

WEBINAR CLUB EXPORTADORES

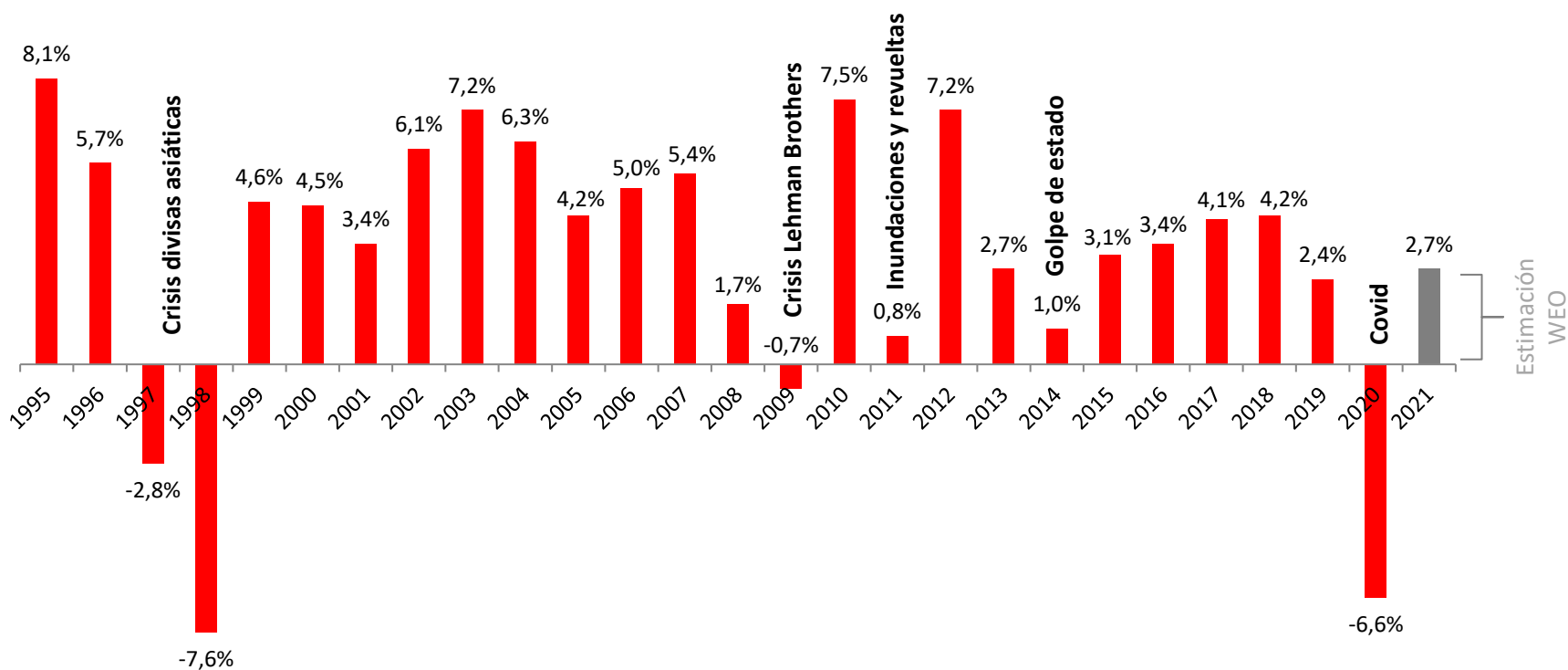
TAILANDIA



1. Situación Económica
2. Retos estructurales de la Economía
3. Sectores de Oportunidad
4. Comercio Exterior. Inversiones
5. Comercio / Inversiones Bilateral
6. Consejos

18 FEBRERO 2021

Crecimiento Económico



Fuente: IMF

Situación Sanitaria

- **Primer país fuera de China en registrar casos. Primavera 2020: confinamiento y medidas sanitarias muy decididas. Mayo desescalada**
- **Verano y otoño sorprendentemente tranquilos. Muy pocos casos.**
- **Diciembre 2020 6.000 casos 60 muertos. Brote importado por negligencia. Nuevo confinamiento: se ataja rápido.**
- **Feb 2021: 25.000 casos 82 muertos.....cifras aun muy bajas, no han creado crisis de asistencia sanitaria.... Miedo ? Prudencia ? hay mucho.....**
- **Requisitos viaje muy estrictos: fronteras cerradas salvo con permiso trabajo, PCR y cuarentena...hacen inviables los viajes de negocios**
- **Vacunas por empezar....planes por concretar... No son objeto de deseo salvo en el turismo... Primeras importadas, previsto fabricar 200 millones dosis Astra Zeneca**

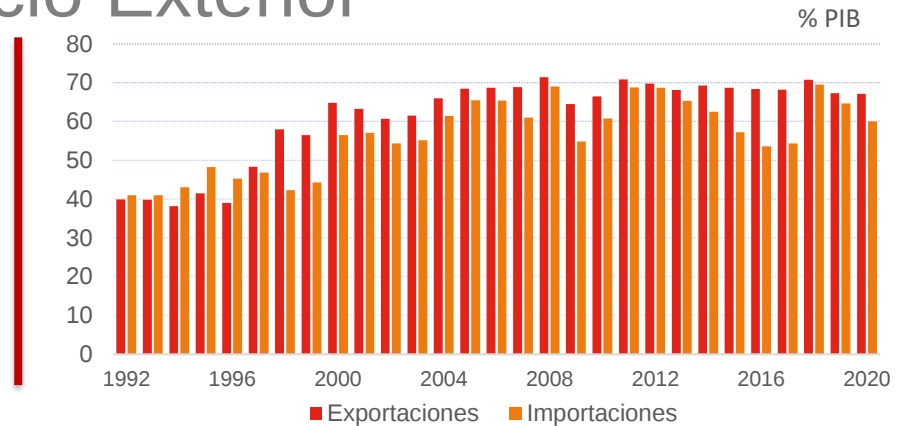
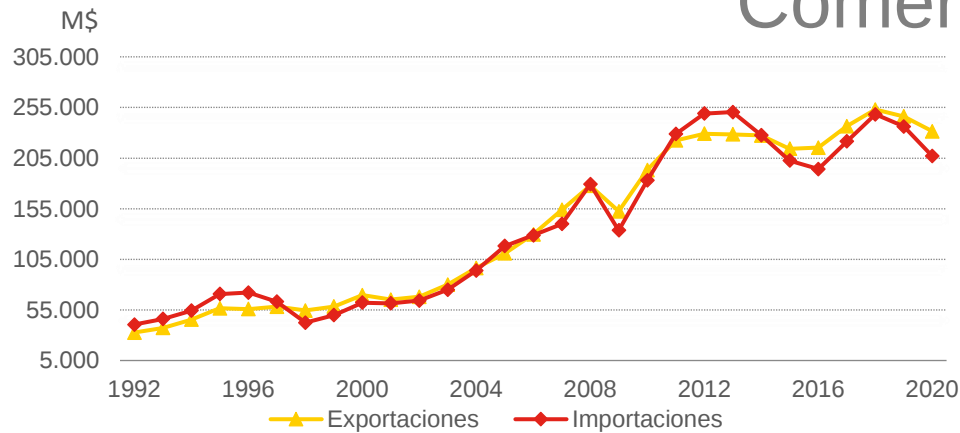
Situación Económica

- **2020** año muy difícil. Frenan todos los motores: turismo, exportaciones afectan a amplias capas población...
- **2021 Salida en U, no en V**, podría ser salida Nike en 2022, más bien salida K....
- **Política monetaria. Política fiscal.** Varios paquetes estímulo gasto, soporte rentas
- **Desempleo** muy bajo, camuflado en subempleo. Ahora aflorando, grave crisis
- **Inflación** muy baja. Ahora en negativo. **Déficit y deuda** bajos, hora se dispararán
- **Consumo frenado por** exceso de endeudamiento familias
- **Inversión:** Privada muy selectiva ante pobres expectativas. Pública (pobre diseño, lenta ejecución centrada en Bangkok y EEC). **Extranjera también frenada.**
- **BAHT** apreciándose 2019. Freno marzo 2020, recuperación y estabilidad
- **2021 no será buen año, pero no faltan oportunidades**

Retos Estructurales de la Economía

- **Trampa país renta intermedia. Problemas enquistados**, modelo anémico, motores gripados. Sin ambición reformista, le adelantan Vietnam y otros
- **Gran desigualdad** distribución renta y riqueza.
- Dominio de los **oligopolios** en mercados y rigidez en factores y suministros. Falta competencia (p.ej en compras públicas, preferencias locales), sobra regulación (a veces laxa, a veces excesiva, con frecuencia anticuada).
- **Gran dependencia de la exportación bienes (automóviles) y turismo.** Muy concentrado con China: 2º peor desempeño 2020 en Asia. Salva agricultura.
- Modelo basado en **mano de obra barata**, no en mejoras productividad. Baja formación y envejecimiento de población
- **Infraestructuras** aceptables pero muy desiguales. **Desequilibrios regionales**
- **Oportunidades para innovadores y disruptores**

Comercio Exterior



PRINCIPALES CLIENTES 2020

1	EE.UU.	34.344
2	China	29.754
3	Japón	22.876
4	U.E. (27)	17.637
5	Hong Kong	11.292
6	Vietnam	11.164
7	Australia	9.829
8	Singapur	9.509
9	Malasia	8.735
10	Indonesia	7.650
36	España	746

TOTAL

231.468 (67,1% PIB)

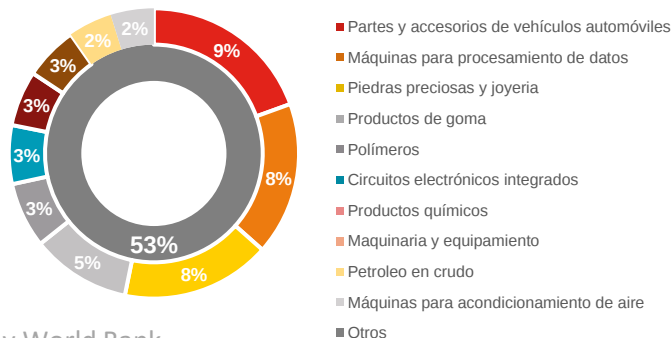
PRINCIPALES PROVEEDORES 2020

1	China	49.853
2	Japón	27.680
3	U.E. (27)	15.497
4	EE. UU.	14.853
5	Malasia	10.212
6	Taiwán	8.225
7	Corea del Sur	7.660
8	Singapur	7.525
9	Indonesia	5.820
10	Emiratos Árabes Unidos	5.469
33	España	663

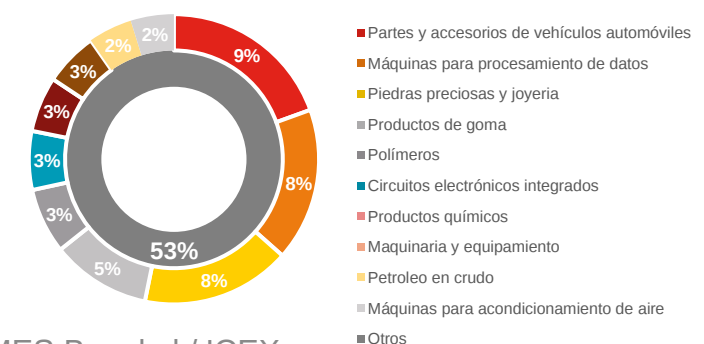
TOTAL

206.992 (60,0% PIB)

EXPORTACIONES POR SECTOR 2020

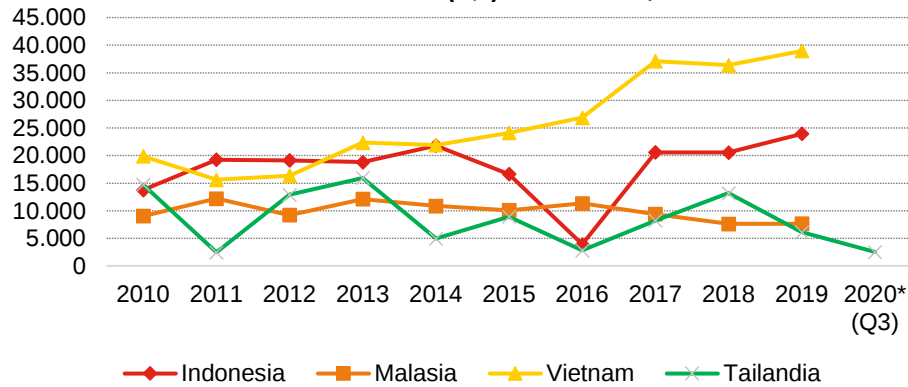


IMPORTACIONES POR SECTOR 2020

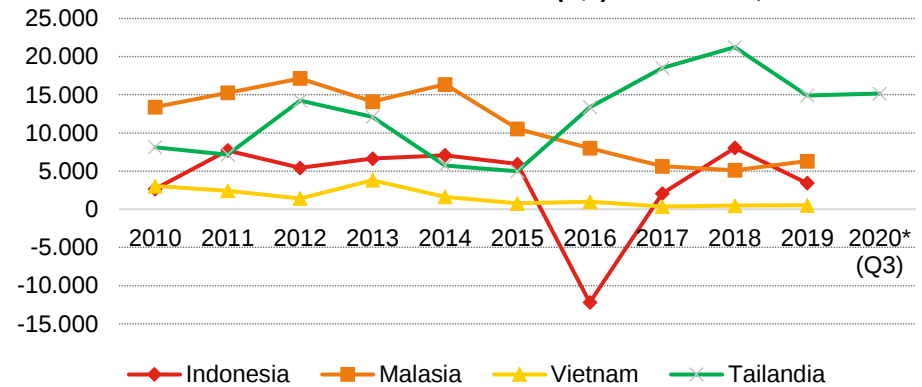


Inversiones Extranjeras

Stock Inward 2020 (Q3): 254.921 M\$



Stock Outward 2020 (Q3): 158.797 M\$



Principales países inversores

Japón, Singapur, Hong Kong, EEUU, Países Bajos, Islas Vírgenes Británicas, Reino Unido, China, Alemania, Islas Caimán, Mauricio

Principales países destinos de inversión

Hong Kong, Singapur, Países Bajos, Vietnam, Estados Unidos, Mauricio, Japón, Indonesia, Reino Unido, Islas Vírgenes Británicas

Principales sectores de IDE



Principales empresas inversoras



Comercio / Inversiones Bilateral

Intercambios España → Tailandia Principales exportadores

- ❖ Exportación: 497 M €
- ❖ Importación: 1.018 M €

- ❖ Ranking exportación: 36
- ❖ Ranking importación: 33



Principales inversiones

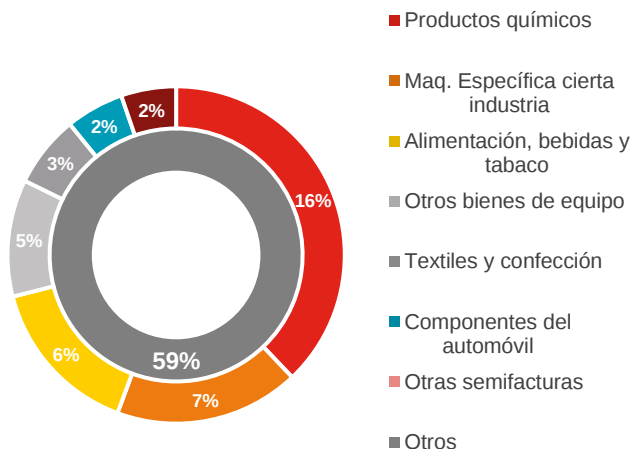
- ❖ Tailandia → España:
- ❖ MINOR (NH, 2.300 M €, 2018)
- ❖ INDORAMA (fábrica PET, 95 M €, 2017). Ahora reciclaje.

- ❖ España → Tailandia:
- ❖ Stock Inversión directa 71 M €
- ❖ Flujos < 1,5 M € en 2018-20

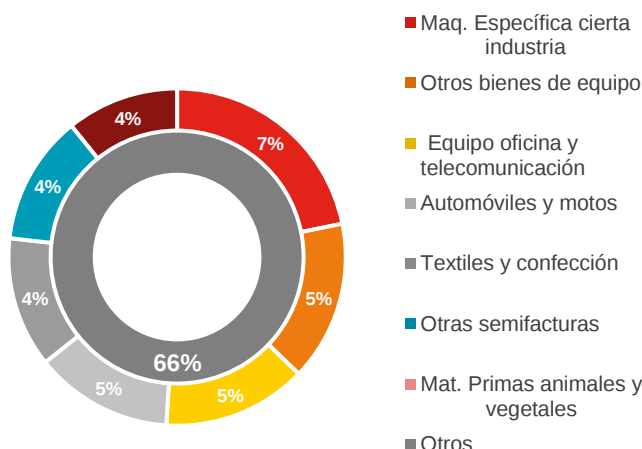


- ❖ Varias europeas desde España
- ❖ Oficinas representación, filiales comerciales y franquicias

Capítulos exportación 2020



Capítulos importación 2020



Sectores de Oportunidad

- **Automoción:** sector maduro y en redefinición ante la transición hacia el vehículo eléctrico
- **Transportes:** Ampliación de puertos y aeropuertos. Autopistas. Ferrocarril: electrificación, tracción y material rodante, sistemas ferroviarios. Compras públicas locales, buscar socios.
- **Energía:** Convencionales, GNL. Energías renovables y ahorro energético.
- **Agua y Economía Circular:** Gestión ambiental, valorización de residuos (urbanos, agrícolas, industriales)
- **Agroindustria:** Tecnología, materias primas en ganadería y acuicultura. Mejorar su calidad para export.
- **Alimentario:** posibilidades para frutas y carnes y otros alimentos gourmets cuando se resuelvan las barreras no arancelarias y más adelante las arancelarias con el ALC Tailandia UE
- **Biotecnología para alimentaria (foodtech) y farmacéutica**
- **Salud / Equipamiento Médico:** Necesidad de equipamiento médico y laboratorio avanzado
- **Químicos y plásticos, caucho**
- **Cosmética y moda. Muchos otros productos consumo**
- **El que importa es el suyo. ¡Pregunte!**

Consejos

- Sin ignorar el cuadro global y macro, **ir a lo micro y a oportunidades, es lo que determina cada negocio.**
- Ningún país, ningún negocio es fácil pero en Tailandia **se** puede trabajar, varios lo hay logrado con éxito
- Centrar la apuesta: Asia, Asean muy grandes. No dispersarse. **Enfoque país** (¿cuál?), sin ignorar región. Concepto de mercado gateway es muy dudoso. Hay que elegir y quizás luego expandir.
- Fórmula **PPP** :
 - **Perseverancia:** esto va a largo plazo y toma tiempo construir las relaciones y la confianza
 - **Presencia:** A veces es necesaria la implantación. No dudar si es rentable, hacer bien los números
 - **Partner local:** Elegir bien. De cliente a socio. ¿Cómo son empresarios? Oligopolios/competencia en pymes. Gente trabajadora, muy interesados en prosperar. Importancia de relaciones personales, aunque sea por VC. Respetar su cultura. Distancia considerable, no insalvable.
- **Fórmula CIA**
 - **Constancia** ¡Sostener el esfuerzo! **Paciencia**, como en todos los sitios.
 - **Innovación** en productos, procesos, modelos de negocio... ávidos por innovar
 - **Ambición** en desarrollo negocio: No valen tibiezas, todos son ambiciosos
- **Preferencias locales bastante marcadas en compras públicas** Buscar socios para concursar, no arredrarse porque tenga que ser como subcontratistas. Casi mejor, así ellos manejan riesgos no tecnológicos
- Imagen España aún débil. **Reforzar la imagen de empresa** y del producto.
- **Oficina Comercial.** Informes, gestiones y consultas habituales. Servicios personalizados....Disponibles para dar un paso más allá de lo tradicional, se nos puede poner a prueba !!

Muchas gracias.

A su disposición

Oficina Económica y Comercial de España en Bangkok
26th Floor Serm-mit Tower
159 Sukhumvit 21 Rd.
Bangkok 10110

Teléfono: +66 (0) 22589020-1
E-mail: bangkok@comercio.mineco.es
<http://tailandia.oficinascomerciales.es>

