EUR	3,67 dirhams /1 USD

2. Importaciones Globales de Irán

Últimos tres años cerrados -USD FOB	
• 2006	112.557 Millones
• 2007	136.102 Millones
• 2008	137.914 Millones
Principales productos de importación:	Maquinarias, transportes, químicos y alimentos
Principales productos de exportación:	Petróleo y gas natural
Principales proveedores:	Japón, Corea del Sur, Tailandia, India

3. Intercambio comercial bilateral Paraguay - Irán

INTERCAMBIO COMERCIAL PARAGUAY - IRÁN		
Exportaciones Paraguay - Irán	Valores (USD)	
2007	17.642.337	
2008	3.619.274	
Ene-Jun 2008	3.193.370	
Ene-Jun 2009	876.324	
Crecimiento anual 2003 - 2008	66,4%	
Principales productos de exportación 2008	Valores (USD)	Participación
Aceites vegetales	1.872.815	51,7%
Carne bovina	1.296.266	35,8%
Otras carnes y despojos	200.202	5,5%
Semillas y frutos oleaginosos	101.400	2,8%
Aceites esenciales	92.550	2,6%
Otros	56.042	1,5%
Participación de Irán en las exportaciones de Paraguay (% del total)		
2006	0,63%	
2007	0,08%	
Participación de Paraguay en las importaciones de Irán (% del total)		
2006	0,01%	
2007	0,00%	

4. Productos con Potencial Comercial

Criterio 1: Intercambio comercial existente entre Paraguay e Irán

Criterio 2: Correlación entre la oferta de Paraguay y la demanda de Irán

Criterio 3: Importaciones de Irán desde Mercosur

Criterio 4: Precios favorables

Criterios seleccionados

Criterio 1 - Intercambio comercial existente entre Paraguay e Irán

<i>Exportaciones de Paraguay a Irán mayores a USD</i>	500.000
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	1

Criterio 2 - Correlación entre la oferta de Paraguay y la demanda de Irán

<i>Importaciones de Irán mayores a USD</i>	500.000
<i>Crecimiento de las importaciones de Irán mayor a</i>	0%
<i>Balanza Comercial de Irán menor a USD</i>	0
<i>Exportaciones de Paraguay mayores a USD</i>	500.000
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	12

Criterio 3 - Importaciones de Irán desde Mercosur

<i>Importaciones de Irán de Mercosur mayores a USD</i>	500.000
<i>Crecimiento mayor a</i>	0%
<i>Exportaciones de Paraguay mayores a USD</i>	500.000
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	10

Criterio 4 - Precios favorables

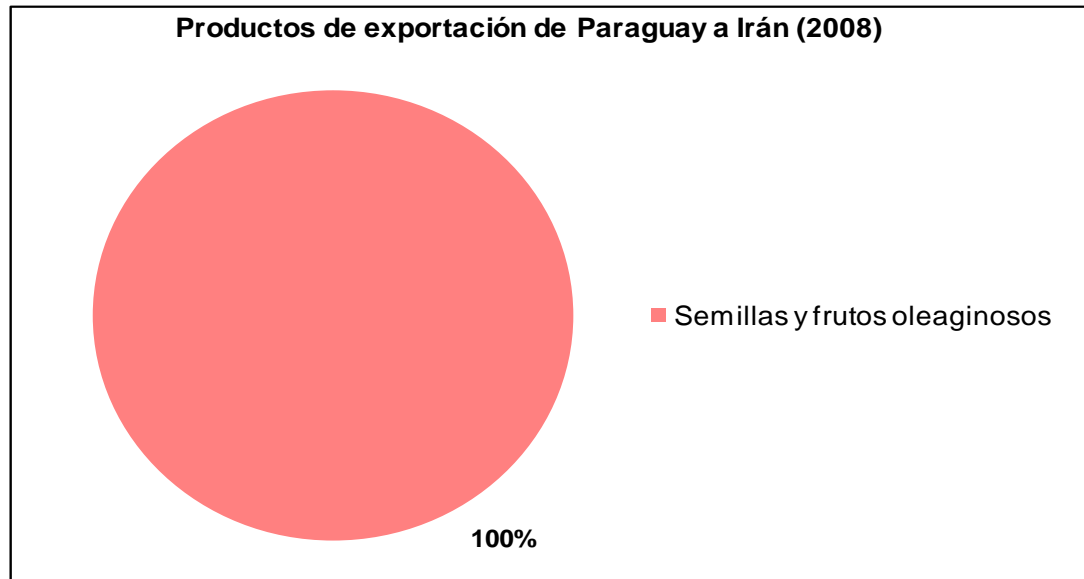
<i>Importaciones de Irán mayores a USD</i>	1.000.000
<i>Importaciones de Irán de Mercosur mayores a USD</i>	500.000
<i>Exportaciones de Paraguay mayores a USD</i>	1.000.000
<i>Diferencia de precio global mayor a USD</i>	200
<i>Diferencia de precio regional mayor a USD</i>	100
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	17

Serie Guías Prácticas de Mercado Irán

Productos identificados de interés comercial entre Paraguay e Irán

Código	Producto	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4
42	Arroz			x	
57	Frutas y nueces no procesadas				x
121	Tabaco sin elaborar			x	
122	Tabaco manufacturado		x		x
222	Oleaginosas (tipo alimentación)	x		x	x
223	Demás oleaginosas		x		
263	Algodón		x		x
291	Demás productos animales				x
421	Aceites y grasas fijos de origen vegetal			x	
422	Aceites vegetales fijos, blandos		x		
541	Prod. farmacéuticos, no medic.		x		x
592	Almidones			x	
641	Papel y cartón, sin recortar			x	x
821	Muebles y colchones		x		
831	Baúles, carteras y billeteras		x		
894	Juguetes		x		
634	Madera terciada o aglomerada		x	x	
635	Demás manufacturas de madera		x		
657	Hilados y tejidos especiales		x		
658	Demás artículos confeccionados		x		
679	Tubos y caños de hierro			x	
821	Muebles y colchones		x	x	
841	Prendas de caballeros, no punto		x		
842	Prendas de damas, no punto		x		
851	Calzados			x	
893	Demás artículos plásticos		x		

5. Principales productos exportados de Paraguay a Irán



6. Estrategias de acceso al mercado

Desde la revolución del 1979, Irán constituye una República Islámica, cuyas leyes, normas sociales y costumbres de vida derivan directamente de la interpretación del Corán, a cargo de los líderes religiosos del país. En la población, incluyendo la cúpula política, existen pronunciados resentimientos contra los Estados Unidos y contra Israel. No obstante, Irán está abierto al comercio con los países occidentales. Económicamente, Irán depende plenamente de sus exportaciones petrolíferas que proporcionan el 85% del ingreso del Estado, mientras que, en el sector privado, predomina la economía de subsistencia, basada en pequeñas fincas agrícolas, pequeñas fábricas textiles y un importante sector de servicios. Fuentes extraoficiales indican un subempleo por encima del 50%. Para Paraguay, Irán es un mercado interesante para alimentos básicos, como granos y aceites.

Acorde a experiencias de exportadores, los procesos de importación tienden a ser burocráticos y algo lentos, por lo cual es imprescindible coordinar con el importador

Serie Guías Prácticas de Mercado

Irán

de antemano la documentación completa, y realizar la agenda de envío con un tiempo prudencial.

Normas y Aranceles

Irán, aún no es miembro de la OMC, lo cual implica la libertad del país en determinar aranceles sin restricciones externas. El tipo arancelario medio iraní se sitúa ligeramente por debajo del 30%. Existen crestas arancelarias muy importantes. Los tipos más restrictivos oscilan desde un 120% para el calzado, 90% para los automóviles o 70% para algunos productos textiles hasta un 40 - 50% para manufacturas y maquinarias producidas localmente. En este contexto, es recomendable considerar la realización de negocios por medio de las distintas Zonas Francas del país.

Irán dispone actualmente de una infraestructura de calidad que vigila el cumplimiento de los estándares nacionales e internacionales en todas las mercancías que se hallan en su territorio, ya sean importadas o producidas localmente. La institución a cargo es el “Institute of Standards and Research of Iran” (ISIRI), que depende del Ministerio de Industria. El ISIRI genera los estándares de cumplimiento obligatorio y voluntario, además de gestionar su aplicación.

El ISIRI distingue entre productos homologados, que deben cumplir las normas específicas obligatoriamente, y los productos no homologados, para las cuales la aplicación de sus estándares es voluntaria (pero deseada). Para la importación de productos homologados, se requiere la presentación de una “Verificación de Conformidad” (VOC, por sus siglas en inglés), este documento debe ser emitido por una compañía de inspección acreditada por el ISIRI. Para más información, consulte la Web www.isiri.org.

Productos prohibidos

Antes de nada, es necesario cerciorarse que un producto alimenticio (sobre todo si contiene carne) sea considerado como “halal” (permitido) acorde a la Ley islámica derivada del Corán. Además, son éstos los productos de importación prohibida:

- Bebidas alcohólicas

Serie Guías Prácticas de Mercado

Irán

- Juegos de azar
- Armas, municiones y explosivos
- Drogas
- Revistas, películas y fotografías que vayan en contra de la religión islámica o la moral del país
- Cualquier texto contrario a la religión islámica, la dignidad nacional o el orden público.

Costumbres de negocios

En la sociedad iraní, se practica la estricta separación entre hombres y mujeres, fuera del contexto familiar, siendo el varón el encargado de las negociaciones y de los contratos comerciales. Si bien, este trato puede manejarse algo más flexible en las negociaciones realizadas en “tierra neutra”, se recomienda que los viajes de negocio a Irán sean realizados por varones. Acorde a la cultura árabe, se aprecia la amistad y los “vínculos crecidos”, por lo cual es necesario invertir en el estrechamiento de los vínculos comerciales y personales con la contraparte. En general, la población iraní (y en particular, los comerciantes) se muestran muy abiertos ante las contrapartes y cuentan con una amplia trayectoria histórica comercial. Existe una escasez de información oficial, lo cual puede ser compensado, por una parte, visitando las ferias del país y contactando, por otra parte, personalmente a los empresarios locales.

La selección de un agente local confiable y experimentado en el mercado iraní es el factor CLAVE para el éxito en este país. Se recomienda seleccionar a agentes iraníes recomendados por otros empresarios exportadores, o que puedan demostrar buenas referencias con empresas internacionales.

7. Contactos de interés

Institute of Standards and Research of Iran, Web: www.isiri.org

Embajada de Irán (Montevideo), Tel + 598 (2) 711-6657

Iran Trade Point, Web: www.irtp.com

Cámara de Comercio, Industrias y Minas de Irán, Web: www.iccim.org

Las Guías Prácticas de Mercado son un material informativo de distribución gratuita, publicado por la Dirección de Servicios al Exportador de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX).

Fuentes: BCP, Wits, Almanaque Mundial 2009, CIA World Fact Book

Redacción: Nikolaus Osiw, Naida Alderete, Alejandra Fretes, Natalia Heisele, Francisca Franco

Revisión: Aldo Cáceres

Asunción, Paraguay, noviembre de 2009

© REDIEX 2009