

CLAVES PARA NEGOCIAR EN IRÁN

*Reza Panahirad**

A pesar de su conflicto nuclear con los países occidentales (en especial con Estados Unidos) Irán es una potencia económica (nº 17 en el ranking de PIB Mundial) con una importante capacidad de compra sobre todo en productos industriales. A continuación se ofrecen algunos consejos cuando se negocia con empresas iraníes.

- La religión Islámica (chií con minoría suní) juega un papel preponderante en la sociedad y en la política iraní. Igualmente, los preceptos religiosos deben tenerse muy en cuenta en el momento de llevar a cabo negocios en el país.
- Las negociaciones tienden a ser extremadamente largas y dispersas ya que a los iraníes les gusta dar la impresión de que se trata más bien de una relación de amistad que de negocios.
- El aspecto esencial de cualquier operación comercial es el precio. El regateo es muy intenso y se considera esencial, ya que es en el desarrollo del mismo cuando ambas partes encuentran satisfacción, más que en el propio acuerdo.
- Es habitual que cambien de opinión en el último momento, a pesar de que parezca que se ha llegado a un acuerdo. Hay que ser paciente y perseverar, ya que para ellos, el factor tiempo no tiene la misma importancia que en ámbito occidental.
- Los iraníes no son árabes porque no pertenecen al grupo lingüístico semita sino al indoeuropeo (ario) y por tanto no hay que identificarles con ellos. Están muy orgullosos de su historia y del antiguo imperio persa (Aqueménida, Parto y Sasánida) que desde el siglo V a.C. alcanzó un gran esplendor.
- Una vez que se ha regresado, conviene mantenerse en contacto con ellos, y mostrar interés por su familia y, por Irán, en general, pues son muy protocolarios, y valoran mucho la relación personal.

** Area Manager de Spain-Iran-Central Asia.*



Para obtener la *Guía completa de Negociación y Protocolo en Irán*,
haga clic [aquí](#).

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

