PORTUGAL 2017 | 2018 Business On the Way

Diagnóstico-flash ao mercado

AEP| Março, 2018

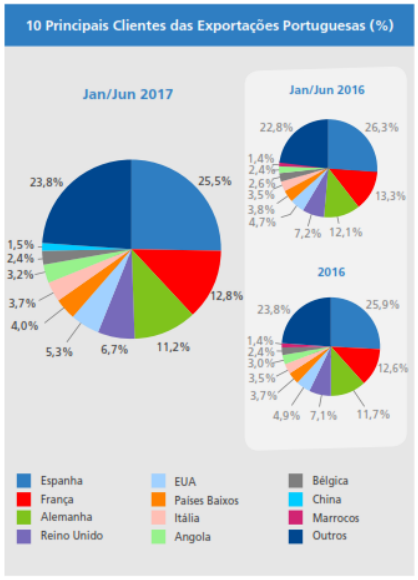
AEP

Cofinanciado por:
COMPETE 2020
PORTUGAL 2020
UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

Âmbito

O que se pretende com este artigo é, de forma muito resumida, apresentar alguns dados do mercado do JAPÃO num formato flash (com foco nas oportunidades para as PME's portuguesas), que ajude ou facilite a tomada de decisão de quem tem este mercado como destino e/ou prioridade.

Salientando que, **em termos de PIB é a 3ª maior economia em termos mundiais – 4.951 mil milhões de usd (2016)**. Destaca-se um mercado interno com 127 milhões de consumidores, com um elevado "PIB per capita" de 40.000 usd, sendo o 4º maior exportador e importador em termos globais. Logo é relevante para o radar da exportação (não sendo muito significativo como mercado de exportação de Portugal fora da UE – 213 milhões de eur – 36º comprador), embora com um potencial de dimensão bem superior à realidade actual (importa anualmente 750 mil milhões de usd).



Na imagem acima podemos observar os 10 principais clientes das exportações portuguesas em 2016 e 2017 (com enfoque para valores de Janeiro a Junho). O JAPÃO **representou em 2016 um valor de 213 milhões de euros em compras a Portugal (138,6Meur em mercadorias e 73,7Meur em serviços) -** com a balança deficitária para PORTUGAL. Sendo que o peso dos "Outros", aonde se inclui o mercado em análise, vale 23,8% sobre o total – a dimensão no comércio internacional de bens e serviços tem algum peso como fornecedor, tendo estado constante nos últimos 4 anos.

Breve resenha histórica e relações com Portugal

- **Portugal tem laços históricos e culturais antigos com o Japão**, mas não tem sabido tirar partido deles para fazer negócios - os japoneses dizem ter uma relação especial

com os portugueses, mas guardam deles uma imagem com 500 anos - **O potencial existe, saberemos aproveitá-lo?**

- Uma afinidade alicerça nas **300 palavras de origem portuguesa que são actualmente usadas na língua japonesa** - entre as mais conhecidas (em alfabeto romaji) estão bidoro (vidro), pan (pão), tabako (tabaco), furasuku (frasco), karameru (caramelo), birodo (veludo) ou kirisitu (Cristo): Mas não arigato, que tem sido erradamente associada aos portugueses.

- Há 77 empresas japonesas em Portugal, perto de duas dezenas delas com funcionários japoneses; O Japão esteve sempre à frente de Portugal nas trocas comerciais

- Apesar de algumas empresas portuguesas estarem há já várias décadas no Japão, como a Corticeira Amorim, só existem outras quatro companhias lusas instaladas: Hovione (produtos farmacêuticos), 1756 Portuguese Wine Company (vinho), Martifer Solar (energia solar) e Lizmontagens (equipamento industrial) - **há centenas de empresas portuguesas a exportar para o Japão (865)** - A Bial, Hovione e a Ikea de Paços de Ferreira são as principais exportadoras nacionais

- **Depois da chegada em 1543 ao Japão, Portugal iniciou a cristianização do território** ao mesmo tempo que se assumia como o principal interlocutor dos japoneses no comércio com a China - a introdução da arma de fogo (o arcabuz) no Japão permitiu estabilizar um país que estava envolto numa guerra civil e com um poder meramente simbólico nas mãos do governo militar do shogun

- O Japão era um país desagregado, sem um poder firme, e isso facilitou a expansão do cristianismo. A arma de fogo permitiu que as disputas fossem diminuindo,

terminando eventualmente com a ascensão ao poder do shogun Tokugawa - nessa altura, regressou ao país o poder centralizado

- **Os holandeses aproveitaram a nova conjuntura** - um dos unificadores do Japão sabia que atrás dos missionários vêm os conquistadores, o poder militar. E os holandeses, que também já tinham chegado ao Japão, aproveitaram a desconfiança que já existia face a Portugal e propagandearam a ideia de que os portugueses iriam levar o poder militar para o país…e disseram que eles também não queriam fazer a cristianização, porque eram protestantes

- Após a expulsão dos portugueses, os holandeses tomam-lhes o lugar como principais parceiros de negócios e são o único país ocidental que continua a ter via aberta com Tóquio no período de isolamento face ao Ocidente - o período Edo, que duraria até 1868

Situação económica e perspectivas em destaque

- **127 milhões de habitantes; 3ª maior economia em PIB nominal do mundo**; Capital Tóquio (15 milhões de habitantes). Outras cidades importantes – Yokohama (4M); Osaka (3M); Nagoya (2,3M); Sapporo (2M); Kyoto (ex capital do Japão Imperial – 1,5M); Fukuoka (1,5M); Kobe (1,5M); **PIB per capita na ordem dos 40.000 usd**

- Existe um Imperador e uma democracia parlamentar; As principais religiões são o shintoísmo e o budismo. Existem pequenas minorias cristãs; Língua – Japonês; Moeda - Iene japonês (JPY) 1 EUR = 120,17 JPY (Banco de Portugal, média/fevereiro 2018); Risco geral - A (AAA = risco menor; D = risco maior), EIU; Risco Político – AA; Risco de Estrutura Económica – BBB

- Entre a UE e o Japão ainda não foi assinado qualquer acordo preferencial na área comercial (apenas acordos sectoriais) - negociações, numa fase muito avançada, a celebração de um Acordo de Comércio Livre (*EU-Japan Free Trade Agreement Negotiations) ambicioso e* mutuamente benéfico

- **Em termos de estrutura produtiva** - setor dos serviços, que representou 69,4% do PIB em 2016, sendo o peso da indústria de 29,6% e a percentagem do setor agrícola de apenas 1,1%; A estrutura económica japonesa é composta por um estrato de grandes e poderosas multinacionais, que se afirmaram

mundialmente nas últimas décadas, e por uma enorme massa de pequenas empresas, que lhe conferem flexibilidade e inovação

- A indústria transformadora, um dos principais suportes da economia é, também, altamente diversificada; Os setores da eletrónica e automóvel, apesar do seu peso indiscutível na indústria japonesa e como motor das exportações, sofreram, com a apreciação do iene que se verificou anteriormente, uma fuga do investimento para países de menores custos; é um dos principais produtores de aço e de máquinas e ferramentas a nível mundial

- **A dívida pública do Japão passou a ser superior a 200% do PIB em 2011**, atingindo a percentagem de 233,7% em 2016; Prevê-se que a dívida pública represente 235,4% do PIB em 2017 e que as respetivas percentagens continuem a aumentar também nos quatro anos seguintes, sendo superiores a 250% em 2020 e 2021 - apesar da dívida pública ser elevada, o seu financiamento tem sido efetuado a taxas de juro baixas, na medida em que grande parte da mesma está no mercado interno

- A política económica definida pelo atual Governo do Japão baseia-se no estímulo orçamental, numa política monetária menos restritiva e em reformas estruturais; Em 2015, o Governo apresentou uma segunda fase do seu programa no âmbito da política que vem sendo seguida de estímulo ao crescimento da economia, pretendendo que o PIB possa atingir o valor de 600 biliões de Ienes japoneses em 2020

- **4º Maior Exportador e 4º Maior Importador mundial**; Líder ou fortemente competitivo em alguns sectores industriais: Automóvel; Eléctrico; Electrónico; Fotográfico; Robótica; Máquinas ferramentas; Equipamento para construção civil; Produtos siderúrgicos

- **O consumidor japonês** - Elevado poder de compra; Exigente (*okyaku sama kami sama);* Sofisticado + Informado + Cosmopolita + Viajado;Estilo de vida cada vez mais ocidentalizado; Sempre curioso relativamente ao Mundo exterior; Receptivo a produtos estrangeiros; Consciente e informado face às grandes marcas internacionais; Procura o melhor trinómio qualidade/design/preço

- **Factores críticos para quem quer exportar para o Japão:** Agilidade; Saúde financeira; Experiência internacional em mercados exigentes; Capacidade de adaptação do produto; Produtos com bom trinómio qualidade/design/preço; Poder de resposta a encomendas iniciais pequenas; Cumprimento de compromissos; Rapidez, clareza e rigor na comunicação; Suportar investimento inicial, mais lento que noutros mercados

- **Principais vantagens de trabalhar o mercado:** Fidelidade; Possibilidade de melhores margens de lucro; Paga bem e com rapidez; Excelente cartão de visita; Permite ganhos de sofisticação no produto e de eficácia no processo; Vencer no Japão, é vencer noutros mercados; Facilita acesso a mercados vizinhos

	Unid.	2015[a]	2016[a]	2017[b]	2018[c]	2019[c]	2020[c]
PIB preços de mercado[1]	10^9 USD	4 395,9	4 950,9	4 878,5	5 120,2	5 380,2	5 611,5
PIB *per capita*	USD	34 350	38 755	38 267	40 258	42 412	44 361
Crescimento real do PIB	Var. %	1,4	0,9	1,6	1,3	1,4	0,4
Saldo do setor público	% PIB	-3,5	-4,6	-4,5	-4,8	-5,2	-4,3
Dívida pública	% PIB	214,7	217,7	220,0	223,3	224,7	228,1
Exportações de bens e serviços[1]	10^9 USD	773,2	798,0	876,1	968,1	1 118,4	1 177,7
Exportações de bens e serviços[2]	Var. %	2,9	1,3	5,6	3,9	5,0	4,5
Importações de bens e serviços[1]	10^9 USD	791,6	749,9	828,9	919,8	1 005,9	1 081,5
Importações de bens e serviços[2]	Var. %	0,8	-1,9	2,9	2,4	2,9	2,9
Saldo da balança corrente	% PIB	3,1	3,8	3,9	3,8	4,5	4,4
Taxa de inflação (média)	%	0,8	-0,1	0,5	1,0	1,4	1,6

Fontes: The Economist Intelligence Unit (EIU); Banco de Portugal

Notas: (a) Valores atuais; (b) Estimativas; (c) Previsões; (1) Preços correntes; (2) Preços constantes

Principais Clientes

	Posição	Quota %
Estados Unidos da América	1ª	20,2
China	2ª	17,6
Coreia do Sul	3ª	7,2
Taiwan	4ª	6,1
Hong Kong	5ª	5,2

Os países da Europa que se situaram nas vinte primeiras posições no *ranking de clientes do Japão, em* 2016, foram os seguintes: a Alemanha (8º lugar, com um peso de 2,7% no total das exportações), o Reino Unido (10º, com um peso de 2,1%), os Países Baixos (13º lugar, com um peso de 1,8%) e a França (20º lugar, com um peso de 1,0%) - Fonte: ITC 2016

Principais fornecedores

	Posição	Quota %
China	1ª	25,8
Estados Unidos da América	2ª	11,4
Austrália	3ª	5,0
Coreia do Sul	4ª	4,1
Taiwan	5ª	3,8

No âmbito dos países da Europa, situaram-se nos vinte primeiros lugares do *ranking de fornecedores do* Japão em 2016: a Alemanha (6º lugar, com um peso de 3,6% no total das importações), a Rússia (13º lugar, com um peso de 1,9%), a França (15º lugar, com um peso

de 1,7%), a Itália (18º lugar, com um peso de 1,4%) e a Suíça (19º lugar, com um peso de 1,3%) - Fonte: ITC 2016

Operadores portugueses em número

		2012	2013	2014	2015	2016
Exportadores para o Japão	**Nº Empresas**	725	759	789	865	897

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Nota: Inclui apenas pessoas coletivas (sociedades).Exclui empresas em nome individual, valores estimados para empresas abaixo do limiar de assimilação no comércio intracomunitário e empresas desconhecidas e estrangeiras no comércio extracomunitário.

(2012 a 2015: resultados definitivos; 2016: resultados provisórios)

De acordo com os dados publicados pelo INE, o número de empresas portuguesas exportadoras para o JAPÃO foi de 897 em 2016 (+ 20% das registadas em 2012)

A sua empresa já é ou será uma das +867 empresas? *"Se não formos nós a exportar para o JAPÃO, uma coisa é certa, serão outros!"*

	Inflows		Outflows	
	10^6 USD	Recetor	10^6 USD	Emissor
Valor e Posição do Japão no ID Mundial - 2016	11 388	27ª	145 242	4ª

Fonte: UNCTAD - World Investment Report 2017; Nota: Valores líquidos

Ambiente de Negócios

Competitividade (Rank no Global Competitiveness Index 2017-18)	9º	Facilidade Negócios (Rank Doing Business Report 2018)	34º
Transparência (Rank no Corruption Perceptions Index 2016)	20º	Ranking Global (EIU, entre 82 mercados)	24º

Tem a posição de nº 9 em 2016 em competitividade; 27º receptor de IDE ao nível mundial (4º como emissor); 24º em termos de ranking mundial (EIU)

Esperamos que esta breve síntese, esteja em que grau de maturidade estiver no mercado, facilite a tomada de decisão seja ela de maior aposta/prioridade ou não. A economia do JAPÃO, significativamente aberta, tem um valor de importações anual de grande dimensão (aproximadamente 750 mil milhões de usd – 4º maior importador mundial), com tendência para crescer até 2020, e encerra várias oportunidades para as empresas portuguesas. Foque-se nos seus objectivos de negócio como bem o faria em qualquer outro lugar.

Faça previamente o seu trabalho de casa, analisando o mercado e as suas especificidades e selecionando de antemão potenciais parceiros. Os resultados surgirão de uma boa estratégia de entrada.

Informações e Contactos

AEP – Associação Empresarial de Portugal
AEP Internacionalização
Av. Dr. António Macedo ◦ 4450-617 Leça da Palmeira ◦ Portugal
T:+351 22 998 1781 F:+351 22 998 1700
cristina.laranjeira@aeportugal.pt ◦ www.aeportugal.pt

*Conteúdo produzido no âmbito de acções de mentoring do projecto Business On the Way da Associação Empresarial de Portugal **http://www.portugalbusinessontheway.com/** – todos os direitos reservados.*
*Para mais detalhes sobre as várias iniciativas ao mercado não hesite em enviar email para **internacional@aeportugal.pt** ou consultar a página **http://www.aeportugal.pt**.*