

AGROINSIGHT

Informações de mercado no agro global

Ministério da Agricultura e Pecuária
Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

1



AGRO INSIGHT

UM MUNDO DE OPORTUNIDADES
VOLUME 3

ORIGEM: VEGETAL

2025



MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA
E PECUÁRIA

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
UNIÃO E RECONSTRUÇÃO

AQUISIÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS POR EMPRESAS ESTATAIS IRANIANAS

109

Número: TEERA-06-2025

Data: 15/03/2025

Posto: Teerã/Irã

Palavras-chave: importação; commodities (soja e seus produtos, milho, açúcar e carne); empresas estatais; Brasil; Irã

Responsável: Marlos Schuck Vicenzi

SUMÁRIO: Este Agroinsight explora o papel de grandes organizações estatais iranianas no comércio agrícola. Empresas como a Government Trade Company (GTC), a State Livestock Affairs Logistics (SLAL), e a Jahed Investment and Service Co. (JISCO) são fundamentais para a importação de produtos essenciais, como soja e seus produtos, milho, açúcar e carne. A partir do exemplo da JISCO são fornecidos insights e orientações críticas para exportadores brasileiros que desejam acessar o mercado iraniano.

ESTE DOCUMENTO CONTÉM INFORMAÇÕES E ANÁLISES PRODUZIDAS POR SERVIDOR(A) DO MAPA QUE NÃO NECESSARIAMENTE REPRESENTAM AS POSIÇÕES OFICIAIS DO GOVERNO DO BRASILEIRO

A maioria das transações comerciais entre o Brasil e o Irã é realizada por meio de empresas privadas. No entanto, grandes empresas estatais, como a Government Trade Company (GTC) e a State Livestock Affairs Logistics (SLAL), e empresas semi-governamentais como a Modalal Company e Khuzestan Sugar Cane Complex, também estão ativamente envolvidas no comércio entre os dois países. A SLAL, afiliada ao Ministério da Agricultura Jihad, é a principal importadora de produtos, tornando-se uma parceira-chave para os exportadores brasileiros.

Estrutura e Atuação das Empresas Estatais

A Jahed Investment and Service Co. (JISCO), subsidiária do Instituto Jihad Esteghlal—braço executivo do Ministério da Agricultura Jihad—é exemplar no modo de operação das empresas estatais iranianas. A JISCO destaca-se nas importações globais, especialmente alimentos, utilizando chamadas de propostas abertas ao público para adquirir grandes volumes de produtos.

Recentemente, a empresa conduziu chamadas para a compra de 70.000 toneladas de açúcar cru do Brasil, estipulando rigorosamente o preço e condições de liquidação. Ver exemplo da chamada pública no site: <https://en.j-i-s-co.com/post-29>

A JISCO emprega chamadas de aquisição de carne fresca e congelada de países como Austrália e Brasil, constituindo um canal importante para empresas brasileiras. Também participa de negociações para ovinos vivos para engorda

Outro exemplo de chamada pública potencialmente interessante para empresas brasileiras pode ser visto no site da GTC, o qual convidava apresentação de ofertas para a compra de 60 mil toneladas de óleo de soja:

<https://en.gtc.ir/index.aspx?siteid=7&fkeyid=&siteid=7&pageid=1273&newsview=29923>

Modelo de Operações e Chamadas para Propostas

As operações de compra são organizadas por meio de chamadas públicas detalhadas, que especificam quantidade, origem e preço, além de prazos e datas de avaliação. Nos sites da JISCO e GTC as informações sobre as chamadas públicas estão em inglês, o que facilita o acompanhamento por interessados brasileiros; entretanto, outros websites apenas possuem informações em persa. Ao final do texto são apresentadas referências para acesso a informações diretamente nos websites das empresas

Impacto no Comércio Brasil-Irã

As estatais iranianas, com sua capacidade de realizar grandes aquisições, facilitam significativa parcela do comércio com o Brasil, especialmente nos setores de commodities, incluindo-se a



soja e seus produtos, milho, açúcar, e também carnes. Este mecanismo garante o abastecimento do mercado iraniano frente à oferta limitada interna.

Recomendações para exportadores brasileiros

Considerando as práticas detalhadas de importação e regulamentações comerciais do Irã, os exportadores brasileiros são aconselhados a:

Realizar adequada diligência prévia: Diligenciando compradores iranianos para garantir conformidade regulatória. Principalmente devido às dificuldades de acesso às informações pela barreira linguística e bloqueios para acesso de diversos websites a partir do exterior. É importante buscar envolver agentes locais nas vendas e marketing de produtos, otimizar a logística e resolver questões legais.

Entender o Sistema Cambial: Familiarizar-se com sistemas como NIMA para alocação de moeda, valorizando o conhecimento das múltiplas taxas de câmbio, bem como a disponibilidade de moeda estrangeira ao longo do tempo, como forma obter maior previsibilidade.

Atender a Certificações e Habilitações Necessárias: Garantir a obtenção de certificados, como os sanitários e fitossanitário, especialmente para produtos alimentares. Para produtos de origem animal é necessária a habilitação dos exportadores junto ao *Iran Veterinary Office (IVO)*, bem como a certificação Halal.

Incorporar Parceiros Locais: Estas orientações visam mitigar riscos relacionados a sanções e facilitar um fluxo comercial contínuo em um mercado iraniano reconhecido por seus desafios políticos e econômicos.

REFERÊNCIAS

Empresa estatal		Website
	Jahed Investment and Service Co. (JISCO)	https://en.j-i-s-co.com/blog-2/blog-6
	State Livestock Affairs Logistics (SLAL)	https://www.iranslal.com/ Buscar: Tender (مناقصه); ou Auction (مزایده).

	Government Trade Company (GTC)	https://en.gtc.ir/index.aspx?siteid=7
---	--------------------------------	---



Informações mais detalhadas sobre o processo de exportação ao Iran podem ser vistas no guia “**How to Export to Iran 2023**”, disponibilizado pela Embaixada do Brasil em Teerã em:

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil/exportar/conheca-os-mercados/GuideonHowtoExporttoIran2023.pdf>