

InfoBiz

INFORMAÇÕES DE MERCADO

معلومات السوق

MARKET INFORMATION

Palestina

Perfil de País



Câmara de Comércio Árabe Brasileira
الغرفة التجارية العربية البرازيلية
ArabBrazilian Chamber of Commerce

Reprodução somente com autorização da Câmara de Comércio Árabe Brasileira (Lei nº 9610/98). Desenvolvimento de Mercado: infobiz@ccab.org.br - www.ccab.org.br

تحظر إعادة الإنتاج إلا بموجب موافقة الغرفة التجارية العربية البرازيلية (القانون رقم 9610/98).

تنمية السوق: infobiz@ccab.org.br - www.ccab.org.br

Reproduction only with authorization of the Arab Brazilian Chamber of Commerce (Law 9610/98). Market Development: infobiz@ccab.org.br - www.ccab.org.br



Salim Taufic Schahin
Presidente

Wladimir Freua
Vice Presidente de Comércio Exterior

Michel Alaby
Secretario Geral

Equipe Técnica Responsável

Rodrigo Solano
Gerente de Desenvolvimento de Mercado

Fábio Ottaiano

Marcus Vinícius Pillon

Patrícia Migueres

Venâncio Goulart

Analistas Desenvolvimento de Mercado

Email: infobiz@ccab.org.br

Tel.: + 11 3147-4074



Sumário

Dados Gerais	1
Destaques.....	1
Economia e Principais setores	1
Investimentos	2
Comércio Exterior.....	2
Iniciando Negócios.....	4



Palestina – Perfil

Dados Gerais

Nome Oficial	Estado da Palestina
Capital	Jerusalém
Chefe de Estado	Presidente da Autoridade Palestina Mahmoud Abbas
Chefe de Governo	Primeiro Ministro Salam Fayyad
Área	370.800 km ²
Principais cidades	Cidade de Gaza, Ramallah & Al Bireh, Jenin, Bethlehem, Deir al Baleh, Khan Younis, Tulkarm, Hebron, Rafah, Nablus e Jericho.
Clima	Quente e seco no verão, frio e úmido no inverno
Temperatura	Meses quentes 12-29°C, meses frios 04-11°C
Idiomas	Árabe (oficial) e inglês (comercial)
Medidas	Sistema métrico
Fuso horário	Brasília + 5 horas
Moeda	Dólar americano, Dinar Jordânico
Feriados	Revolução de 1º de Janeiro, Declaração da Independência 15 de Novembro, Dia do Trabalho 01 de Maio, Natal 25 de Dezembro, além dos feriados de acordo com o calendário islâmico.
Voltagem	230V
Código Telefone	+970

Fonte: Economist Intelligence Unit

1

Destaques

- A economia palestina se baseia na agricultura, seus principais produtos são legumes e frutas, além de possuir uma competitiva indústria de rochas para o mercado de exportação. Uma importante fonte de receita para a economia palestina é o turismo histórico e religioso;
- O Estado Industrial de Gaza é uma Zona Franca situada na Faixa de Gaza. Além de infraestrutura industrial, é disponibilizado um sistema de "one stop shopping", que consiste em uma série de facilidades oferecidas às empresas que planejam operar em Gaza, concedidas pela Autoridade dos Estados Industriais Palestinos e Zonas Francas. Os setores potenciais para recebimento de investimentos detectados foram: indústria plástica; indústria alimentícia; serviços médicos; indústria de Construção (tijolo, mosaico, cerâmica); indústria de papel entre outros;
- As exportações da Palestina destinadas ao mundo em 2008 somaram US\$ 62,72 milhões, os principais produtos exportados foram obras de pedras, gorduras; óleos animais e vegetais e preparações de carne peixes e crustáceos. Com relação às importações em 2008, o valor importado do mundo foi US\$ 363 milhões sendo que os principais produtos importados foram veículos, aparelhos elétricos e maquinários;

Economia e Principais setores

Economia: A economia do país tem como principais fontes de receita a agricultura, com produção principal de frutas e legumes, a indústria leve com produção de tecidos, plásticos, móveis, materiais para construção entre outros, além de uma participação do setor de turismo e artesanato.

Ministério da Economia www.met.gov.ps



Principais Indústrias: rochas (responsável por 4% da produção mundial de rochas), material de construção, tecidos e roupas, agro indústria (principalmente azeite de oliva, morango, vegetais e flores), processamento de alimentos (mercado de alimentos é de aproximadamente US\$ 35 milhões por ano), artesanato, engenharia e produtos de metal, indústria química (aproximadamente 119 fábricas), tintas (cerca de 10 fábricas), sabão, detergentes, farmacêuticos, plástico e tecnologia.

Investimentos

Principais incentivos:

- Nenhum investimento na Palestina pode ser estatizado ou desapropriado, não importando qual seja a nacionalidade do investidor;
- O investidor estrangeiro tem os mesmos direitos e vantagens concedidas ao investidor palestino local. Além disso, o investidor, após o pagamento dos encargos estabelecidos pelas leis, terá o direito de remeter ao exterior o capital registrado e os lucros resultantes;
- Pode-se investir em qualquer atividade financeira desde que não vá contra a ordem pública e que não constitua crime ambiental.

Zona de Investimentos: O Estado Industrial de Gaza é uma Zona Franca situada na Faixa de Gaza. O Estado iniciou suas atividades em Dezembro de 1998, oferecendo serviços, infra-estrutura industrial, além do "one stop shopping" que é uma série de facilidades oferecidas às empresas que planejam operar em Gaza pela Autoridade dos Estados Industriais Palestinos e Zonas Francas. Através deste mecanismo, todos os documentos necessários para os investidores começarem e executarem seus negócios (como o registro oficial, autorizações, licenças e documentação relacionada) estão disponíveis em um único local.

Autoridade dos Estados Industriais Palestinos e Zonas Francas www.piefza.org

Setores Potenciais: Indústria Plástica; Indústria Alimentícia; Serviços médicos; Indústria de Construção (Tijolo, mosaico, cerâmica); Indústria de Papel; Indústria Madeireira; Indústria de Vidros; Indústria Agrícola; Indústria de Construção (edifícios habitacionais); Indústria Química; Indústria Metalúrgica; Indústria de Turismo; Serviços financeiros; Indústria de Couro; Indústria Elétrica e Serviços educacionais.

Abertura de empresa: A abertura e registro de empresas são controlados pelo Ministério da Economia Nacional. O registro de empresas é regido pela Lei Jordânica de Empresas Número 12 de 1964. Basicamente, as empresas terão preencher a documentação, pagar as taxas respectivas, obter junto ao governo as licenças para trabalho de funcionários estrangeiros, além de especificidades de acordo com o tipo de empresa.

De acordo com o ranking regional (Oriente Médio e Norte da África) do Doing Business 2010 do Banco Mundial, a Palestina ocupa o 16º lugar de 19 países se destacando nos seguintes tópicos: proteção de investidores (4º), pagamento de impostos (8º) e cumprimento de contratos (8º).

Palestine Trade Center www.paltrade.org

Palestine Investment Promotion Agency www.pipa.gov.ps

[HTTP://portugues.doingbusiness.org](http://portugues.doingbusiness.org)

Comércio Exterior

Exportações: Segundo últimos dados do INTRACEN de 2008, a Palestina exportou um montante de US\$ 62,72 milhões para o mundo, seus principais destinos naquele ano foram Jordânia, Estados Unidos, Emirados Árabes Unidos, República da Coreia e Bélgica. Os principais produtos exportados pelo país são pedras, óleos/gorduras vegetais/animais e maquinário.

Importações: Segundo o INTRACEN, em 2008, o país importou US\$ 363 milhões do mundo, seus principais fornecedores foram Egito, Jordânia, Alemanha, China e Suíça. Os principais produtos importados pelo país são veículos/partes, maquinário, produtos farmacêuticos e aparelhos/materiais elétricos.



Principais grupos de produtos importados Palestina - Mundo - 2008

NCM	Produto	US\$ Bilhão	Crescimento frente a 2007%
Total	Todos os produtos	0,32	24
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	0,04	95
84	Máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	0,03	-3
30	Produtos farmacêuticos	0,02	103
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais	0,02	75
85	Aparelhos e materiais elétricos, e suas partes	0,02	44
39	Plásticos e suas obras	0,02	9
19	Preparações à base de cereais	0,02	41
24	Fumo (tabaco) e seus sucedâneos, manufaturados	0,01	29
76	Alumínio e suas obras	0,01	-
90	Instrumentos e aparelhos de óptica	0,01	41
-	Outros	0,13	-

Fonte: INTRACEN

3

Principais grupos de produtos exportados Palestina - Mundo - 2008

NCM	Produto	US\$ Bilhão	Crescimento frente a 2007 %
Total	Todos os produtos	0,063	5
68	Obras de pedra, gesso, cimento, etc.	0,022	35
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais	0,007	72
84	Maquinário	0,004	115
16	Preparações de carne (diversos aquáticos)	0,003	10
62	Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	0,002	68
7	Produtos hortícolas, plantas, raízes, etc.	0,002	-38
12	Sementes e frutos oleaginosos	0,002	15
25	Sal; enxofre; terras e pedras	0,001	-66
94	Móveis inclusive médico-cirurgicos e camas	0,001	13
72	Ferro e aço	0,001	790
	Outros	0,016	

Fonte: INTRACEN



Iniciando Negócios

Uma vez, que já se tem conhecimento acerca do mercado para o qual se quer exportar é importante atentar para alguns pontos:

- Registro de Exportador na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) ou em alguma Delegacia da Receita Federal em seu Estado;
- Ter uma política perene de comércio exterior na empresa, ou seja, ter um planejamento de produção voltado para exportação e seu planejamento futuro de expansão nos mercados externos. Caso a exportação não seja direta, a empresa pode optar pelo consórcio de exportação ou os agentes de comércio exterior;
- Importante investir no seu produto e em todas as características que o tangem. A embalagem deve estar em Árabe e Inglês. Para alguns países árabes como Marrocos, Tunísia, Argélia, Mauritânia e Ilhas Comores a língua adequada deve ser Árabe e Francês. A Câmara Árabe possui o serviço de tradução: tradução@ccab.org.br.
- A estrutura da empresa também deve estar preparada para atuar no mercado internacional. É importante atentar se o site, o atendimento principal, recepção etc. têm informações ou atendimento em inglês para não impedir o seu cliente de conhecer ou se comunicar com a sua empresa.
- O próximo passo é identificar os potenciais parceiros. A Câmara Árabe possui um sistema de banco de dados do qual constam empresas importadoras e exportadoras em todos os países representados. Por meio de consultas comerciais, é possível obter listagens de empresas num prazo máximo de 5 dias úteis.

4

É importante lembrar que a comunicação com as empresas árabes costuma ter mais sucesso quando feita pessoalmente. Na impossibilidade, o ideal é que o primeiro contato se faça através de telefone ou fax. O E-mail é normalmente usado quando já se conhece o interlocutor. A entidade possui um guia completo sobre negociação com os árabes. Os eventos organizados pela entidade oferecem uma excelente oportunidade para conhecer empresários árabes e facilitar a comunicação.

Todos estes serviços podem ser acessados através do site www.ccab.org.br