



GUIA DE ACESSO AO MERCADO

FILIPINAS

Cofinanciado por:



NERANT
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

GUIA DE ACESSO AO MERCADO

FILIPINAS

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Índice

4

Nota
Introdutória

5

Overview do
Mercado

7

As Filipinas no
Comércio Externo

10

Relações com
Portugal

12

Direitos
Aduaneiros

14

Documentos
Necessários

15

Certificações

16

Rotulagem

17

Tarifas

18

Meios de
Pagamento

19

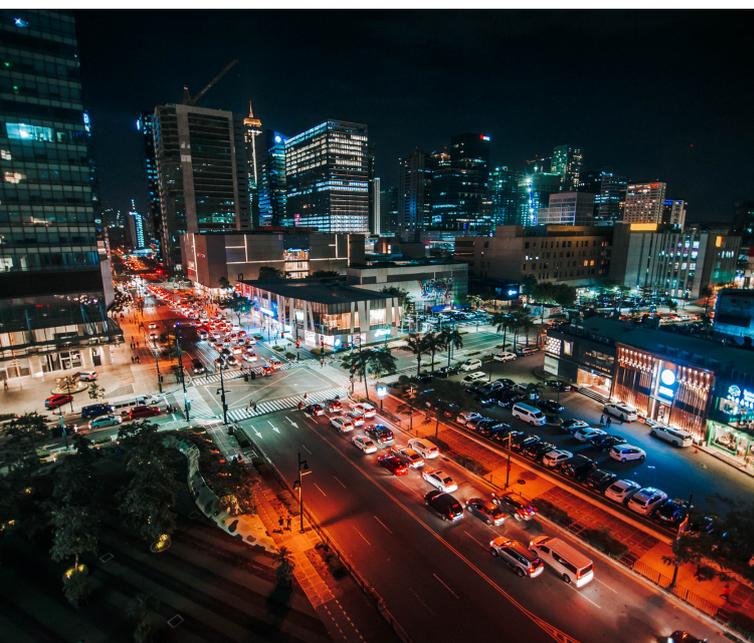
Cultura Negocial

21

Visão do Mercado

22

Bibliografia



Eslováquia

NOTA INTRODUTÓRIA



O presente Estudo advém da necessidade de desenvolver um documento de trabalho que suporte os processos de internacionalização das empresas portuguesas da região de Santarém para o mercado das Filipinas, identificada pela NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém, como um mercado-alvo prioritário no âmbito do projeto RIBATEJO BUSINESS INTELLIGENCE - Promoção e internacionalização da Região do Ribatejo de forma inteligente, apoiado pelo ALENTEJO 2020.

O presente trabalho compreende os serviços para realização de estudo de levantamento dos principais procedimentos (e eventuais barreiras) de acesso ao mercado das Filipinas, para facilitação do acesso das empresas da Região a esse mercado, dando-lhes ferramentas de prévia análise e preparação antes de se abordarem novos mercados prioritários.



Filipinas

OVERVIEW DO MERCADO

As Filipinas são um vasto arquipélago na Insulíndia, que conta com uma área de 300.000 quilômetros quadrados. A moeda oficial é o Peso filipino e a tem como línguas oficiais o Filipino e o Inglês. A sua capital é Manila e faz fronteira marítima com Taiwan, Palau, Indonésia e Malásia.

O país funciona sob o modelo de uma república presidencial, sendo o Presidente Rodrigo Duterte. Tem ainda como figuras importantes do governo o Vice-presidente Leni Robredo, o Presidente do Senado Vicente Sotto III e o Presidente da Câmara dos Representantes, Gloria Macapagal Arroyo.

O país está dividido em três grupos de ilhas: Luzon, Mindanau e Visayas. Estes grupos, por sua vez, estão divididos em 18 regiões que se dividem em 138 cidades, 1.496 municípios e 42.025 barangays (menor unidade governamental). Dentro destas existem algumas Zonas Económicas Especiais tais como: Clark Freeport Zone; Poro Point Freeport Zone; John Hay Special Economic Zone; Subic Bay Freeport Zone; Cagayan Special Economic Zone; Zamboanga City Special Economic Zone and; Freeport Area of Bataan.



A População tem vindo a aumentar, com uma reduzida taxa de 1.39% em 2018. Ainda neste ano atingiu os 106 milhões de habitantes (106.651.922) e uma densidade populacional de 357,68 habitantes/km². Cerca de 47% da população é urbana e a maioria dos indivíduos tem entre os 15 e os 64 anos (cerca de 64%).

As infraestruturas de transporte estão relativamente subdesenvolvidas devido, em parte, ao terreno montanhoso e à geografia dispersa das ilhas. O país conta com 213.151 quilómetros de estradas, onde apenas 25.56% são pavimentadas. O país detém um total de 85 aeroportos sendo os principais o aeroporto internacional de Ninoy Aquino, para a zona metropolitana de Manila, juntamente com o Aeroporto Internacional Clark. O transporte ferroviário nas Filipinas desempenha um papel vital na locomoção de passageiros e cargas e também para viagens de longa distância. Mass Rapid Transit Manila e o Manila Metro Rail Transit System servem a área metropolitana da capital do país. Philippine National Railways serve a ilha de Luzon e a Panay Railways serve a ilha de Panay.

Tratando-se de um arquipélago, viagens entre ilhas são muito necessárias, sendo os portos mais movimentados o de Manila, Cebu, Iloilo, Davao, Cagayan de Oro e Zamboanga.



Figura 1: Principais Indicadores Macroeconômicos.

Indicador Económico	2016	2017	2018	2019
PIB (em milhares de milhão)	318,627	328,481	346,842	376,796
PIB setor primário	10,21%	10,18%	9,65%	8,82%
PIB setor secundário	30,29%	30,13%	30,56%	30,17%
PIB setor terciário	59,51%	59,69%	59,79%	61%
PIB per capita	3.074	3.123	3.252	3.485
População (em milhões)	103,66	105,17	106,65	108,12
Taxa de desemprego	2,69%	2,55%	2,34%	2,24%
Taxa de inflação	1,25%	2,85%	5,21%	2,48%
Exportações totais (em milhares de milhão)	84,987	97,074	104,793	106,784
Importações totais (em milhares de milhão)	111,848	126,846	145,499	151,724
Saldo Comercial (em milhares de milhão)	-26,861	-29,772	-40,706	-44,94

Fonte: Statista; World Bank, Trading Economics, World Population Review, 2020.

Panorama Internacional

AS FILIPINAS NO COMÉRCIO EXTERNO

A economia deste país destaca-se pela exportação de circuitos integrados, sendo que as tipologias de produtos com maior ênfase nas exportações do país são as peças para máquinas e aparelhos elétricos.

Os seus principais fornecedores são as economias da China, Japão, Coreia do Sul e EUA, que representam 48% do total das suas importações. No entanto, este mercado também adquire produtos de outros países asiáticos.



Relativamente às suas vendas ao exterior, os principais clientes das Filipinas são os USA, o Japão, a China e Hong Kong. Estes mercados perfazem 59% das exportações, seguindo-se as demais economias asiáticas e algumas europeias, como a Alemanha e a Holanda.

Figura 2: Principais fornecedores das Filipinas, nos últimos anos.

Importações (países)	2017	2018	2019	%
China	17.818.610	22.579.343	25.749.016	23%
Japão	11.410.502	11.396.632	10.748.257	10%
Coreia do Sul	8.420.299	11.503.052	8.502.307	8%
EUA	7.916.009	8.322.048	8.225.453	7%
Tailândia	6.902.830	7.948.351	7.024.950	6%
Indonésia	6.711.426	6.789.011	6.978.545	6%
Singapura	5.750.561	6.310.796	6.757.943	6%
Taiwan	5.228.965	5.748.256	4.858.147	4%
Malásia	3.802.859	4.285.726	4.708.796	4%
Hong Kong	2.778.272	3.198.179	3.675.161	3%
Total	98.484.468	115.119.184	112.908.749	

Fonte: Trademap, 2020

Figura 3: Principais clientes das Filipinas, nos últimos anos.

Exportações (países)	2017	2018	2019	%
EUA	9.209.532	10.550.142	11.465.402	16%
Japão	10.229.733	9.473.708	10.632.444	15%
China	6.992.771	8.698.668	9.628.984	14%
Hong Kong	8.645.077	9.554.212	9.621.663	14%
Singapura	3.868.399	4.234.412	3.825.146	5%
Coreia do Sul	2.540.392	2.542.279	3.208.783	5%
Tailândia	2.644.615	2.716.756	2.957.716	4%
Alemanha	2.620.773	2.808.993	2.708.233	4%
Países Baixos	2.467.039	2.480.700	2.257.284	3%
Taiwan	2.278.692	2.472.921	2.231.730	3%
Total	63.233.344	67.487.925	70.334.023	

Fonte: Trademap, 2020

Quanto aos produtos comercializados com o exterior, sem dúvida que os produtos mais comercializados são as máquinas e aparelhos elétricos, combustíveis e óleos minerais e os reatores nucleares, caldeiras e Instrumentos mecânicos, e suas partes, sendo que estes perfizeram cerca de 35% das trocas comerciais com os mercados externos, em 2019. Destacam-se, inclusivamente as exportações de reatores nucleares e Instrumentos mecânicos, e suas partes.

Figura 4: Principais categorias de produtos importadas pelas Filipinas, nos últimos anos.

	Importações (categorias de produtos)	2017	2018	2019	%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	21.541.647	28.342.255	26.989.002	24%
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais	11.231.602	13.887.006	13.583.782	12%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	13.429.980	12.779.164	12.524.434	11%
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	8.685.942	8.646.652	8.480.678	8%
72	Ferro fundido, ferro e aço	3.814.607	5.219.532	3.930.258	3%
39	Plástico e suas obras	3.224.516	3.790.736	3.711.120	3%
10	Cereais	1.626.790	2.705.034	2.894.139	3%
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	1.878.448	3.265.551	2.791.422	2%
90	Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão;	1.833.675	2.009.299	2.360.395	2%
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	1.511.527	2.011.587	1.899.481	2%
	Total	98.484.468	115.119.184	112.908.749	

Fonte: Trademap, 2020

Figura 5: Principais categorias de produtos exportadas pelas Filipinas, nos últimos anos.

	Exportações (categorias de produtos)	2017	2018	2019	%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	28.359.318	32.874.261	34.694.621	49%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	9.382.613	9.646.039	10.619.195	15%
8	Fruta; cascas de citrinos e de melões	1.217.976	2.069.530	2.597.421	4%
90	Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios	2.563.788	2.239.646	2.209.427	3%
71	Pérolas naturais ou cultivadas; pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; bijutarias; moedas	1.355.449	1.454.471	1.628.725	2%
74	Cobre e suas obras	2.051.443	1.401.685	1.416.880	2%
26	Minérios, escórias e cinzas	954.898	1.223.577	1.243.839	2%
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	1.167.592	1.116.319	1.061.144	2%
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais	899.570	1.144.465	1.037.113	1%
39	Plástico e suas obras	713.123	911.768	1.024.536	1%
	Total	63.233.344	67.487.925	70.334.023	

Fonte: Trademap, 2020



Comércio Externo

RELAÇÕES COM PORTUGAL

Em termos do relacionamento económico bilateral, as exportações portuguesas para as Filipinas e as importações provenientes desse país não são muito significativas. Em 2019, as Filipinas ocuparam a 100ª posição no ranking de clientes das exportações portuguesas de bens, o que correspondeu a uma quota de 0,01% no total. Enquanto fornecedor, as Filipinas ocupam a 77ª posição, o que corresponde a uma quota de 0,03% das importações totais.

A Balança comercial é desfavorável à economia portuguesa.

De facto, de 2015 a 2018 houve crescimento tanto das exportações como das importações, mas de valores muito reduzidos.

Acordos bilaterais:

- **Acordo cultural entre Portugal e as Filipinas e Acordo sobre a promoção e a proteção recíprocas de investimentos e protocolo (8 de novembro de 2002);**
- **Convenção sobre segurança social (14 de setembro de 2012).**

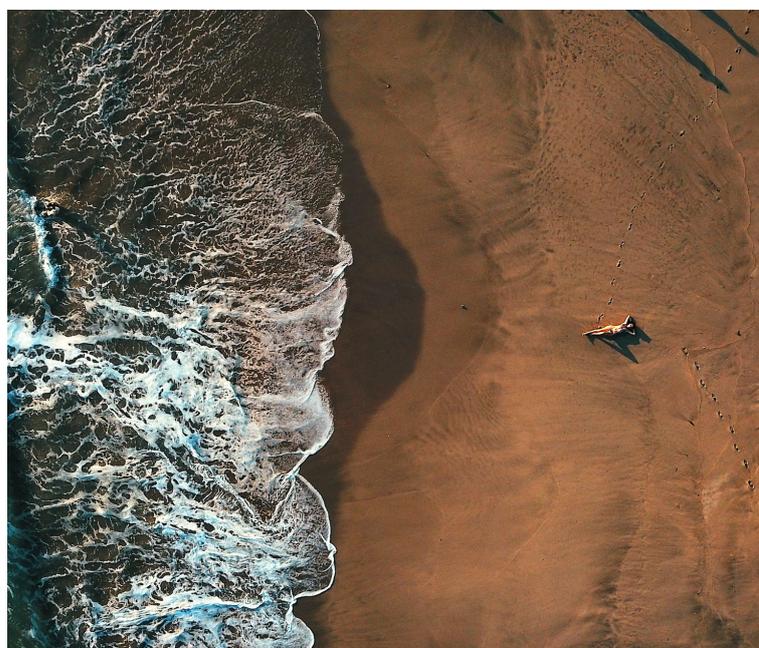


Figura 6: Principais categorias de produtos importados de Portugal, em 2019.

	Importações de Portugal (categorias de produtos)	2019	%
30	Produtos farmacêuticos	2.848	26%
45	Cortiça e suas obras	1.298	12%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	1.126	10%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	861	8%
22	Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	790	7%
61	Vestuário e seus acessórios, de malha	543	5%
21	Preparações alimentícias diversas	430	4%
48	Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão	410	4%
55	Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas	391	4%
39	Plástico e suas obras	269	2%
	Total	10.977	

Fonte: Trademap, 2020

Figura 7: Principais categorias de produtos exportados para Portugal, em 2019.

	Exportações de Portugal (categorias de produtos)	2019	%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	10.651	39%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	3.848	14%
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentícias elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal	2.826	10%
40	Borracha e suas obras	1.680	6%
90	Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios	1.680	6%
3	Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos	1.434	5%
20	Preparações de produtos hortícolas, fruta ou de outras partes de plantas	1.379	5%
55	Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas	1.145	4%
16	Preparações de carnes, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos	670	2%
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	625	2%
	Total	27,496	



Comércio Externo

DIREITOS ADUANEIROS

As empresas precisam de ter em consideração várias questões antes de iniciarem processos de exportação para este mercado. Para qualquer exportação, devem seguir os standards internacionais mandatários, cumprindo os requisitos de transação, desde permissões, licenças e quotas. Ao mesmo tempo, devem ser tidos em conta os requisitos de packaging e labelling.

Os potenciais exportadores devem começar por se registar no Escritório de Serviços de Importação do Departamento de Comércio e Indústria (DTI/BIS) que concede uma licença geral de importação. Para importar itens agrícolas e/ou medicamentos, deve ser obtida uma “Licença de Operação” do Escritório de Alimentos e Medicamentos do Departamento de Saúde.

Os documentos normalmente encontram-se nas três línguas faladas no país. Assim, os formulários devem ser preenchidos no idioma usado nos documentos oficiais. Como membro da OMC, as Filipinas aplicam o sistema harmonizado de designação e codificação de mercadorias (SH). Deste modo, os códigos de mercadorias e descrições incluídos nos documentos comerciais devem conter referência à nomenclatura HS 2012 ou 2017.

Além dos documentos oficiais usualmente requeridos, os exportadores devem estar abertos à hipótese de ser necessário prestar necessidades adicionais com o importador, nomeadamente, em contratos de venda ou em cartas de crédito.

Existem regimes de tratamento preferencial devido à participação das Filipinas em variadas associações entre países. Este mercado é membro da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) que dispõe de uma área de livre comércio com tratamento preferencial entre países membros.



O objetivo do Acordo de Comércio de Mercadorias da ASEAN (ATIGA), que inclui medidas tarifárias e não tarifárias, é alcançar o fluxo livre de mercadorias na ASEAN como um dos principais meios para estabelecer um mercado único e ser uma base de produção para uma economia mais forte e robusta. A ATIGA alcançou um de seus objetivos com a introdução da Comunidade Econômica da ASEAN (AEC), em dezembro de 2015.

Além disso, a ASEAN concluiu acordos de livre comércio (ALCs) com a Austrália e a Nova Zelândia (Área de Livre Comércio ASEAN-Austrália-Nova Zelândia = AANZFTA), China (Área de Livre Comércio ASEAN-China = ACFTA), Hong Kong (ASEAN-Hong Kong Acordo de Livre Comércio = AHKFTA), Índia, Japão e Coreia do Sul.

As Filipinas participam também da FTA com o Japão e European Free Trade Association (EFTA) com os respectivos estados membros.

Além disso, as Filipinas participam do Sistema Global de Preferências Comerciais entre os Países em Desenvolvimento (GSTP).



Exportação

DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

Existem documentos necessários para proceder à transação internacional que dependem da natureza dos bens a exportar e dos acordos de comércio em vigor. Apesar da maioria dos bens ser objeto de importação livre, existem produtos que para poderem ser importados por este mercado têm de estar acompanhados de licenças (alguns produtos alimentares, pesticidas, equipamentos elétricos, motores para automóveis) e existem outros que, devido a questões religiosas, ambientais e de segurança, a sua importação pode mesmo ser proibida (alguns produtos químicos).

Para se registar como importador, as empresas precisam primeiro de um Certificado de Importação do Bureau of Internal Revenue (BIR). Os importadores registam-se no Bureau of Customs (BOC) e criam uma conta no Sistema de Registro de Perfil de Cliente (CPRS). O Certificado de Importação é válido por três anos, enquanto o Credenciamento de Perfil de Cliente Aduaneiro deve ser atualizado anualmente. O credenciamento do CPRS custa P1000 (20 dólares) e normalmente leva 15 dias úteis para ser processado.

Resumidamente, os documentos necessários para a exportação são os seguintes:

- Manifesto;
- Invoice;
- Declaração de importação aduaneira;
- Fatura comercial;
- Lista de embalagem;
- Certificado de origem;
- Bill of lading.



Relativamente a **produtos alimentares de origem animal e vegetal** têm de ser acompanhados de certificados sanitários e fitossanitários, além das eventuais licenças requeridas. No entanto, dado que Portugal pode não se encontrar habilitado para tal (devido a acordos), pode não ser possível exportar este tipo de produtos para as Filipinas.

Produtos como fertilizantes, veículos motorizados, pesticidas, e aparelhos de vídeo estão sujeitos a certificados extra.

Pode ser interessante para o exportador interessado obter o estatuto de Operador Económico Autorizado (OEA) visto que assim é possível beneficiar de simplificações à inspeção, à obtenção de autorizações e ao cumprimento de formalidades de carácter alfandegário. Assim, o exportador fica reconhecido pelas autoridades aduaneiras como um parceiro confiável. Além disso, pode ser solicitado um certificado que conceda o benefício de diferir o pagamento do IVA na alfândega. Graças a este estatuto, quando transacionados bens isentos de IVA, os exportadores não precisam de apresentar garantias de IVA.

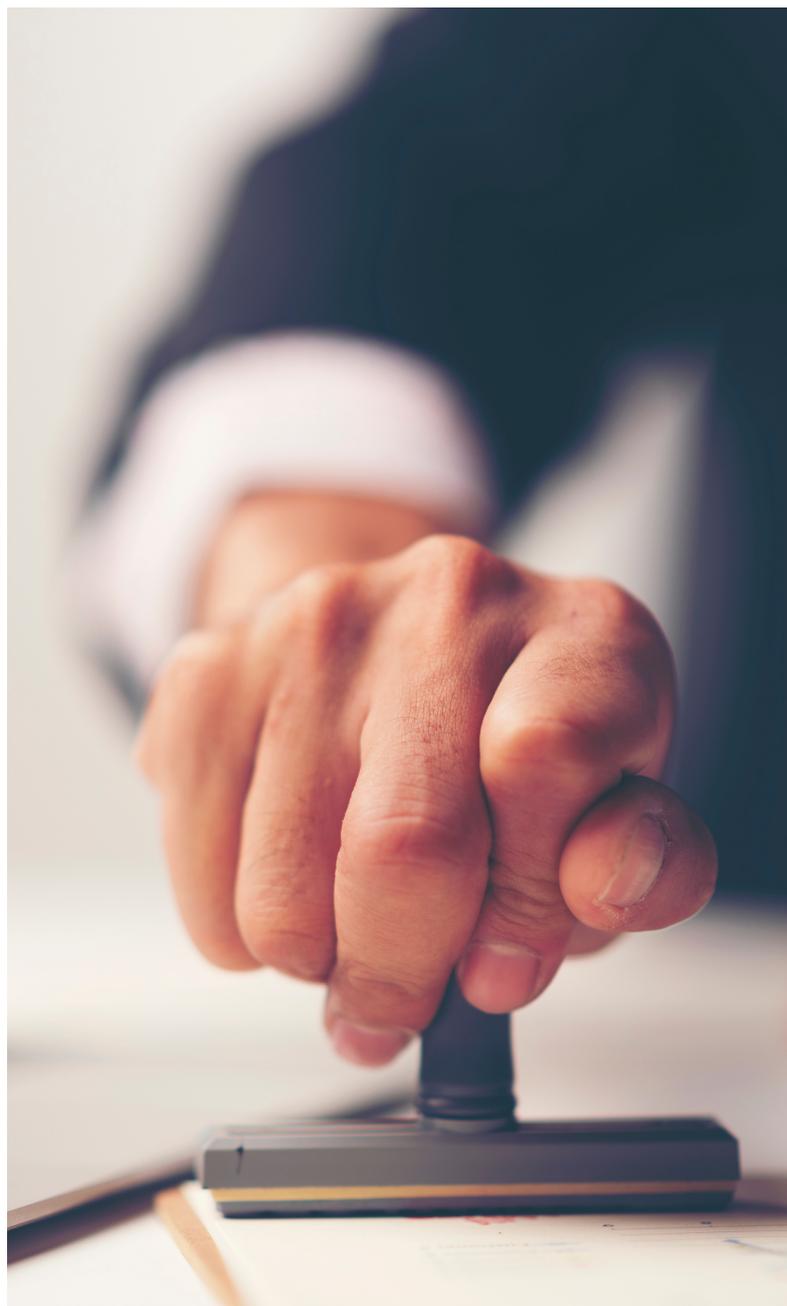
Exportação

CERTIFICAÇÕES

Devido ao facto de coexistirem várias etnias neste mercado, pode ser necessário a certificação Halal, nomeadamente produtos cárneos. Apesar de apenas 5.6% da população ser Islâmica e estar, maioritariamente, concentrada na zona sudeste do país, perto do mar de Celebes.

Esta certificação garante que os produtos estão de acordo com os ditames e princípios da lei islâmica e será atribuída dependendo do processo de fabrico associado ao produto e da sua composição.

Para conseguir esta certificação, as empresas devem contactar a Comunidade Islâmica de Lisboa (CIL) ou o Instituto Halal de Portugal IHP).



ROTULAGEM

Toda a informação que seja necessária estar escrita no rotulo deverá estar escrita em Inglês ou Filipino e legível com visão normal sem esforço. O contraste da cor, a posição e o espaçamento do material impresso na etiqueta devem ser levados em consideração para atender aos requisitos de rotulagem.

Para todos os NCEs, produtos biológicos e produtos genéricos sujeitos a receita médica e medicamentos à base de plantas, deve ser submetido um IP; para todos os remédios caseiros, medicamentos de venda livre e medicamentos à base de plantas e produtos à base de plantas tradicionalmente usados, um PIL deve ser enviado. O CPE deve ser a base do PI enviado para as NCEs e produtos biológicos.

Em vez de PI ou PIL, as informações anteriores devem ser impressas diretamente no verso ou no painel interno do material da embalagem externo ou da caixa interna; desde que o produto se destine a ser vendido ou distribuído juntamente com esse material de embalagem ou caixa interna.

Para produtos destinados a serem vendidos sem nenhuma folha de informações do produto e caixa de papelão, as informações mínimas obrigatórias devem ser refletidas no rótulo principal.

Os materiais de rotulação revistos em conformidade com esta Ordem Administrativa devem ser submetidos após a renovação do AM de um medicamento registrado. Os materiais de rotulagem dos produtos com registo de renovação dentro do primeiro ano de implementação desta Ordem Administrativa terão um período de exaustão razoável.



No geral, os rótulos dos produtos devem conter as seguintes informações:

- Nome do produto;
- Forma e força de dosagem;
- Categoria Farmacológica;
- Composição;
- Indicações;
- Dosagem e Modo de Administração;
- Contraindicação, Precaução, Aviso (se aplicável);
- Interações;
- Reação adversa a medicamentos;
- Sobredosagem e tratamento;
- Condições de armazenamento;
- Conteúdo líquido ou tamanho do pacote;
- Nome e endereço do titular da AIM;
- Nome e endereço do fabricante;
- Para medicamentos controlados;
- Símbolo Rx e Declaração de Cuidado;
- Declaração de relatórios de ADR;
- Número de registo;
- Número do lote (se houver);
- Data de validade e data de fabrico.

Exportação

TARIFAS

As Filipinas seguem a Classificação Internacional de Comércio Internacional (SITC) das Nações Unidas. As tarifas de importação podem variar de 0% a 65%. Os bens importados em setores com alta produção doméstica geralmente incorrem em tarifas mais altas. Para bens não agrícolas, as tarifas rondam uma média de 6,7%. As Alfândegas das Filipinas aplicam um imposto sobre valor agregado (IVA) para mercadorias importadas em 12%. A alfândega das Filipinas não cobra tarifas ou impostos por mercadorias que valham menos de P10.000 (200 dólares).

Exportação

MEIOS DE PAGAMENTO

Nas Filipinas, os principais cartões internacionais de débito e crédito são os da MasterCard, Visa e UnionPay. Alguns bancos aceitam transferências bancárias online, onde o cliente pode efetuar pagamentos num contexto de confiança do seu próprio banco.

A utilização de cartão estrangeiro para pagar compras efetuadas nas Filipinas pode não ser a melhor opção dado as flutuações no câmbio e nas taxas impostas nestes pagamentos com este tipo de cartões.

No que diz respeito a transações em envolvente internacional, o método de pagamento mais amplamente aceite é através de carta de crédito confirmada e irrevogável (*letter of credit*). Os pagamentos internacionais devem ser acompanhados por uma declaração de pagamentos. Também se recorre a créditos documentários.



Exportação

CULTURAL NEGOCIAL

A cultura negocial nas Filipinas é proveniente de uma mistura de influências ocidentais e orientais, muito devido à sua localização no mapa e à história deste país. Todavia, permanecem também aspetos da cultura local de outros mercados do sudeste asiático.

Um conceito relevante na conduta social das Filipinas é o conceito Hiya (equivalente a perder a “Face”), diariamente evitado pelos seus habitantes, pois tal significa piorar a sua reputação perante os outros. Este conceito é comum nas culturas asiáticas. Os filipinos acreditam em agir com tranquilidade e prevenindo confrontos, de modo a seguir a sua crença em “Pakikisama”.

Apesar de nesta cultura a hierarquia ser um valor fundamental, é necessário um consenso em grupo para a tomada de decisão antes que esta decisão atinja a pessoa mais “alta” na hierarquia. Tal significa que o processo de tomada de decisão em negociações é lento, uma vez que cada pessoa tem direito a opinar e todos são ouvidos.

Os relacionamentos pessoais são essenciais para estabelecer boas relações comerciais, sendo necessário desenvolver laços para estabelecer bons contactos comerciais com os filipinos.



Detalhes:

- A cultura laboral neste país é caracterizada maioritariamente por empresas familiares, onde os membros da família tomam as principais decisões relevantes na empresa;
- Questão da "Face" que prevalece nas culturas asiáticas faz com que os seus habitantes evitem confrontos e exigem especial cuidado de contato nas relações negociais;
- Relacionamentos pessoais são muito importantes.

**O que fazer?**

- Chegar antecipadamente a reuniões;
- Informar com antecedência que se vai chegar atrasado;
- Desenvolver relacionamentos;
- Respeitar hierarquias;
- Oferecer algo tradicional do país de origem;
- Ter atenção ao vestuário de acordo com a ocasião/evento.

O que não fazer?

- Chegar atrasado;
- Apressar relacionamentos;
- Usar roupa extravagante;
- Ser arrogante ou presunçoso;
- Criticar/Desrespeitar sem cuidado.



VISÃO DO MERCADO

As recentes reformas do ensino procuraram aumentar os níveis de inscrições, as taxas de graduação e os anos médios de escolaridade no ensino básico e secundário, e a melhoria da qualidade do ensino superior. Muitas destas reformas foram adoptadas num contexto de declínio dos padrões educativos no sistema educativo filipino durante a primeira década do século XXI. Um relatório de avaliação dos sistemas educativos do sudeste asiático, publicado pela UNESCO em 2008, por exemplo, concluiu que as taxas de participação e de aproveitamento no ensino básico nas Filipinas tinham diminuído drasticamente, devido a um subfinanciamento crónico. A nível secundário, os problemas também eram omnipresentes: a taxa líquida de matrículas no ensino secundário, por exemplo, tinha descido em 2005 para 58,5%, após ter aumentado de 55,4% para cerca de 66,0%, entre 1991 e 2000. A taxa de alfabetização juvenil do país, embora ainda seja elevada pelos padrões regionais, caiu de 96,6% em 1990 para 95,1% em 2003, tornando as Filipinas o único país do sudeste asiático com taxas decrescentes de alfabetização juvenil. Tais deficiências reflectiram-se no fraco desempenho dos estudantes filipinos em testes de avaliação internacionais, tais como o Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS). Em 2003, o último ano em que as Filipinas participaram no estudo, o país classificou-se apenas em 34º lugar entre 38 países em matemática do ensino secundário e em 43º lugar entre 46 países em ciências do ensino secundário. As despesas em educação, como percentagem das despesas totais do governo, diminuíram de 18,2% em 1998 para 12,4% em 2005. Para resolver estas deficiências, o governo filipino iniciou mudanças estruturais no sistema de educação básica e aumentou significativamente as despesas com a educação.

As Filipinas são um mercado de consumo jovem e vibrante com um forte potencial de crescimento. A experiência de compras é importante para os consumidores filipinos, que visitam os centros comerciais não só para fazer compras mas também como uma atividade familiar ou social. Os aspirantes a consumidores filipinos de classe média vêm as compras no retalho moderno como uma representação do estilo de vida urbano. Mas ao mesmo tempo, o consumidor filipino não gosta de despesas ostensivas, dá prioridade à sua vida familiar e é bastante conformista e espontâneo. A publicidade ajudou a aumentar a cultura do consumidor ao retratar a atratividade física e os bens materiais como uma porta para a felicidade e o sucesso.

As compras online estão a tornar-se cada vez mais populares entre os jovens filipinos, os consumidores filipinos desfrutam de visitas a lojas de retalho nas quais podem tocar e sentir o produto, e valorizar os serviços ao longo de todo o processo de compra. Os filipinos estão entre os consumidores mais socialmente conscientes do mundo. 86,0% destes estão dispostos a pagar mais por produtos e serviços que provêm de empresas empenhadas no impacto social e ambiental positivo. Os consumidores mais jovens também têm ajudado a impulsionar um crescimento considerável da Internet e da venda a retalho na Internet móvel. O número crescente de famílias monopessoais e de menor dimensão está a aumentar a procura de artigos domésticos compactos. As famílias de baixos rendimentos tendem a comprar produtos em volumes ou pesos mais baixos, mesmo que estes sejam mais caros do que as embalagens maiores. A utilização de plataformas colaborativas como a Airbnb e a Uber tem vindo a registar tendências no país nos últimos anos.

Referências

BIBLIOGRÁFICAS

Ficha de mercado da AICEP:

<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/FilipinasPaisemSintese.aspx>

Statista:

<https://www.statista.com/search/?q=Philippines>

ITC Trade map :

[https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c608%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

[nvpm=1%7c608%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c608%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME Human Development Reports:

<http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/PHL>

Trading Economics:

[https://tradingeconomics.com/philippines/taxes-on-international-trade-percent-of-revenue-wb-](https://tradingeconomics.com/philippines/taxes-on-international-trade-percent-of-revenue-wb-data.html#:~:text=Taxes%20on%20international%20trade%20(%25%20of%20revenue)%20in%20Philippine)

[data.html#:~:text=Taxes%20on%20international%20trade%20\(%25%20of%20revenue\)%20in%20Philippine](https://tradingeconomics.com/philippines/taxes-on-international-trade-percent-of-revenue-wb-data.html#:~:text=Taxes%20on%20international%20trade%20(%25%20of%20revenue)%20in%20Philippine)
[s%20was,compiled%20from%20officially%20recognized%20sources.](https://tradingeconomics.com/philippines/taxes-on-international-trade-percent-of-revenue-wb-data.html#:~:text=Taxes%20on%20international%20trade%20(%25%20of%20revenue)%20in%20Philippine)

Trade Portal:

<https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/philippines/taxes>

Santander:

<https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/philippines/foreign-investment>

<https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/philippines/economic-political-outline>

<https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/philippines/foreign-trade-in-figures>

EMERHUB:

<https://emerhub.com/philippines/understanding-business-culture-in-the-philippines/>

USA Today;

<https://traveltips.usatoday.com/business-etiquette-philippines-16184.html>

Commisceo Global:

<https://commisceo-global.com/resources/country-guides/phillippines-guide>



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional