

MAPA



Dados sobre Irã

Informações Gerais sobre Irã

Capital: Teerã

Idioma oficial: Persa e dialetos persas, árabe, mas o inglês é usado nos negócios

Localização: Oriente Médio, na fronteira com o Golfo de Omã, no Golfo Pérsico e no Mar Cáspio, entre o Iraque e Paquistão

Área: 1648195 km²

Fuso horário: cinco horas e meia a mais em relação a Manaus; seis horas e meia, horário de Brasília

Clima: composto principalmente de regiões áridas ou semi-áridas, subtropicais ao longo da costa do Mar Cáspio com localização estratégica no Golfo Pérsico e no Estreito de Ormuz, que são vitais vias para o transporte marítimo de petróleo bruto

População: 66.429.284 (julho 2009), sendo: iranianos (persas) 51%, azeris 24%, Gilaki mazandarani e 8%, curdos 7%, árabes de 3%, lur 2%, baloch 2%, turcos 2%, outros 1%

Perfil Político

Forma de Governo: República Teocrática Islâmica

Constituição: Confere poder total ao Chefe de Estado desde 1989, quando eliminou o primeiro ministro

Poder Executivo: Presidente Mahmud Ahmadinejad (desde três de Agosto de 2005)

Partidos Políticos:

- Conservadores - Associação Clero Militante; Partido Coalizão Islâmica; Associação de Legalistas da Revolução Islâmica; Partido Moderação e Desenvolvimento; E'telaf-e Khedmatgozaran-e Mostaqel-e Iran; Partido Bem-Estar Social da Nação Iraniana
- Reformistas - Sociedade de Clérigos Militantes; Frente de participação Islâmica do Irã; Partido Executivo da Construção; Sociedade de Forças Seguidoras da Linha do Imã; Organização dos Mojahedins da Revolução Islâmica; Partido Trabalhista Islâmico; Câmara dos Trabalhadores; Partido Solidariedade Islâmica do Irã.

Sistema Legal: baseado no sistema de lei islâmica, não aceitou a jurisdição compulsória de ICJ

Poder Legislativo: unicameral Assembléia Consultiva Islâmica ou parlamento-e-Shura-ye-Eslami ou parlamento (290 lugares; membros eleitos por voto popular para mandato de quatro anos)

Poder Judiciário: O Supremo Tribunal Federal (Qevh Qazaieh) e os quatro membros do Conselho Superior da Magistratura têm uma única cabeça e sobreposição de responsabilidades; juntos, fiscalizar a execução de todas as leis e estabelecer políticas judiciárias e legais; tribunais inferiores incluem um tribunal especial, aos empregados, um revolucionário tribunal, e um tribunal especial, administrativa.

Perfil Econômico

Moeda: Rial Iraniano

Principais Parceiros Comerciais: Emirados Árabes Unidos, China, Índia, Coréia do Sul, Turquia, Itália, Alemanha, Rússia e França

Negócios com o Brasil: Em 2009 a Balança Comercial entre o Brasil e o Irã apresentou um saldo positivo de US\$ **1.199.129.032**. O Irã apresenta um mercado muito interessante para o Brasil, pois além de carecer de uma série de elementos que o mercado nacional produz em grande escala, como alimentos e bebidas, as características econômicas são extremamente propícias. O país pretende ampliar o número de parceiros comerciais na América Latina, expandindo sua atuação por meio de ciência, nanotecnologia, biotecnologia, energia e infraestrutura. Além disso, reforçou alguns setores para a aproximação bilateral com o Brasil, como bancário, segurador, tecnológico, de petróleo e gás, saneamento básico, energia elétrica, indústria, minas e energias, comércio, agronegócio e turismo, em que há grandes oportunidades para investimentos externos.

Dentre os principais produtos exportados pelo Brasil para o Irã estão os alimentos, como carnes, milho em grãos e açúcar¹

Negócios com a Região Amazônica: Porém com os estados da Região Amazônica esses indicadores são bem diferentes. Em 2009 a Balança Comercial com o Estado do Amazonas foi nulo assim como Acre, Amapá e Roraima. Apenas Rondônia importou de US\$ 96.020,00 em uvas secas do Irã nesse período. O mercado iraniano, porém têm um enorme potencial de importações para os produtos fabricados no PIM. Não há até então nenhuma empresa de capital iraniano no PIM². As vendas para o Irã, assim como para muitos países da Ásia Central, têm muito potencial para crescer porque a presença de empresas brasileiras ainda é relativamente pequena e porque o Brasil sofre nesses países menos barreiras que nos mercados tradicionais.

Exportações iranianas em 2009: US\$ 70,16 bilhões

Produtos mais Exportados em 2009: 80% de petróleo e 20 % divididos entre produtos químicos e petroquímicos, frutas e nozes, tapetes

Importações iranianas em 2009: US\$ 57,16 bilhões

Produtos mais Importados em 2009: matérias-primas industriais e bens intermediários, bens de capital, alimentos e outros bens de consumo, serviços técnicos

Setor Industrial: petróleo, petroquímica, fertilizantes, soda cáustica, têxtil, cimento e outros materiais de construção, processamento de alimentos (refinação de açúcar e especialmente a produção de óleo vegetal), metais ferrosos e não-fabricação de metais não ferrosos e armamentos

Setor Agrícola: trigo, arroz e outros cereais, beterraba sacarina, cana de açúcar, frutas, algodão, laticínios, lã e caviar

PIB – per capita: US\$ 12.900 (2009)

PIB – taxa de crescimento real: 2,6% (2009)

A Economia do Irã é marcada por um setor estatal ineficiente, a confiança no setor do petróleo, que fornece a maior parte das receitas do governo cria distorções consideráveis em todo o sistema. Quase toda a atividade econômica é controlada pelo Estado. A Atividade do sector privado é geralmente limitada à escala de pequenas oficinas, agricultura e serviços. O controle de preços, subsídios e outros fatores de rigidez pesam na economia, minando o potencial de crescimento no setor privado. Floresce, no entanto, significativa atividade do mercado informal. O Presidente Mahmud Ahmadinejad está analisando projeto de lei para reduzir os subsídios, em especial sobre alimentos e energia. O projeto de lei propõe diminuir gradualmente os subsídios que beneficiam as classes altas e médias do Irã – a maioria – por mais de três a cinco anos e substituí-los com os pagamentos em dinheiro para classes mais baixas iranianas. Esta é a reforma econômica mais ampla desde que o governo reduziu os

¹ Fontes: MDIC – Aliceweb - Apex

² Fonte: COISE - Suframa

subsídios da gasolina em 2007. No entanto, o governo anterior liderou os esforços para reformar os subsídios - como na década de 1990 do ex-presidente Hashemi Rafsanjani - foram recebidos com uma forte resistência e protestos violentos. O preço do petróleo nos últimos anos permitiu ao Irã aumentar significativamente suas receitas de exportação e acumular cerca de US \$ 100 bilhões em reservas cambiais. Mas com a exportação de petróleo do Irã, o preço de Março a Dezembro de 2009 compõe uma média de apenas US\$ 55 por barril. O governo iraniano está enfrentando dificuldades. Teerã formulou o seu orçamento de 2009 para antecipar os preços mais baixos do petróleo e reduziu algumas despesas. Embora a inflação tenha caído substancialmente por causa dos preços mais baixos do petróleo, o Irã continua a sofrer de duplo dígito do desemprego. O subemprego entre os jovens com educação de nível superior do Irã têm convencido muitas pessoas a buscar empregos no exterior, resultando em uma fuga de significativa de capital intelectual.³

Perfil Religioso

O islã é praticado pela maioria dos iranianos e governa seu povo, a vida política, econômica e jurídica. O Irã emanava o que é hoje a Arábia Saudita. O Profeta Muhammad é visto como o último dos emissários de Deus (seguindo os passos de Jesus, Moisés, Abraão, etc.) para trazer revelação para a humanidade. Foi distinguido por trazer uma mensagem para toda a humanidade, em vez de apenas para certos povos. Como Moisés trouxe a Torá, a Jesus o Novo Testamento, Maomé trouxe o último livro, o Alcorão. O Alcorão e as ações do Profeta (Sunnah) são utilizados como base para todas as orientações na religião.

Entre algumas obrigações os muçulmanos devem rezar cinco vezes por dia - ao amanhecer, ao meio-dia, à tarde, ao pôr do sol, e à noite. O tempo exato é enumerado no jornal local a cada dia. Sexta-feira é o dia sagrado muçulmano. Tudo está fechado. Muitas empresas também fecham na quinta-feira, fazendo o fim de semana quinta-feira e sexta-feira.

Durante o mês sagrado do Ramadã, os muçulmanos devem jejuar do amanhecer ao anoitecer e só são autorizados a trabalhar seis horas por dia. Jejum inclui comer, beber, fumar cigarro ou goma de mascar. Expatriados não são obrigados a jejuar, contudo, eles não devem comer, beber, fumar ou mascar chiclete em público. Cada noite, ao pôr do sol, as famílias e amigos se reúnem para comemorar a quebra do jejum (*iftar*). As festividades continuam freqüentemente bem na noite. Em geral, as coisas acontecem de forma mais lenta durante o Ramadã. Muitas empresas operam em um horário reduzido. Lojas podem ser abertas e fechadas às vezes em horários diferentes dos usuais.

O Irã é o único país de todos os países muçulmanos que é oficialmente um estado xiita. Os outros são considerados estados sunitas.

Quando o profeta Maomé morreu, a questão sobre quem deveria ser seu sucessor dividiu a população muçulmana. Os sunitas acreditavam que a liderança da comunidade não tem que vir da família do Profeta, enquanto os xiitas discordam. Embora a maioria dos países islâmicos contenha membros de ambas as seitas, o Irã e o Iraque têm o maior número de xiitas.

³ Central Intelligence Agency - CIA

REGRAS DE ETIQUETA IMPORTANTES PARA NEGOCIAÇÃO COM O IRÃ

- A primeira reunião com uma empresa iraniana, geralmente não é focada no negócio. Esse tempo é necessário para conhecer melhor os convidados culturalmente. Iranianos não costumam fechar negócios antes de estabelecer certo grau de familiaridade e confiança; ao negociar, gostam de fazer amizades, valorizando a integridade e a palavra de seus interlocutores. Lembre-se que a amizade pode, muitas vezes, determinar a continuidade de uma relação comercial. Entretanto, apesar da cordialidade nos encontros, a hierarquia é fundamental em tratativas negociais: no entendimento dos iranianos um subordinado não possui a autonomia para assinar um contrato. Um funcionário é sempre bem recebido, mas fechar negócios, somente com executivos.
- Agende-se previamente e cumpra o horário rigorosamente. É de grande importância agendar com uma antecedência de quatro a seis semanas as reuniões e encontros de negócios e confirmá-los uma semana antes
- Evitar o agendamento de reuniões de negócios durante o Ramadã
- Deve ser previsto um tempo para cortesias e talvez sejam necessárias diversas visitas para o estabelecimento de relações. As visitas tampouco devem ser agendadas com exigüidade de tempo, pois podem ocorrer interrupções para uma conversa com um amigo ou assinatura de documentos. Usualmente oferecem chá, refrigerante e café e, mesmo que o convidado não esteja com vontade de beber algo, aceite por polidez. Depois de consumido, a xícara deve ser devolvida para indicar que o visitante não deseja mais.
- Todo material escrito deverá estar disponível em inglês e em persa
- Não remova seu paletó sem permissão
- Não consulte o relógio ou tente apressar o encontro, pois esse gesto será considerado como de pouca atenção para com a reunião, fazendo com que você pareça não confiável
- Todas as decisões empresariais serão tomadas com muito cuidado e tempo, pois são baseadas nas relações interpessoais anteriores e conhecimento do negociador estrangeiro, até que haja confiança suficiente para tanto, logo, as táticas de alta pressão não funcionam com os empresários iranianos

- Faz parte das táticas de negociações iranianas os empresários demonstrarem emoção, até mesmo sair da reunião, ou ameaçar encerrar o relacionamento, na tentativa de convencê-lo a mudar sua posição.
- Iranianos costumam usar o tempo como uma tática de negociação, especialmente se eles sabem que você tem um prazo. Tenha cuidado ao demonstrar que depende de um prazo para conclusão das negociações
- As empresas são hierárquicas. As decisões são tomadas no mais alto setor da empresa, quer por uma pessoa ou um pequeno conselho.
- Os iranianos consideram importante a riqueza da vestimenta e do tipo de hotel em que seus negociadores se hospedam – quanto mais luxo demonstrar, mais serão levados em alta conta
- Em negociações, a representação feminina é inaceitável, mesmo que uma mulher seja a autoridade máxima dentro da empresa. Na melhor hipótese, ela acompanhará o seu representante na viagem vestindo-se e comportando-se de acordo com os costumes locais.
- As mulheres ocidentais que viajam ao Irã devem respeitar as leis locais, o que significa trajar-se de acordo com o usual, não usar maquiagem, não dirigir automóveis, freqüentar apenas a área reservada às mulheres nos restaurantes, mesmo em hotéis e não trabalhar em feiras. As esposas são, geralmente, excluídas das reuniões sociais, por isso é bom verificar se a esposa está incluída no convite.
- Cumprimentos de mãos são permitidos apenas entre pessoas do mesmo sexo, entretanto, se uma pessoa do sexo oposto, lhe estender a mão, aceite o cumprimento.
- As mulheres vestem-se de uma forma muito conservadora para os padrões ocidentais usando "*Abayah*" ou "*Jibab*", que cobre o corpo inteiro e o rosto. A roupa tradicional masculina é o "*thoub*", uma peça única e comprida. Na cabeça é usada a "*ghutra*" ou o "*shemagh*", este principalmente em ambientes religiosos. A escolha do vestuário deve ser conservadora e os homens devem abster-se de usar calções ou bermudas a não ser em piscinas e hotéis onde seja consentido.
- Nunca visite países de costumes islâmicos, como o Irã, usando roupas confeccionadas com couro suíno, o que seria uma grande indelicadeza.
- Nunca planeje exportar produtos, comestíveis ou não, que utilize o porco como matéria prima, como calçados, couro, etc.

- Nunca cruze as pernas, pois mostrar a sola do sapato que está usando se constitui em insulto por ser a parte mais baixa do corpo e estar em contato com o chão, é considerada impura.
- Também considera-se "suja" a mão esquerda, pois é utilizada na higiene pessoal conforme a tradição islâmica; portanto evite dar e receber presentes, cartões, cumprimentar, gesticular com a mão esquerda.
- Jamais ofereça presentes para a esposa de seu interlocutor iraniano; tal iniciativa poderia ser considerada bastante ofensiva, pois, a atribuição de oferecer presentes é do esposo e não do visitante. Caso você venha a receber um presente, o mesmo não deve ser aberto na frente de seu anfitrião; reserve-o para abri-lo em sua privacidade. Na verdade, eles podem ser colocados sobre uma mesa e não mencionados.
- Nunca comente a beleza da mulher, irmã, filha, ou funcionária de seu anfitrião árabe, com certeza não será interpretado como um elogio.
- Durante a negociação o seu os iranianos se ausentarão por cerca de 20 minutos, para rezar a direção de sua cidade sagrada, Meca, conforme a tradição islâmica. Este ato se repetirá cinco vezes ao dia.
- As lojas e restaurantes costumam fechar por meia hora para as orações, cujos horários exatos são publicados nos jornais. Isto deve ser especialmente lembrado por quem organizar estandes em exposições.
- O Irã é o único país de todos os países muçulmanos que é oficialmente um estado xiita. Os outros são considerados estados sunitas.
- Iranianos dão presentes em várias ocasiões sociais, tais como retornar de uma viagem ou se alguém consegue um grande sucesso na sua vida pessoal ou empresarial.
- Em aniversários, empresários trazem doces e bolos para o escritório e não se esperam receber presentes.
- É comum dar presentes monetários para os funcionários ou outras pessoas que tenham prestado serviços durante o ano em *Noruz* (O Ano Novo iraniano – 21 de março).
- O dinheiro deve ser novas notas de banco ou moedas de ouro.
- Se você for convidado para uma casa iraniana leve flores e bolos para os anfitriões.
- Ao dar um presente, peça sempre desculpas por sua inadequação.
- Verifique se o dono da casa está usando sapatos. Se não, remova os seus na porta.
- Procure usar uma vestimenta conservadora
- Faz parte da etiqueta iraniana oferecer aos convidados tomar banho em abundância

- Demonstre respeito para com os anciãos ao cumprimentá-los pela primeira vez.
- Aceitar qualquer oferta de comida ou bebida lembrando-se sempre de fazer "*taarof*" (*Taarof* é um sistema de educação que inclui comunicação tanto verbal como não-verbal que consiste em um primeiro declínio por parte do hospede ou convidado, se tornar maior que a do anfitrião, como por exemplo, uma reverência em forma de insistência em dar a vez, não aceitar receber um pagamento ou uma oferta, por polidez)
- Os iranianos são bastante formais com os modos às refeições. Apesar de algumas refeições na casa serem servidas no chão e sem talheres, o que não indica uma falta de educação. Em casas mais modernas, as refeições são servidas em uma mesa de jantar com talheres.
- Espere até que lhe seja dito e indicado onde sentar-se
- Na maioria das mesas iranianas as refeições são servidas com um garfo só e uma colher
- Coma somente com a mão direita e experimente de tudo que for servido. Muitas vezes há mais comida do que você pode comer.
- É de bom tom para os iranianos que o convidado espere que o dono da casa ofereça servi-lo e que este recuse até três vezes (exemplo de *taarof*), isso significa um gesto de extrema educação para com o seu hospede bem como, um pouco de comida deve sempre ser deixado no prato ao fim das refeições
- Os Restaurantes geralmente têm duas seções: "família" onde as mulheres e famílias se reúnem aos homens da família e a parte somente dos homens. Os restaurantes mistos são mais comuns nos hotéis
- Em um restaurante jamais pedir bebida alcoólica – o álcool é vedado pela religião islâmica - ou pratos com carne de porco, animal rigorosamente proibido pelo islamismo
- Use o seu título seguido por seu sobrenome ao endereçar documentos aos seus parceiros iranianos.
- O título Doc. (Dr. - Doutor), é utilizado tanto para médicos e engenheiros. Os de doutorado são chamados de "Mohandis". Estes títulos são precedidos por títulos formais listados abaixo e usados com o sobrenome.
- O título Agha "(senhor) é utilizado quando tratar os homens. Pode ser usado antes ou depois do primeiro nome. A frase "Agha-yeh" é colocada antes de um sobrenome.
- O título khaanoom "(Senhora) é utilizado ao abordar as mulheres. Pode ser usado antes ou depois do primeiro.

- A frase "Khanom-eh" é usada antes do sobrenome.
- Espere até ser convidado antes de ir para os primeiros nomes. Apenas amigos próximos e familiares utilizam esta forma informal de endereço ou abordagem.
- Cartões de negócios são trocados apenas por pessoas de nível sênior.
- A classificação e posição são muito importantes, por isso certifique-se de que seu cartão de visitas inclui o seu título.
- É importante que seu cartão tenha um lado traduzido em persa e que você o apresente com esta face voltada para o destinatário⁴

EMBAIXADA DO IRÃ EM BRASÍLIA

Segunda a sexta: de 08:15 às 13:00 e de 15:00 às 17:30
SES Av. das Nações - Quadra 809 - Lote 31
Encarregado de Negócios: Ministro-Conselheiro Gholamali Rajabi Yazdi
Secretária do Embaixador: Beth
Tels.: 3242-5733, 3242-5915
Fax: 3244-9640
E-mail: webiran@webiran.org.br
Página web: <http://www.webiran.org.br/>

EMBAIXADA DO BRASIL EM TEERÃ

Embaixador: Antonio Luís Espínola Salgado
Fuso Horário +7:30
Chancelaria: Rua Yekta, 26 (esquina com a Rua Bahar)
Zafaranieh, Vali-e-Asr, Teerã, Irã
Tel.: (009821) 2274-3996/7/8 (Geral)
Fax: (009821) 2274-4009
E-mail: embassy@braziliran.org

Elaboração Coordenação Geral de Promoção Comercial - COGPC

⁴ Iran - Language, Culture, Customs and Etiquette