

Irán

BACK TO THE WESTERN MARKETS BUT WITH BIG ACHIEVEMENTS

Noviembre, 2017

- Datos Generales
- Tehran
- Macroeconomía
- Fortalezas - Debilidades – Amenazas – Oportunidades
- Exportación y Importación de Cataluña
- Distribuidores
- Acceso al mercado
- La cultura del trabajo
- Servicios

DATOS GENERALES

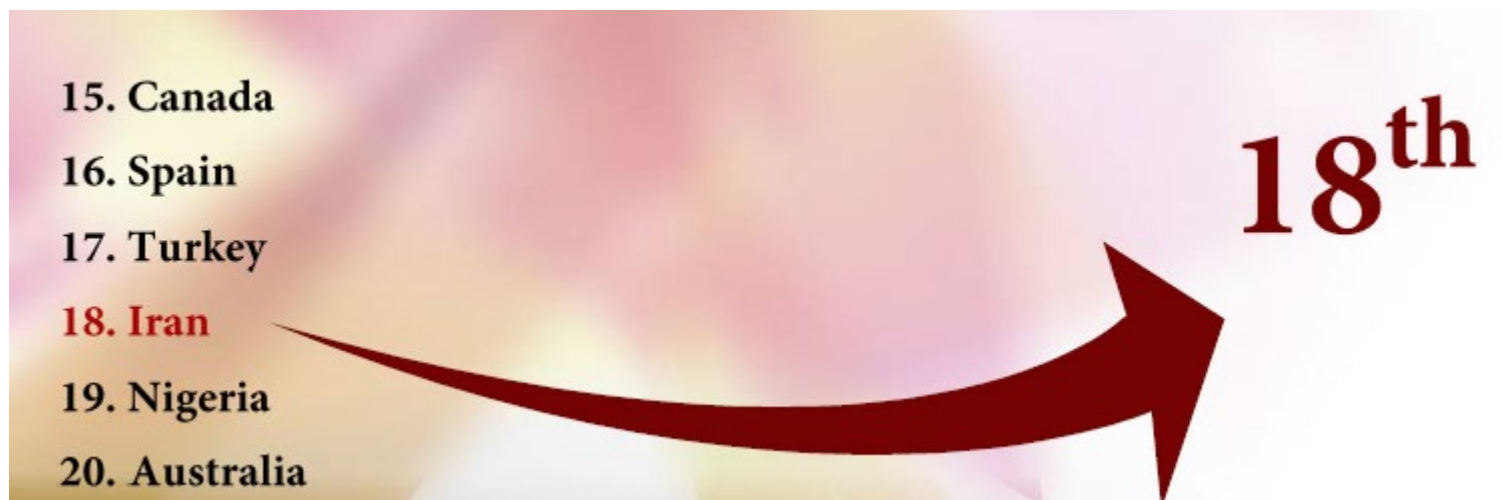
Capital:	Tehran
Forma de gobierno:	República Islámica
Población:	82,8 millones de personas
Idioma :	Persa (oficial) y Azeri-Turco
Superficie:	1.648.195 km2
Moneda:	Rial Irania 1 EUR = 35.360,1 IRR
Religion:	Musulmana (%99,4)



Ciudades Principales



Irán es la 18ª economía más grande del mundo



TEHRAN

- • Poblacion de Irán es 81,400,000 personas
- 70% de la **población tiene menos de 30 años.**
- Tehran es la capital moderna y el centro de comercio exterior



MACROECONOMÍA



**Estabilidad
Económica**

**Una población
muy joven**

**Resistente a
la crisis
financiera
mundial.**

Creic. econòmica

% 6,5

PIB

1.454.000 millones de dólares

PIB per cápita

18.077,5 dólares

Inflación

% 8,9

Tasa de paro

% 12,5

R+D / PIB

% 0,33

**Principales mercados de
exportación**

China % 22,2

India % 9,9

Turquía % 8,4

Japón % 4,5

**Principales fuentes de
importación**

Emiratos Árabes Unidos % 39,6

China % 22,4

Corea del Sur % 4,7

Turquía % 4,6

ACCIÓ



Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia

CataloniaConnects
catalonia.com

Fortalezas

- Una de las economías más grandes en la región de MENA
- Datos demográficos atractivos (población grande, joven y educada)
- Súper potencia energética y enormes recursos minerales
- Economía diversificada y fuerte base industrial
- Bajos costos de energía y mano de obra
- Superávit en cuenta corriente y baja deuda externa
- La ubicación estratégica le da acceso a 300 millones de personas en Caspian, y países más al Este
- Desarrollo de una economía de resistencia, progreso en ciencia y tecnología



Debilidades



- El estado iraní sigue desempeñando un papel clave en la economía doméstica
- La tasa de desempleo se ha mantenido alta, los jóvenes enfrentan dificultades para encontrar trabajo
- Las incertidumbres relacionadas con las políticas permanecen incrustadas en la economía



Amenazas

- Existe el riesgo de que las sanciones se vuelvan a imponer en el país ("snap-back"), por lo que es posible un declive económico como se ha visto históricamente.
- La oposición interna del parlamento conservador y los grupos influyentes tienen grandes intereses económicos
- Factores geopolíticos regionales pueden afectar adversamente la economía de Irán

Oportunitades



- Las oportunidades para la economía iraní y el bienestar de sus ciudadanos son importantes tras el reciente levantamiento de las sanciones
- La perspectiva a medio plazo es positiva si el gobierno aborda la reforma que tanto se necesita para facilitar la reforma del crecimiento económico
- El PIB real debería aumentar a 5.8% y 6.7 en 2016 y 2017, respectivamente, ya que la producción de petróleo pasará de 3.6 millones a 4.2 millones de barriles por día.
- Las reformas al entorno empresarial para promover la competencia, reducir la influencia de las empresas estatales en la economía y mejorar el estado del sector financiero y bancario pueden acelerar el crecimiento y la creación de empleo dirigida por el sector privado

EXPORTACIONES

Las exportaciones catalanas a Irán mejoran por segundo año consecutivo tras la fuerte caída de 2014.

En el año 2016 ascienden a 85,6 millones de euros, un 20% más que el año anterior.

Cataluña exporta principalmente a Irán maquinaria (15,5%), papel y cartón (10,8%) y productos farmacéuticos (10,4%).

Las exportaciones catalanas a Irán representan el 0,1% del total de las exportaciones catalanas.

Las exportaciones catalanas representan el 23,5% de las exportaciones de España a Irán.

IMPORTACIONES

Las importaciones catalanas a Irán sufrieron una fuerte caída en 2012, y a partir de 2014 volvieron a crecer pero a niveles inferiores.

En 2016 ascienden a 12,6 millones de euros, un 8,3% más que en 2015.

Cataluña importa principalmente de Irán fundición de hierro y acero (52,8%), azafrán (9,3%) y pistachos (7,3%).

Las importaciones catalanas de Irán representan el 0,02% del total de las importaciones catalanas.

Las importaciones catalanas representan el 1,4% de las importaciones a España de Irán.

Distribuidores / Agentes



- Todas las empresas extranjeras que quieran exportar a Irán pueden designar un distribuidor.
- Se pide compromisos de garantía y servicios posventa.
- Se pueden requerir otros registros (por ejemplo, Ministerio de Salud).
- Todos los bienes importados a nombre del agente / distribuidor.
- Ningún requisito legal para la exclusividad.

Distribuidores / Agentes



- No hay una ley específica que proteja los acuerdos de distribución
- En términos generales, las partes en el acuerdo de distribución son libres de acordar los términos de dicho nombramiento y la terminación del acuerdo.
- Sin embargo, el Ministerio de Comercio ha emitido ciertas pautas a seguir.
- El cambio / finalización anticipada requiere el consentimiento del distribuidor.



Ferias

A parte de las empresas de UE
hay muy buena relacion con
China, India, Korea, Turquía

35 ferias internacionales cada año



Conversaciones Bilaterales

ACCESO AL MERCADO

Similitudes

- Similitudes culturales y climáticas facilita relaciones respectivamente

La red comercial en torno a la región

- Negocio con Iran, lo significa coger probables oportunidades de trabajo procedente de Asia Central, Los Países Caucásicos , Medio Oriente

La importancia del asesoramiento local

- Representantes locales, agentes, distribuidores
- Excepto una asistencia de lengua ; El socio nativo mantiene información referente a la filosofía del mercado, a las normas jurídicas, , mercantiles gubernamentales y a los contactos correctos.

LA CULTURA DE TRABAJO



CULTURA DE NEGOCIOS

Flexibilidad /
Adaptación

El tipo de oferta y flexibilidad en el modelo de negocio depende de las demandas previstas del mercado.

Buen trato /
Reputación

La cordialidad y buena sintonía en las relaciones pesar divergencias o desavincences en las negociaciones.

Perseverancia

Constancia en la implementación de la estrategia de mercado y la búsqueda del socio local.

Seguimiento

Una comunicación regular y sistemática con distribuidores y clientes.

Confianza

Construir y solidificar las relaciones personales como antesala de unas buenas relaciones profesionales.

CULTURA DE NEGOCIO

reunión
larga y seria

orientado al
detalle

familiar a los
valores
occidentales

SERVICIOS

Servicios de asesoramiento personalizado a los mercados internacionales.

Conocer el Mercado

Estudios de mercado.

Agendas de prospección de mercado.

Conseguir Ventas

Buscar Canales de comercialización.

Identificación de socios potenciales

Seguimiento de clientes.



MUCHAS GRACIAS

Sr. Ali Kahvecioglu

Director Istanbul

Tel: + 90 212 278 72 50

akahvecioglu@catalonia.com

<http://accio.gencat.cat/cat/>

www.catalonia.com

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO GLOBALES A LA IRAN

Electrónica y electricidad



Aparatos receptores de radio y televisión, grabación de imagen y sonido

Electrodomésticos.

Motores y turbinas, excepto motores de avión, vehículos automóviles y ciclomotores



Alimentación

- Alimentos para mascotas y animales
- Carne y productos derivados
- Aceites y grasas vegetales y animales
- Productos de harina.



Materiales y materias primas

- Extracción de minerales mármol y minerales del metal.
- Madera y derivados
- Metales preciosos y metales no féreos
- Productos básicos de hierro y acero

Logística, e-commerce y distribución

Papel ondulado, cartón y envases

Química y plásticos



Abonos y compuestos nitrogenados.
Fotoquímicos, explosivos y otros productos químicos.
Pinturas y barnices.
Plásticos en formas primarias y caucho sintético.
Productos de caucho.
Productos plásticos.
Productos químicos básicos.



Aire acondicionado industrial y embalaje.
Bombas, compresores, llaves de paso y válvulas.
Cojinetes, engranajes y órganos mecánicos de transmisión.
herramientas mecánicas.
Hornos industriales y de laboratorio.
Maquinaria para la producción textil y confección.
Maquinaria para metalurgia.
Maquinaria para la construcción y para la explotación de minas y canteras.
Productos de horno de coque.

Tecnología para la alimentación

Maquinaria para la industria alimentaria, bebidas y tabaco.





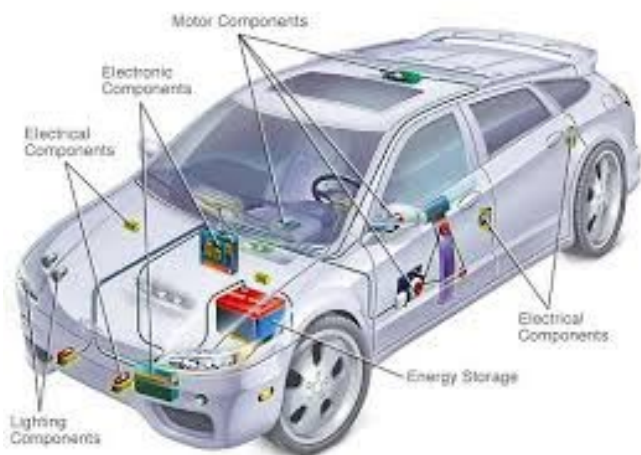
Construcción de transporte ferroviario.

Irán SÓLO podrá posicionarse como hub de la región.

Capaz de competir con los Sedes 2 rivales naturales, Turquía y Arabia Saudita, si invierte en carreteras, líneas de ferrocarriles, puertos y Aeropuertos.

Conscientes de ESTAS limitaciones, el Gobierno iraní tiene planes para fomentar el transporte Ferroviario ASÍ como para ampliar y expandir los líneas de metro de las Principales Ciudades del país (Teherán, la capital, así como Mashad, Isfahan, Tabriz y Shiraz).

Es por todo ello que Irán tiene el potencial necesario para acabar convirtiéndose en un destino emergente de turismo médico.



Vehículos y componentes de automoción

La industria automotriz de Irán es la segunda del país, después de los petroquímicos, y supone un 10% del PIB.

La flota de vehículos está envejecida y es precaria, por no poder aprovisionarse de los principales fabricantes mundiales de componentes, teniendo que recurrir a la producción propia o china, ambas de menor calidad y prestaciones.

Será importante que los proveedores catalanes de componentes sigan las estrategias de inversión en el país de las principales escuderías mundiales y tengan en cuenta el hecho de que los productores locales, fundamentalmente Saipa y Khodro (ambas participadas por el Estado y que acaparan más del 90% del mercado de coches) decidan hacer una mejora de su oferta.

Es por todo ello que Irán tiene el potencial necesario para acabar convirtiéndose en un destino emergente de turismo médico.