

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION - JETRO

- 1. O PAPEL DA JETRO NO FORTALECIMENTO DOS NEGÓCIOS ENTRE BRASIL E JAPÃO**
- 2. RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO DA PRIMEIRA REUNIÃO DO GRUPO DE ESTUDOS SOBRE INOVAÇÃO**
- 3. PESQUISA: RETRATO DAS EMPRESAS JAPONESAS ATUANTES NA AMÉRICA LATINA EDIÇÃO 2018 - RESULTADOS DA ENQUETE**

O papel da JETRO no fortalecimento dos negócios entre Brasil e Japão



22/07/2019

JETRO São Paulo

Tel.: 11-3141-0788 infosao@jetro.go.jp
Alameda Santos, 771 - Jardim Paulista, São Paulo
<https://www.jetro.go.jp/brazil>



JETRO O papel da JETRO

Nossa missão

Pontos fortes

Rápida conexão de empresas japonesas com empresas de outros países através de uma rede de escritórios globais

Divulgação do Brasil que esta mudando(Aumento interesse das empresas japonesas)

Promoção da exportação de produtos agrícolas e alimentícios

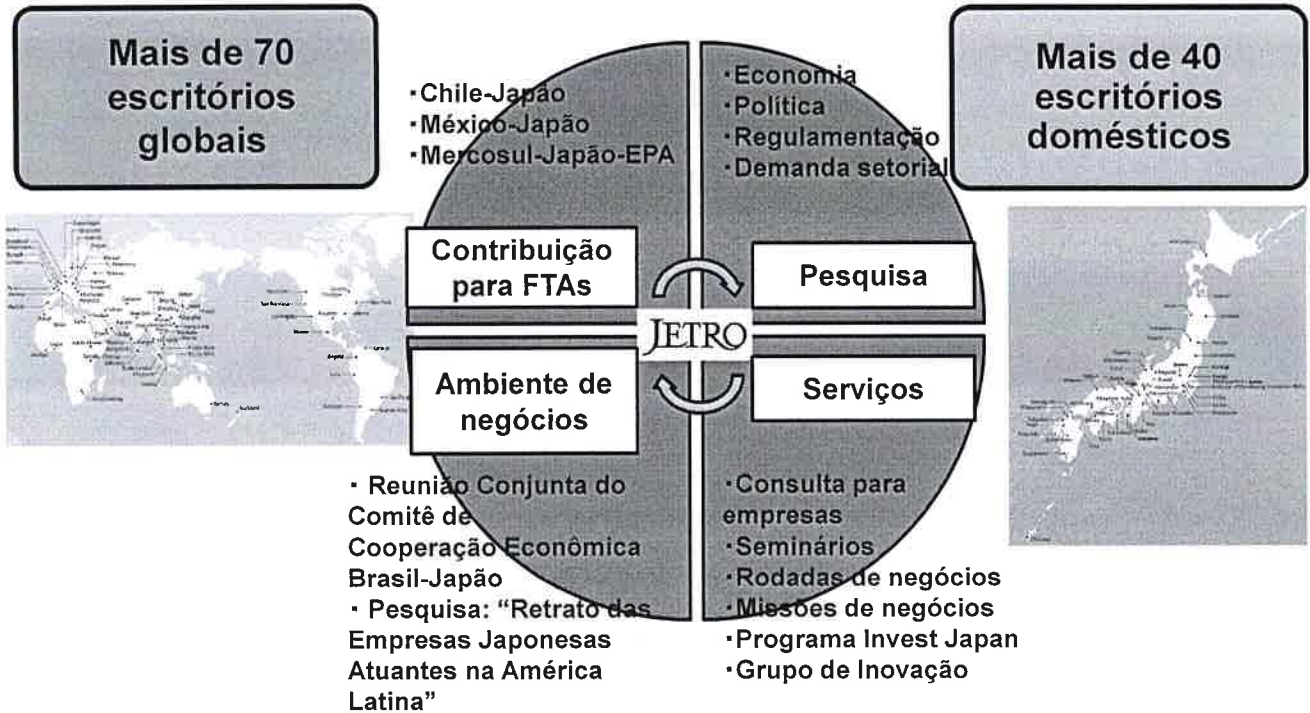
**4 Pilares
JETRO**

Apoio à expansão internacional de PMEs japonesas

Suporte aos negócios através de informação



Contribuindo com empresas japonesas e brasileiras



Talk to JETRO First!



Grupo de Estudo sobre INOVAÇÃO

(35 empresas)

Início em maio de 2019

Promoção de atividades de Inovação das empresas japonesas no Brasil

Teoria e Enquete

1ª Reunião

Estudo sobre o panorama geral da economia brasileira e perspectivas de inovação no Brasil.



2ª Reunião

Estudo sobre a importância da inovação na economia digital (cases) e preparação para visitar ecossistema.

Conexão com ecossistema

3ª Reunião : Agosto (previsão)

- ☐ Visita ao ecossistema e participação em eventos



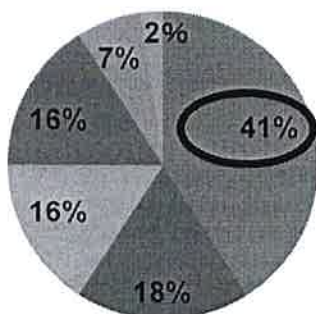
Demanda das empresas japonesas relacionadas à inovação aberta

(Principais resultados da enquete)

**Cerca de 40% deseja
Visita ao ecossistema**

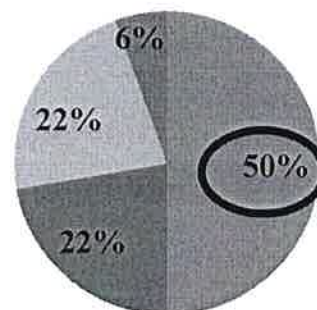
**50% deseja conduzir
novos negócios**

Além do acesso a informações, por favor, selecione as atividades que você gostaria de realizar ao participar deste grupo de estudos (20 Respostas)



- Visita ao ecossistema brasileiro, construir networking.
- Participar de programas oferecidos por aceleradoras privadas, e programas de inovação aberta executados por agências governamentais.
- Aumentar o conhecimento dos funcionários de sua empresa sobre o tema "inovação".
- Participar de programas de colaboração universidade-indústria
- Eventos realizados por este grupo de estudo
- Outros

Por favor, escolha o tema mais importante para sua empresa no Brasil (21 Respostas)



- Conduzir novos negócios.
- Expandir negócios existentes.
- Investimento / M & A.
- Entender a situação do mercado brasileiro e reportar para a matriz.
- Outros

Algumas empresas japonesas da indústria manufatureira procuram incentivos de P & D e querem gerar novos produtos.

JETRO + Governo de São Paulo

Estado São Paulo
(Governo e demais instituições)
Investe SP etc..

JETRO + Grupo de estudos inovação
com empresas japonesas

Objetivos:

- 1) Atração de investimentos
- 2) Regionalização:
Expandir/Fomentar negócios em diferentes cidades paulistas

Objetivos:

- 1) Conhecer iniciativas e oportunidades de inovação no Brasil
- 2) Criar networking com universidades, centros de P&D, Aceleradoras/Incubadoras de startups

Oportunidades de parceria:

- Visitas técnicas a Parques tecnológicos no Estado de São Paulo (USP, Unicamp, São Carlos, Piracicaba, etc.)
- Apresentar empresas brasileiras para potencial parceria
- Apresentação de Iniciativas de Financiamento (BNDES)
- Eventos e cases de inovação aberta

Oportunidades de parceria:

- Conhecer benefícios de inovar no Brasil
- Possibilidade de desenvolver novos produtos/serviços no país
- Possibilidade de melhorar eficiência operacional no Brasil
- Apresentar tecnologias japonesas ao mercado brasileiro

22 de julho de 2019

Câmara de Comércio e Indústria Japonesa do Brasil

Comitê de Estratégia e Planejamento

Grupo de Estudos sobre Inovação

Resultados do Questionário da Primeira reunião do Grupo de Estudos sobre Inovação

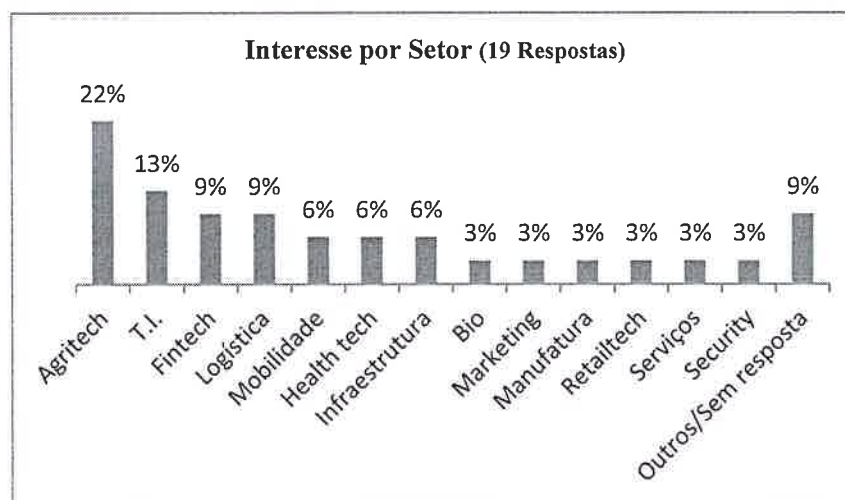
Caros membros,

Agradecemos sua participação no grupo de estudos.

Os principais resultados do questionário da primeira reunião encontram-se a seguir.

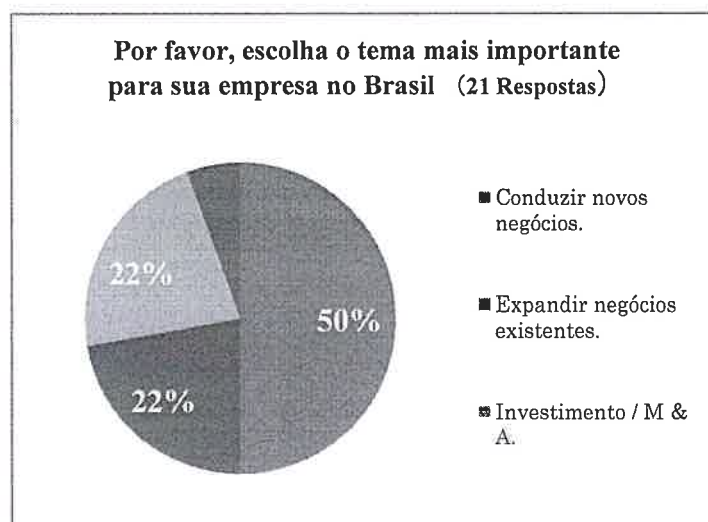
1. Objetivo da pesquisa: compreender os desafios enfrentados pelas empresas japonesas ao desenvolver negócios no ecossistema brasileiro junto a startups e quais atividades os participantes têm interesse em realizar nas próximas reuniões do grupo.
2. Público-alvo da pesquisa: empresas associadas com interesse em startups de destaque internacional e em *Open Innovation*.
3. Data de realização da pesquisa: 24/05/2019
4. Número de respondentes : 22 empresas presentes na primeira reunião
5. Obs.: Algumas perguntas podem apresentar múltiplas respostas

1. Interesse das empresas por Setor:



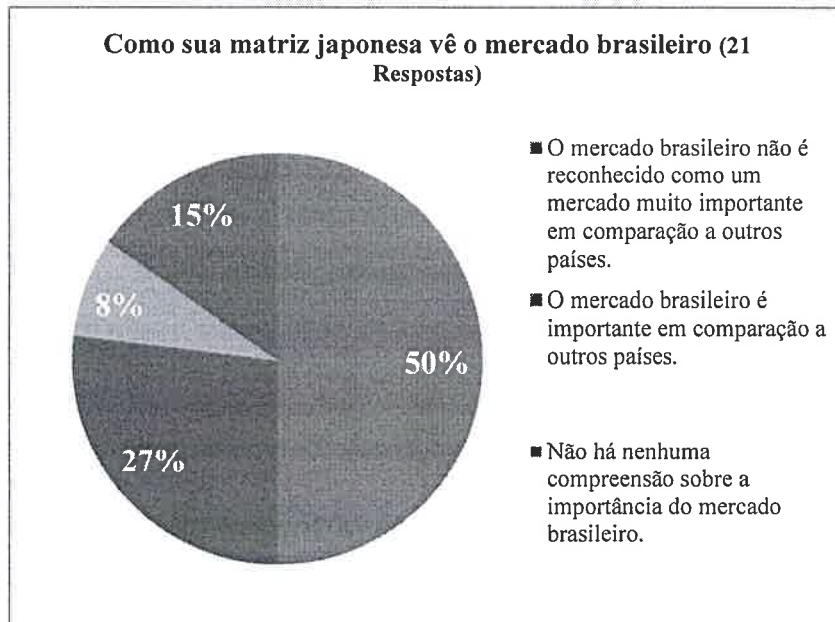
O setor de Agritech, com amplas oportunidades de negócios em toda a cadeia de valor, liderou o interesse das empresas respondentes, seguida por T.I., Fintechs (com surgimento de unicórnios), e logística (com soluções para questões sociais e do custo Brasil).

2. Importantes temas para atuação da empresa no Brasil



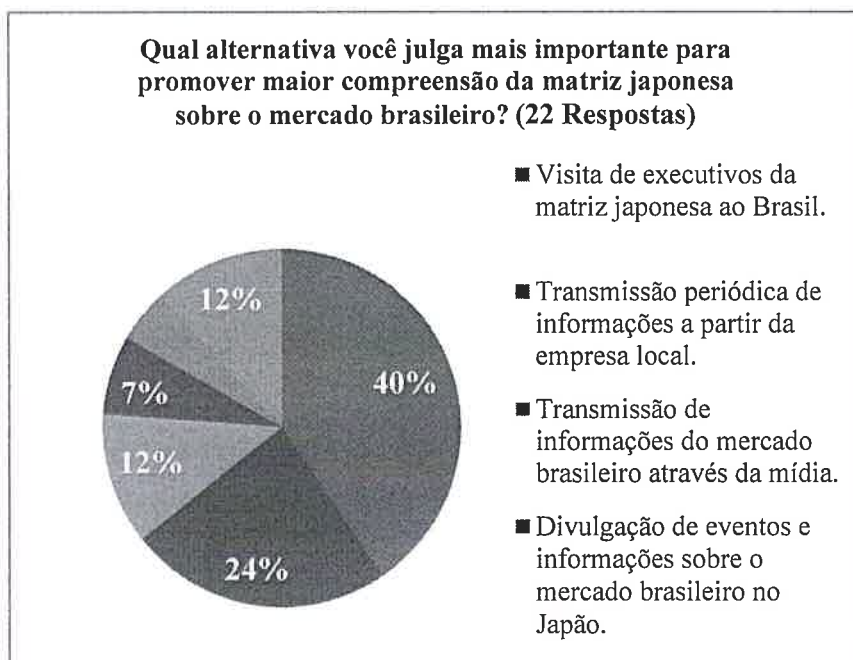
Há casos em que as empresas buscam solucionar problemas resultantes do ambiente de negócios do Brasil, como o "Custo Brasil", através da inovação, porém mais da metade das empresas priorizou a busca de "novos negócios".

3. Visão sobre o mercado brasileiro



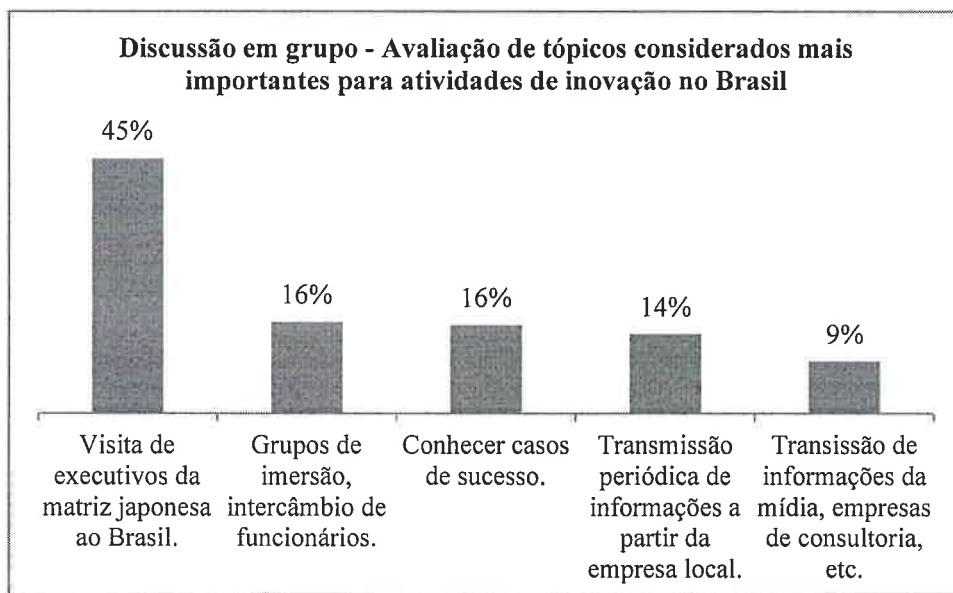
Embora a alternativa “*O mercado brasileiro não é reconhecido como um mercado muito importante em comparação a outros países.*” tenha recebido a maioria das respostas, $\frac{1}{4}$ das empresas respondeu que para sua matriz, “*o mercado brasileiro é importante*”. Outras respostas afirmam que mesmo que haja reconhecimento da importância do mercado brasileiro, considerando os riscos do País, dificulta algumas ações, ou seus projetos no País são desfavorecidos em relação a outros com maior capacidade tecnológica e de inovação. Outras responderam que há desconhecimento sobre iniciativas relacionadas à inovação no Brasil.

4. Como promover maior compreensão sobre o mercado brasileiro aos japoneses?



Para obter apoio da matriz japonesa aos projetos de inovação no Brasil, é necessário aumentar o conhecimento que eles têm sobre o mercado local. Para isso, nesta primeira enquete, 40% dos respondentes escolheu “Visita de executivos da matriz japonesa ao Brasil” como a alternativa mais importante para promover maior compreensão da matriz sobre o mercado brasileiro. Mesmo que a empresa local transmita informações periodicamente, há casos em que a mensagem não é compreendida corretamente.

5. Discussão: Atividades mais importantes para inovar no Brasil

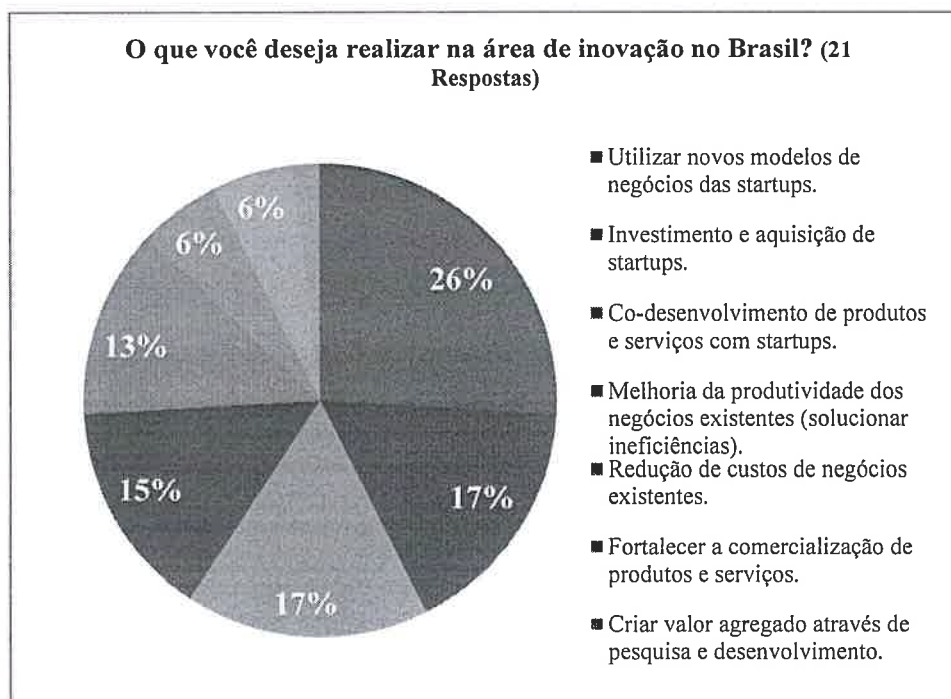


Durante a reunião, os participantes foram divididos em sete grupos para discutir juntos alguns tópicos relacionados a realização de atividades de inovação no Brasil, e avaliá-los de acordo com grau de importância.

Dos sete grupos, quatro consideraram “visita de executivos da matriz japonesa” ao Brasil como muito importante para condução de atividades de inovação da empresa local.

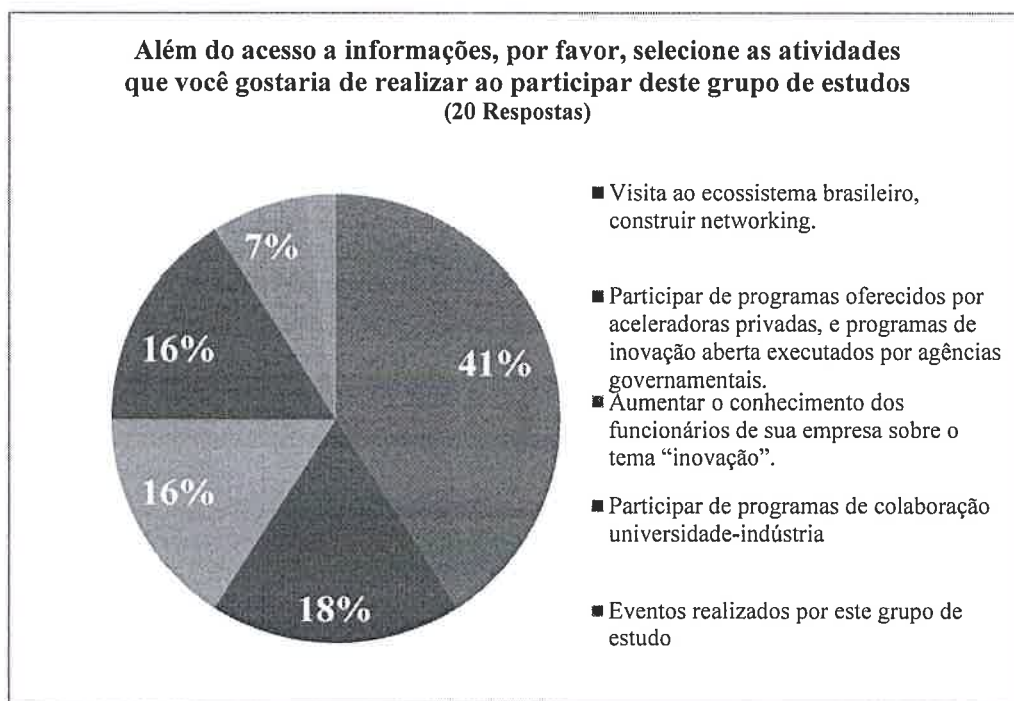
Dois grupos escolheram “conhecer casos de sucesso” no Brasil, que também foi altamente avaliado por outros grupos.

6. Por que inovar no Brasil?



Questionadas sobre os principais objetivos relacionados a inovar no Brasil, a maioria das empresas respondeu que gostariam de “utilizar novos modelos de negócios das startups.”, “co-desenvolvimento de produtos e serviços com startups”, superando a alternativa “melhoria da produtividade de negócios existentes”. Ou seja, as empresas japonesas no Brasil do grupo de estudos, têm interesse em realizar parcerias com startups para desenvolver novos produtos, serviços e modelos de negócios.

7. Atividades de interesse do grupo de estudos



Para elaborarmos melhores atividades em benefício dos membros deste grupo de estudos, perguntamos em quais atividades relacionadas à inovação no Brasil as empresas teriam maior interesse em participar.

Mais de 40% das empresas tem interesse em realizar "Visita ao ecossistema brasileiro, construir networking".

Algumas empresas querem saber como construir networking e estão dispostas a trocar opiniões e informações abertas, respeitando as normas de confidencialidade de cada empresa.

本件に関する問い合わせ

ジェトロ・サンパウロ事務所

電話 (+55) 11-3141-0788

担当：古木、タチアナ、二宮

Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas
Atuantes na América Latina Edição 2018
Resultados da enquete

JETRO - Japan External Trade Organization

Depto. de Pesquisas no Exterior - Seção Américas

Fevereiro de 2019

Termo de isenção de responsabilidade:

As informações disponibilizadas no presente documento deverão ser utilizadas sob responsabilidade e discernimento do próprio usuário.

A JETRO empenhou-se para disponibilizar as informações mais precisas possíveis; porém, a entidade roga a compreensão e a anuência dos senhores usuários para o fato de que ela não pode ser responsabilizada por quaisquer desfavorecimentos, prejuízos ou afins que eventualmente vier a arcar em decorrência do uso deste material.

I. Sumário da Enquete

1. Objetivos da Enquete	3
2. Setores de atividade das empresas respondentes	4
3. País da unidade que coordena os negócios na América Latina	5
4. Síntese dos resultados	6

II. Principais resultados da Enquete

1. Resultado operacional estimado para 2018		(4) Regulamentação de comércio exterior	46
(1) Resultado operacional estimado para 2018	10	(5) Dificuldades na área produtiva	49
(2) Resultado operacional estimado para 2018 (comparado ao ano anterior)	11	(6) Vantagens e riscos do ambiente de investimentos	52
(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018	12	6. Aquisição atual de insumos e peças	
(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018	15	(1) Status da aquisição de insumos e peças: Países/regiões de aquisição	59
2. Resultado operacional estimado para 2019		(2) Status da aquisição de insumos e peças: Origem das fornecedoras locais: japonesas, capital local ou multinacionais de outras nacionalidades (aplicável a empresas que responderam como "Empresas Locais" ao quesito II-6-(1))	60
(1) Resultado operacional estimado para 2019 (comparado ao ano anterior)	18	7. Utilização de FTA/EPA e problemas verificados (para empresas com histórico de comércio exterior)	
(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2019	19	(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados	61
(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019	22	(2) Análise da utilização da CPTPP (TPP11): Exportação e importação	68
3. Direcionamento futuro do negócio		(3) Impacto da renegociação do NAFTA (México apenas)	70
(1) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos	25	8. Outros	
(2) Motivos da expansão	26	(1) Status do payback do investimento inicial	71
(3) Funcionalidades específicas que serão expandidas	29	(2) Tempo requerido para o payback do investimento inicial	72
(4) Razões para a retração, mudança ou saída do negócio	32	(3) Estimativa do tempo que será requerido para o payback do investimento inicial	73
(5) 1. Variação do quadro de colaboradores locais	33	(4) Considerando os fatores em que o Paraguai possui superioridade competitiva com o Brasil (v.g. custos trabalhistas), planos e razões para inserir o Paraguai no desenvolvimento dos seus negócios	74
2. Variação do quadro de expatriados japoneses	34	Nessa hipótese, as funções que essa unidade terá (para empresas japonesas instaladas no Brasil)	
4. Iniciativas de prospecção		(5) Impacto, ou seu temor, de que a ausência de um acordo de livre comércio entre o Japão e o Mercosul possa afetar as empresas investidoras japonesas (para empresas japonesas instaladas no Brasil e na Argentina)	75
(1) Iniciativas de prospecção: Concorrentes no setor	35		
(2) Iniciativas de prospecção: Evolução da concorrência	36		
5. Desafios administrativos atuais			
(1) Dificuldades comerciais/de vendas	37		
(2) Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais	40		
(3) Dificuldades trabalhistas	43		

Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

2

I-1. Sumário da Enquete: Objetivos

1. Objetivos da Enquete

A presente pesquisa tem como objetivo proporcionar uma compreensão melhor do status da gestão das empresas japonesas que atuam na América Latina (AL), bem como das transformações no ambiente de negócios local, disponibilizando informações que contribuam para a formulação de estratégias internacionais das empresas japonesas, bem como para a propositura de sugestões visando a melhoria do ambiente de negócios nesses países.

2. Escopo do levantamento

Empresas japonesas atuantes em sete países latino-americanos (empresas que apresentem participação societária, direta ou indireta de pelo menos 10% de sócio de nacionalidade japonesa)

3. Metodologia e período da pesquisa

Enquete, realizada no período de 1/11 a 30/11/2018.

4. Retorno à pesquisa:

Das 687 empresas às quais foi solicitada a pesquisa, 342 apresentaram respostas, uma percentagem de retorno de 49,8%.

5. Perfil das empresas consultadas pela pesquisa

	Universo de empresas (total)	Empresas consultadas		Setor de atividade				Por porte do empreendimento				% de respondentes
		Empresas respondentes	%	Indústria	%	Não-industrial	%	Grande porte	%	Pequeno ou médio porte	%	
México	250	111	32.5	52	46.8	59	53.2	97	87.4	14	12.6	44.4
Venezuela	18	13	3.8	3	23.1	10	76.9	12	92.3	1	7.7	72.2
Colômbia	35	19	5.6	8	42.1	11	57.9	16	84.2	3	15.8	54.3
Peru	36	35	10.2	8	22.9	27	77.1	31	88.6	4	11.4	97.2
Chile	78	41	12.0	9	22.0	32	78.0	31	75.6	10	24.4	52.6
Brasil	216	83	24.3	35	42.2	48	57.8	75	90.4	8	9.6	38.4
Argentina	54	40	11.7	16	40.0	24	60.0	34	85.0	6	15.0	74.1
América Latina	687	342	100.0	131	38.3	211	61.7	296	86.5	46	13.5	49.8

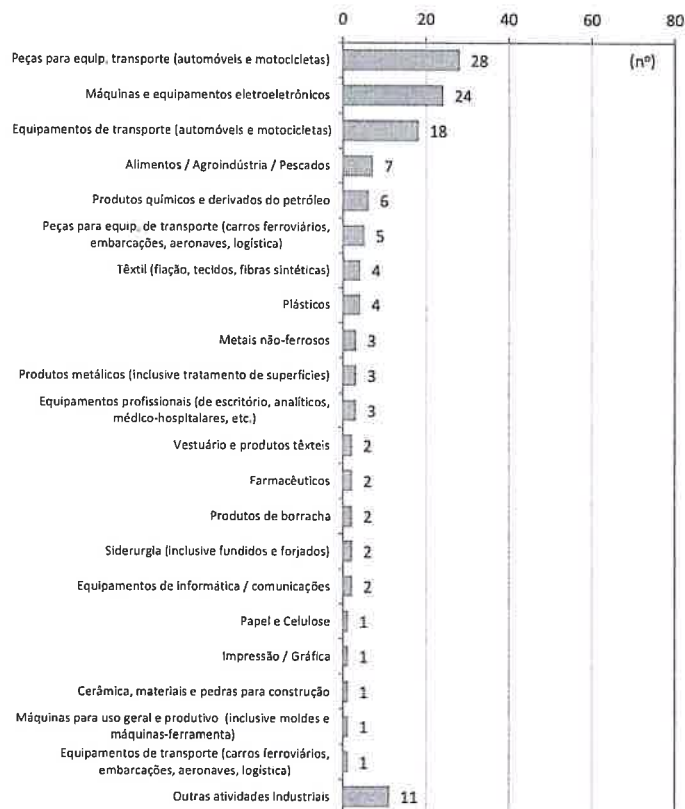
6. Observações

Realizada desde 1999, a pesquisa chega este ano à 19ª edição. Os números contidos nas tabelas e gráficos são arredondados, e por isso não necessariamente totalizam 100%.

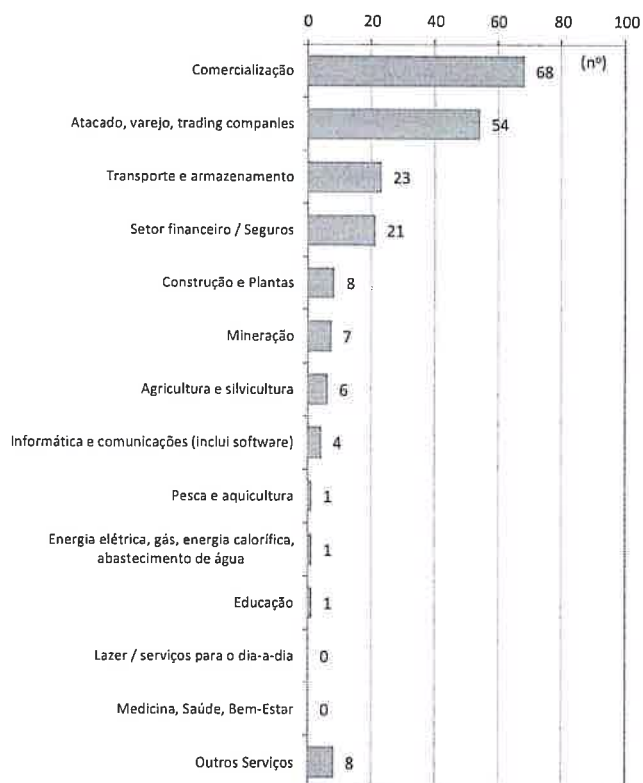
I-2. Sumário da Enquete: Setores de atividade das empresas respondentes

Setores de atividade das empresas respondentes (total AL)

Indústria (131 empresas)



Não-industrial (211 empresas)



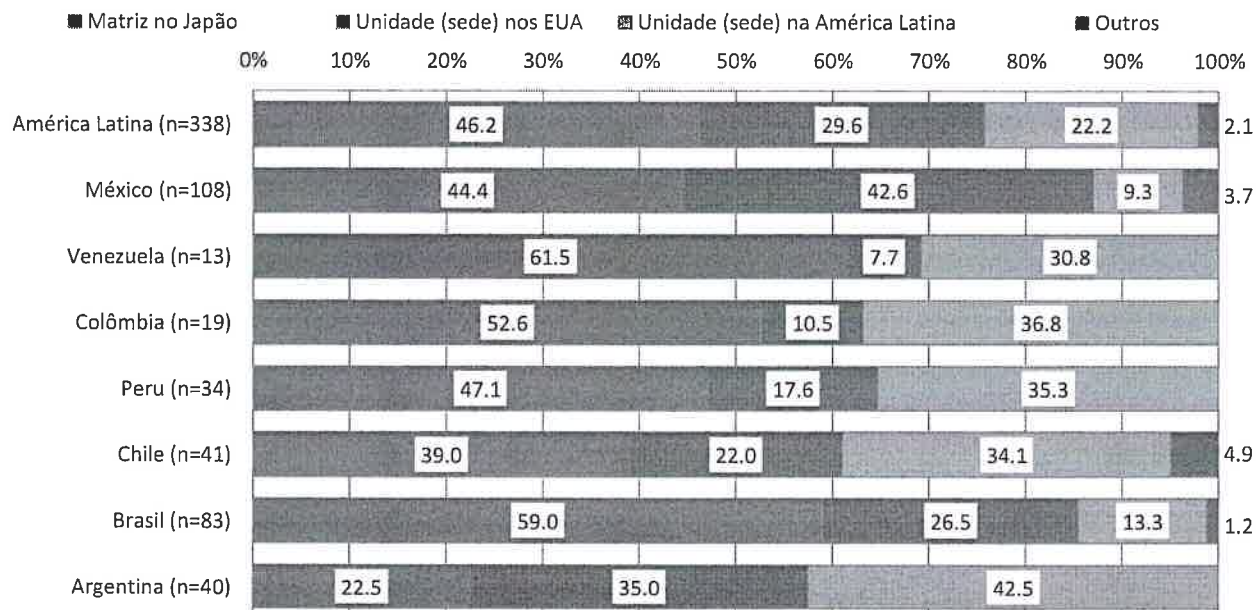
Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

4

I-3. Sumário da Enquete: País da unidade que coordena os negócios na AL

■ Na América Latina como um todo, cerca de 80% das empresas afirmaram estar subordinadas à sede global no Japão ou à unidade nos Estados Unidos (sede regional norte-americana), número similar ao da pesquisa do ano passado.

País da unidade que coordena os negócios na América Latina (%)



Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

5

I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

■ Visão Geral

2018 foi um ano de maior incerteza no ambiente político e econômico latino-americano, com cautela na evolução dos negócios por parte das empresas japonesas instaladas no continente. As perspectivas de resultado operacional não diferiram muito em relação à última pesquisa; porém, quando perguntadas sobre o direcionamento dos negócios para o futuro próximo, a proporção de respostas “Expansão” ficou em 51,7%, uma queda de 7,8% em relação ao ano anterior.

Uma das razões dessa incerteza foi a mudança de governos nos principais países, criando a necessidade de analisar os rumos das novas políticas governamentais. Também cite-se que o mercado mundial passou a ser mais crítico com países emergentes que apresentam fundamentos voláteis, caso da Argentina, que experimentou considerável depreciação cambial e aumento dos juros. No comércio exterior, houve também alterações no ambiente econômico e de investimentos em países como o México, que passa por renegociações do NAFTA, entre outros fatores.

■ COMENTÁRIOS SOBRE OS PRINCIPAIS PAÍSES

México: Em dezembro de 2018, tomou posse o esquerdista López Obrador, que lançou políticas equilibradas e com foco na disciplina das contas públicas, medidas essas que tranquilizaram as empresas internacionais. Porém, as regras do USMCA (o novo NAFTA), como a exigência de um salário mínimo, elevaram o temor de piora do ambiente de investimentos no país. Inclusive pelo fato do texto dessa cláusula ainda estar por ser definido, a respostas mais comum das empresas sobre o impacto do acordo foi “Não sabe”.

Argentina: A desvalorização do Peso, o aumento dos juros básicos e outros fatores negativos para o mercado consumidor fizeram piorar a percepção das empresas investidoras sobre o ambiente de investimentos do país.

Brasil: A vitória de Jair Bolsonaro nas eleições presidenciais de outubro de 2018, com o compromisso de adotar políticas liberais na economia e de moderação e equilíbrio nas finanças públicas, repercutiu positivamente nos mercados. O Real, que experimentara oscilações drásticas durante a campanha eleitoral, saiu fortalecido, e a economia também mostrou sinais de tranquilização. Por conta disso, o Brasil se tornou o único país desta enquete com aumento da percentagem de empresas esperando resultados operacionais melhores em 2019.

Colômbia: Após o governo do ex-presidente Santos obter um acordo de paz com o grupo guerrilheiro de esquerda FARC, o país realizou eleições legislativas em março e presidenciais em junho de 2018. O novo presidente Duque prometeu dar continuidade ao diálogo com a guerrilha e políticas econômicas pró-negócios, que trouxeram tranquilidade às empresas multinacionais: a Colômbia foi o país com a maior proporção de respostas positivas em relação aos planos para os próximos um ou dois anos (72,2% pretendem expandir negócios).

I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

■ Suplementação da Visão Geral:

Mais de seis entre dez empresas responderam que o resultado operacional em 2018 foi “Rentável” na América Latina, não muito diferente de anos anteriores. Em muitos países, essa proporção caiu em relação à última enquete, mas o aumento no México e no Brasil deu sustentação ao conjunto [página 10].

O DI, ou Indicador de Difusão (percepção do clima de mercado) apresentou leve queda em 2018. A Argentina, que na última enquete apresentara a 2ª maior elevação, desta vez despencou, ficando em último lugar. Chamam ainda a atenção a Colômbia, que quadruplicou o índice positivo em relação ao ano anterior, e o Chile, que teve redução significativa [página 11].

O resultado operacional estimado para 2019 mostra as empresas japonesas menos otimistas em comparação ao ano anterior, com México, Peru e Argentina caindo respectivamente de 58,2% para 43,2%, de 47,4% para 32,1%, e de 43,9% para 27,8% [página 18]. Nos quesitos sobre o direcionamento dos negócios para um ou dois anos, o Brasil foi único país onde as respostas “Expansão” aumentaram em relação ao ano anterior (55,7%) [página 25].

A consulta sobre a variação do número de expatriados japoneses apontou que a Colômbia (21,1%) terá o maior aumento [página 34]. O quesito “Empresas do mesmo setor em posição de maior concorrência” apresentou, no conjunto da América Latina, uma queda da proporção de respostas “Empresas japonesas” (de 36,7% para 29,2%) e um aumento das empresas europeias e coreanas [página 35].

1. MÉXICO: Muitas empresas analisando o impacto da renegociação do NAFTA, estratégias ainda por definir

Devido à indefinição dos detalhes sobre a renegociação do NAFTA, o quesito sobre o impacto deste acordo sobre as empresas teve como resposta predominante “Não sabe” (44,4%). Comparando com as respostas que esperavam impacto positivo (3,7%) e negativo (19,4%), nota-se um certo viés para o segundo [página 70]. Os fatores específicos mais apontados referiram-se às regras de origem, como “Atendimento à cláusula salarial” (42,5%), que exige que uma determinada percentagem de peças e insumos para a indústria automobilística sejam produzidos em regiões cuja remuneração mínima seja de 16 dólares/hora; “Revisão das PSRs (regras específicas de origem por produtos)” (33,8%), ou “Meta compulsória de aquisição intra-regional de aço e alumínio” (26,0%) [página 70]. A estratégia de momento para lidar com a renegociação do NAFTA ainda está para ser definida, como indicam as respostas mais comuns: “Sem mudanças” (42,3%) e “Não sabe” (36,0%) [página 70].

O quesito sobre empresas do mesmo setor em posição de concorrência apontou, no México, uma redução da proporção de respostas apontando empresas japonesas (de 57,6% para 48,6%) e aumento das empresas europeias (de 10,7% para 17,1%), como resultado ao aumento dos investimentos de empresas alemãs de autopeças [página 35]. Já o crescimento do quadro de expatriados, que apresentara aumento no ano passado (22,5%), este ano caiu pela metade (11,7%), impactado pela renegociação do NAFTA. Variação similar ocorreu com o quadro de funcionários locais, onde as respostas “Crescimento” tiveram queda de 57,1% para 50,5% [página 34] [página 33].

I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

2. ARGENTINA: Depreciação cambial e altos juros elevam temores sobre a situação financeira

A percepção do clima de mercado pelas empresas japonesas na Argentina agravou-se drasticamente: o DI (Índice de Difusão) do ano passado, que fora o 2º melhor da região (+31,7%), este ano passou a ser o pior (-8,4%). O resultado operacional estimado para 2018 apresentou um aumento repentino das respostas “Pior”, passando dos 9,8% do ano anterior para 41,7% [página 11].

Ao quesito “Razões para piora do resultado operacional estimado para 2018”, a resposta “Variações cambiais”, que fora no ano passado de 0,0%, saltou nesta enquete para 93,3%, como foi também o caso de “Juros mais altos”, que saltou de 25,0% para 60,0% [página 15]. O resultado operacional estimado para 2019 (comparado ao ano anterior) teve uma queda brutal das respostas “Melhor”, dos 43,9% do ano anterior para 27,8% deste ano [página 18]. Em termos de pessoal empregado, nota-se no quesito “Planos futuros”, a percentagem de empresas que planejam reduzir seus quadros aumentou significativamente, tanto de funcionários locais como de expatriados japoneses (respectivamente de 2,4% para 20,0% e 12,2% para 35,0%) [página 33] [página 34].

Na pergunta sobre “Vantagens e riscos do ambiente de investimentos”, o encolhimento do mercado interno devido à desvalorização cambial e a política de juros elevados fez reduzir bastante “Porte do mercado/potencial de crescimento” como atrativo do país, de 73,2% para 50,0% [página 58].

3. BRASIL: Fim do período eleitoral aumenta previsibilidade das políticas públicas; empresas japonesas sinalizam retomada da motivação para expansão dos investimentos

O indicador de difusão do Brasil mostra um aumento das respostas prevendo melhorias, tanto que o país apresentou a melhor perspectiva de lucro operacional de 2019 em comparação com o ano anterior no continente (46,9). O resultado operacional estimado para 2019, na comparação com 2018, também aumentou (de 53,3% para 57,0% [página 18]). O país ainda foi o único, no comparativo com a enquete do ano anterior, que apresentou aumento das respostas positivas no quesito sobre o direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos (de 53,5% para 55,7%) [página 25].

Analisando as razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018, muitas empresas mencionaram “Aumento das vendas no mercado local” (de 75,6% para 77,8%), sinalizando a gradual recuperação da demanda interna. Houve ainda uma redução das respostas “Redução de demais despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)”, de 40,0% para 22,2%. São sinais de que a fase da “gestão de perseverança” que vinha desde 2015 está próxima de terminar [página 12].

Como razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2019, “Aumento das vendas no mercado local” subiu 3,7 pontos (de 83,0% para 86,7%), ao que se somou uma maior parcela de empresas que apontou “Variações cambiais” como razão. Essa opinião predominou principalmente entre empresas que atuam na área comercial, com a estabilização do câmbio após a campanha presidencial, permanecendo a moeda local, o Real, apreciado (passando de 3,7% no ano passado para 15,6%). Entre os fatores de risco do ambiente de investimentos, devido à Reforma Trabalhista, viabilizada pelo governo do ex-presidente Temer, parte das reformas estruturantes brasileiras, houve uma queda significativa das respostas que apontavam “Conflitos/processos trabalhistas” (de 65,7% para 48,1%), fazendo com que esse fator caísse no ranking de riscos do 4º lugar da enquete anterior para o 8º lugar [página 53].

I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

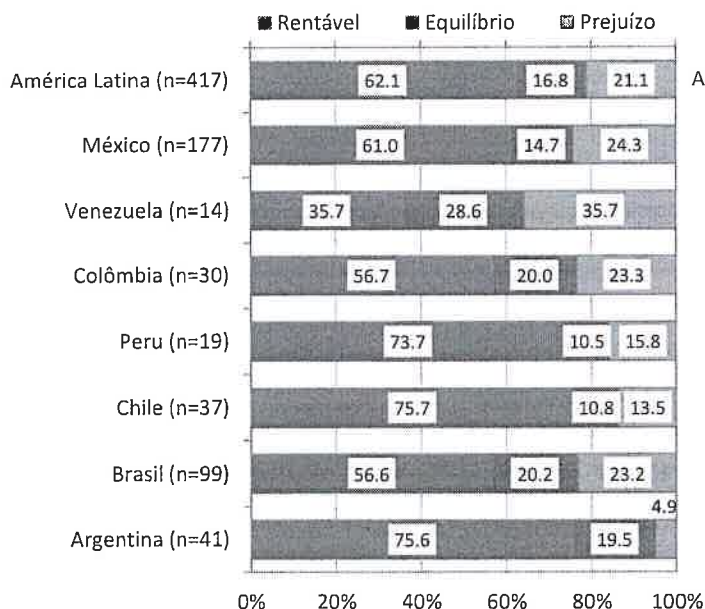
4. COLÔMBIA: Empresas japonesas no país confiantes com a retomada pós-retração do mercado do final de 2016

A percepção de clima de mercado na Colômbia melhorou significativamente. O DI (indicador de difusão) quadruplicou em relação ao ano passado (de 10,0% para 38,9%), melhorando também o lucro operacional estimado para 2018 (em comparação ao ano anterior), que passou de 40,0% para 55,6% [página 11]. A evolução positiva do indicador de clima se explica pelo aumento das vendas no mercado local. O aumento do imposto de valor agregado em dezembro de 2016 inibiu o crescimento da demanda doméstica em 2017, mas verificou-se a sua recuperação em 2018. Na pergunta sobre desafios administrativos atuais (comerciais/de vendas), as respostas “Esfriamento dos principais mercados” teve uma queda significativa (de 56,7% para 11,1%) [página 37]. A visão sobre o ambiente de mercado das empresas japonesas atuantes na Colômbia melhorou em relação à enquete anterior. No quesito sobre as vantagens e riscos do ambiente de investimentos, o anúncio de medidas como a continuidade das negociações com a guerrilha e políticas governamentais pró-mercado feitas pelo presidente Duque, eleito em agosto de 2018, trouxeram tranquilidade às empresas, tanto que as respostas “Instabilidade política/social” como fator de risco melhoraram muito em relação à enquete anterior, caindo de 52,6% para 22,2% [página 54]. Em termos de direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos, a proporção de respostas “Expansão” (72,2%) foi a maior da enquete [página 25]. Além disso, a Colômbia teve também a maior proporção de respostas “Crescimento” para o quesito sobre planos futuros para a quantidade de expatriados japoneses (21,1%) [página 34].

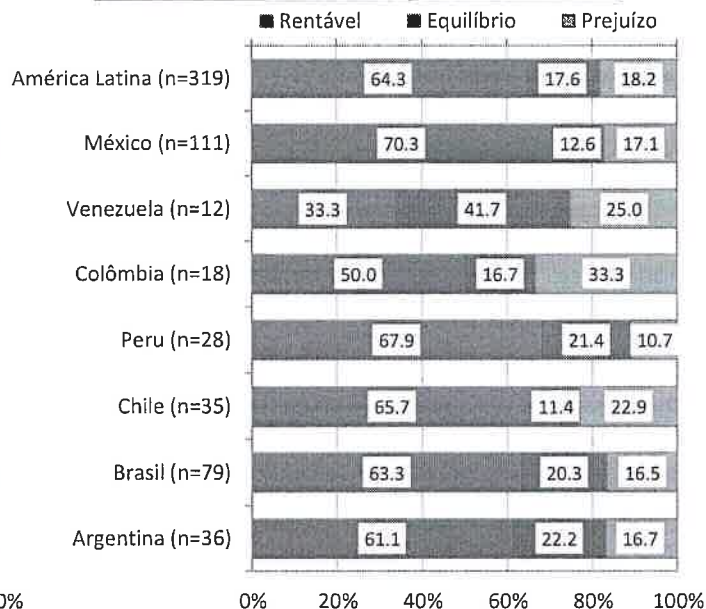
II-1-(1) Resultado operacional estimado para 2018

- O resultado operacional estimado não apresentou muitas mudanças no continente em 2018.
- A proporção de respostas apontando resultado positivo manteve-se acima dos 60%, similar ao ano anterior. Em muitos países, essa proporção caiu em relação à última enquete, mas o aumento da proporção no México e no Brasil deu sustentação ao conjunto.

Resultado operacional estimado para 2017 (levantamento realizado em 2017)



Resultado operacional estimado para 2018 (levantamento realizado em 2018)

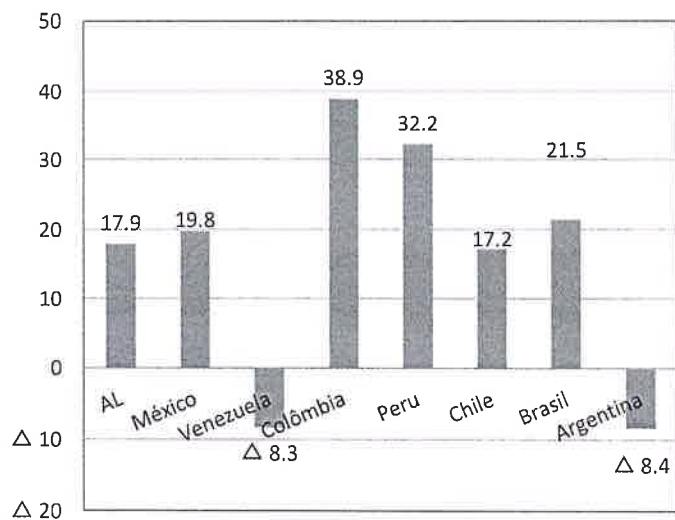


II-1-(2) Resultado operacional estimado para 2018 (comparado ao ano anterior)

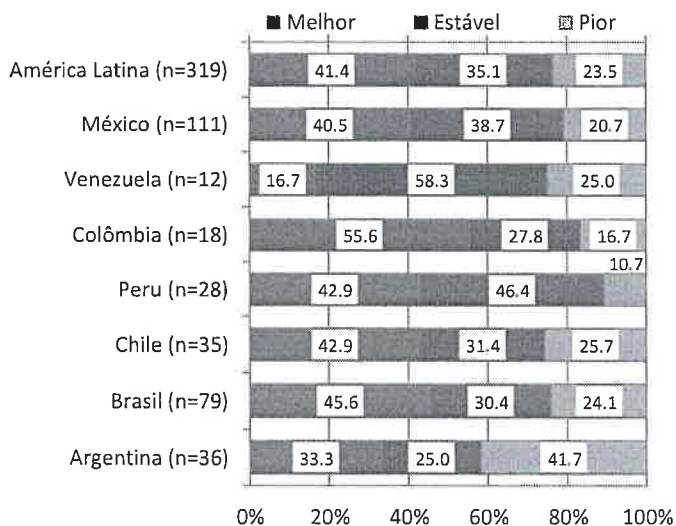
- O Indicador DI (Percepção de Clima de Mercado) em 2018 apresentou leve queda em relação ao ano anterior, passando de 20,8 para 17,9.
- Na visão por país, o DI da Argentina, que na última enquete havia sido o 2º melhor da região, com 31,7 pontos positivos, nesta edição não só foi o último colocado como apresentou resultado negativo (-8,4 pontos). A Colômbia quadruplicou seu DI em relação ao ano passado (10,0 para 38,9), enquanto o Chile passou por uma queda significativa (de 46,0 para 17,2).
- Na América Latina como um todo, o resultado operacional estimado para 2018 manteve-se praticamente inalterado em relação ao ano anterior (de 42,9 para 41,4).
- Por país, a Colômbia teve aumento das respostas "Melhor", denotando que muitas empresas entendem que o país saiu do esfriamento da demanda interna experimentado durante 2017 após a alta do imposto sobre valor agregado (IVA) aplicado em dezembro de 2016. Chile e Argentina tiveram queda das respostas "Melhor" (respectivamente de 54,1% para 42,9% e 41,5% para 33,3%).

Indicador de Difusão (DI): Percentagem de empresas cuja resposta de resultado operacional estimado para 2018 comparado ao ano anterior era "Melhor", subtraído da percentagem que respondeu que seria "Pior".

DI por país (2018)



Resultado operacional estimado para 2018 comparado ao ano anterior



II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018

- Na América Latina como um todo, a maior proporção nas respostas das empresas foi, assim como no ano passado, “Aumento das vendas no mercado local”, com 76,3%.
- Verificando por país, chamou a atenção a parcela dessa resposta no México (de 69,7% para 82,2%). O mesmo teve queda na Argentina e na Colômbia (respectivamente de 94,1% para 66,7% e de 75,0% para 60,0%), mas “Expansão das exportações gerando mais receitas” (nos gráficos, “Aumento das exportações”) compensaram a queda.
- Na Argentina, a proporção de respostas “Variações cambiais” cresceu de 0,0% para 75,0%.
- Um país que teve expressiva participação da resposta “Redução de demais despesas” foi a Colômbia. O Brasil, que apresentara percentagem elevada deste fator na enquete anterior, experimentou nesta uma significativa redução.

Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018 (múltiplas respostas)

(em %)

	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de demais despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para indústria)	Melhoria da eficiência comercial	Impacto de políticas públicas do governo local ou de outros países	Alterações nas normas de comércio exterior, v.g. FTA, revisão de tarifas aduaneiras, etc. (inclusive de terceiros países)	Outros
América Latina	131	25.2	76.3	17.6	11.5	15.3	17.6	12.2	13.7	2.3	0.0	7.6
México	45	24.4	82.2	11.1	11.1	4.4	11.1	20.0	6.7	0.0	0.0	2.2
Venezuela	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0
Colômbia	10	50.0	60.0	10.0	10.0	30.0	30.0	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0
Peru	12	33.3	83.3	0.0	0.0	8.3	25.0	16.7	16.7	0.0	0.0	16.7
Chile	14	35.7	78.6	0.0	7.1	28.6	14.3	0.0	21.4	0.0	0.0	0.0
Brasil	36	13.9	77.8	22.2	19.4	25.0	22.2	11.1	19.4	2.8	0.0	16.7
Argentina	12	25.0	66.7	75.0	8.3	8.3	16.7	8.3	0.0	8.3	0.0	0.0

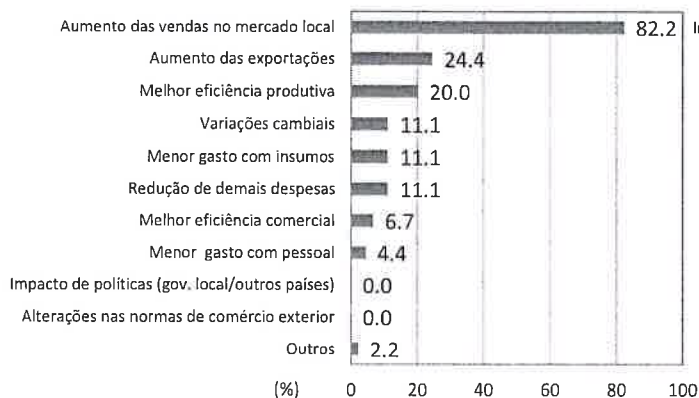
FTA: Free Trade Agreement

Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

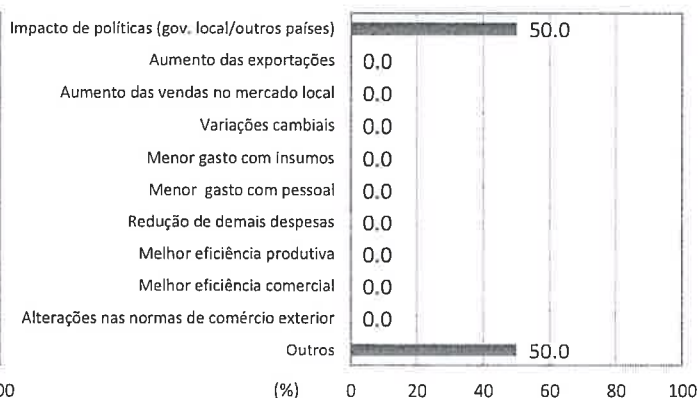
12

II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018 (por país 1)

México (n=45)



Venezuela (n=2)



Colômbia (n=10)



Peru (n=12)

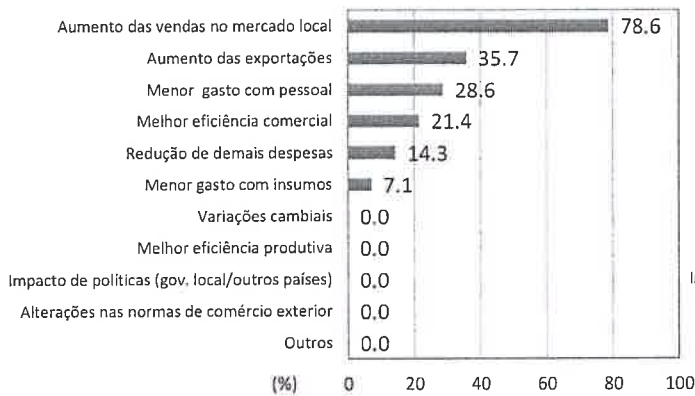


Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

13

II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018 (por país 2)

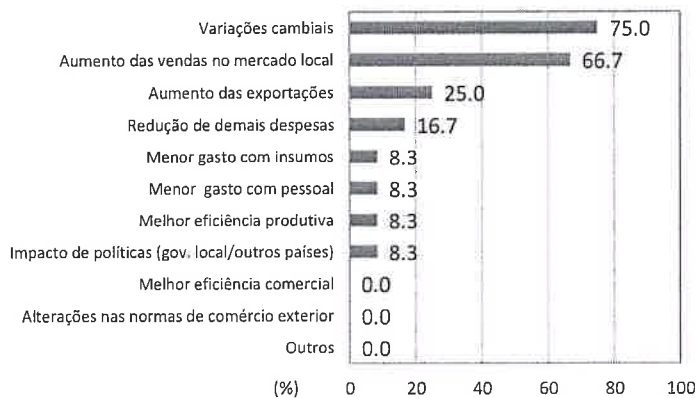
Chile (n=14)



Brasil (n=36)



Argentina (n=12)



Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018

- Na América Latina como um todo, os principais motivos apontados foram “Queda de vendas no mercado local”, “Variações cambiais”, “Maior custo de aquisição de insumos” (nos gráficos, “Maior gasto com insumos”) e “Aumento dos gastos com pessoal” (“Maior gasto com pessoal”).
- No México, dois fatores tiveram aumento: “Queda das exportações gerando menos receitas”, que passou de 12,8% para 21,7%, e “Queda das vendas no mercado local”, de 42,6% para 56,5%, sobretudo no segmento Peças para equipamentos de transporte (veículos automotores e veículos de duas rodas).
- Na Colômbia, chamou a atenção a resposta “Maior custo de aquisição de insumos”, decorrente da desvalorização cambial, cujas respostas passaram de 22,2% para 66,7%. Houve também aumento expressivo da resposta “Repasse insuficiente para os preços”, que passou de 11,1% para 66,7%, impactando principalmente as empresas que trabalham com bens de capital duráveis.
- Na Argentina, a instabilidade financeira levou a aumentos significativos das respostas “Variações cambiais” (de 0,0% para 93,3%) e “Juros mais altos” (de 25,0% para 60,0%).

Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018 (múltiplas respostas)

(em %)

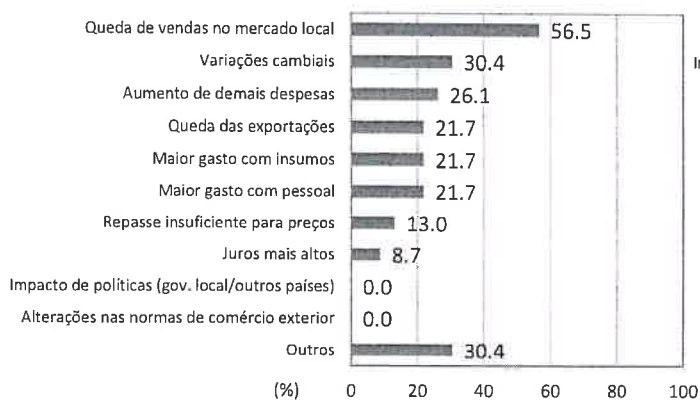
	Respostas válidas	Queda das exportações gerando menos receitas	Queda de vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Juros mais altos	Repasse insuficiente para os preços	Impacto de políticas públicas do governo local ou de outros países	Alterações nas normas de comércio exterior, v.g. FTA, revisão de tarifas aduaneiras, etc. (inclusive de terceiros países)	Outros
América Latina	75	14,7	54,7	45,3	34,7	26,7	24,0	16,0	25,3	9,3	0,0	26,7
México	23	21,7	56,5	30,4	21,7	21,7	26,1	8,7	13,0	0,0	0,0	30,4
Venezuela	3	0,0	100,0	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0
Colômbia	3	0,0	0,0	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0	66,7	0,0	0,0	33,3
Peru	3	33,3	33,3	33,3	0,0	33,3	66,7	33,3	0,0	33,3	0,0	33,3
Chile	9	44,4	22,2	33,3	22,2	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	55,6
Brasil	19	5,3	52,6	47,4	36,8	21,1	26,3	0,0	26,3	5,3	0,0	15,8
Argentina	15	0,0	80,0	93,3	60,0	53,3	26,7	60,0	60,0	13,3	0,0	20,0

FTA: Free Trade Agreement

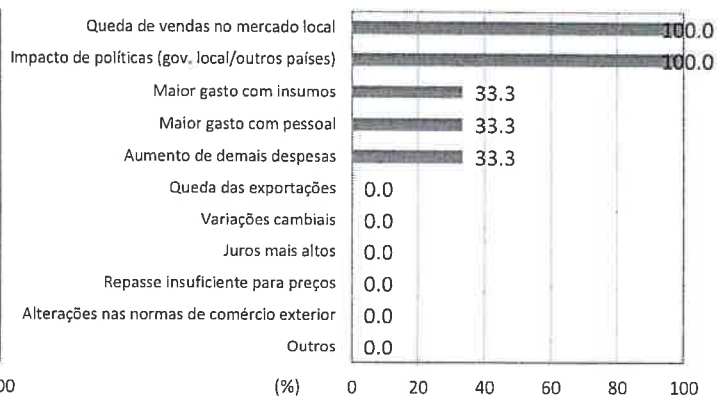
Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018 (por país 1)

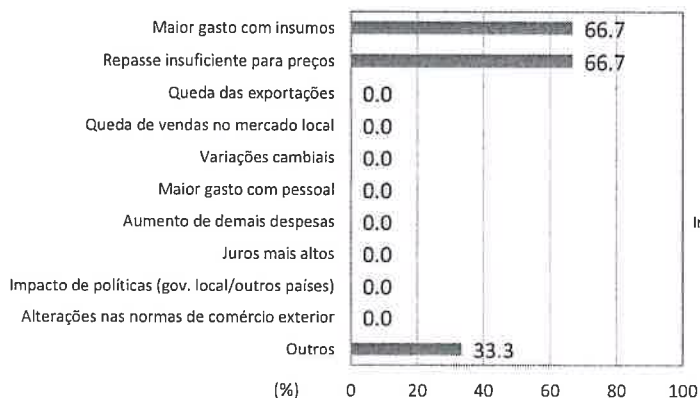
México (n=23)



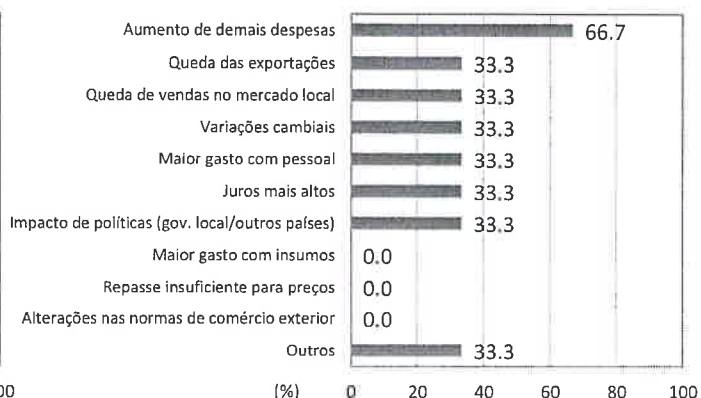
Venezuela (n=3)



Colômbia (n=3)

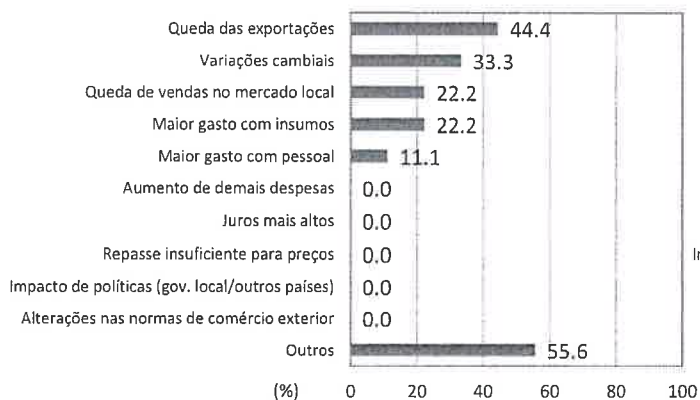


Peru (n=3)

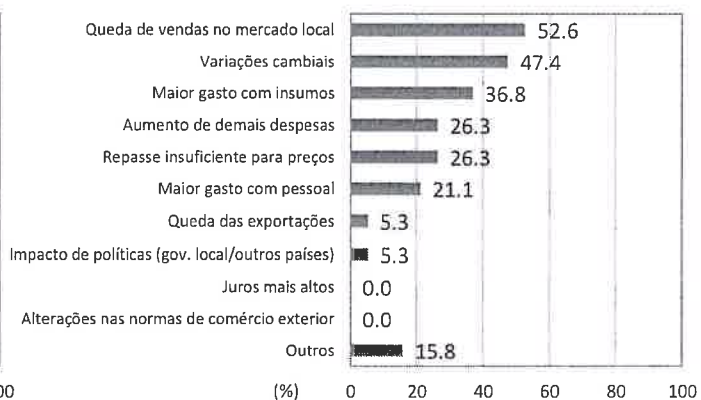


II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018 (por país 2)

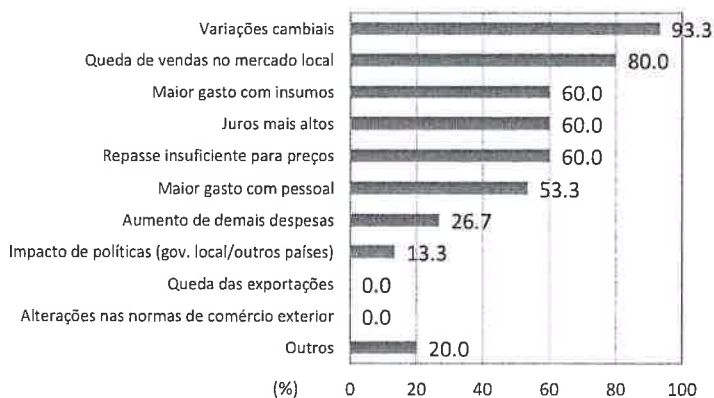
Chile (n=9)



Brasil (n=19)



Argentina (n=15)

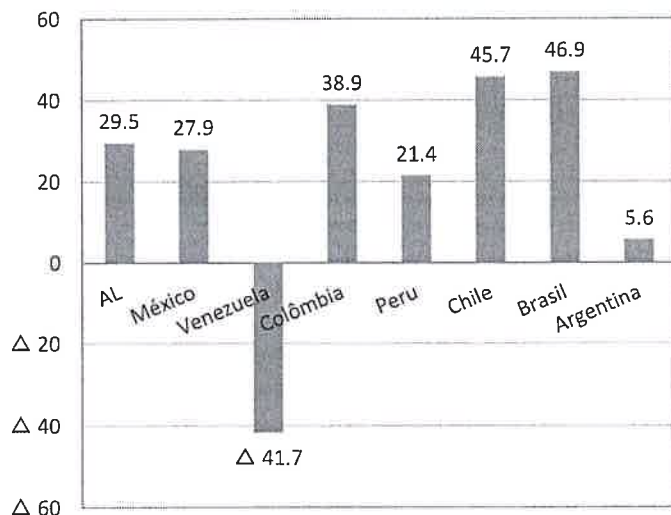


II-2-(1) Resultado operacional estimado para 2019 (comparado ao ano anterior)

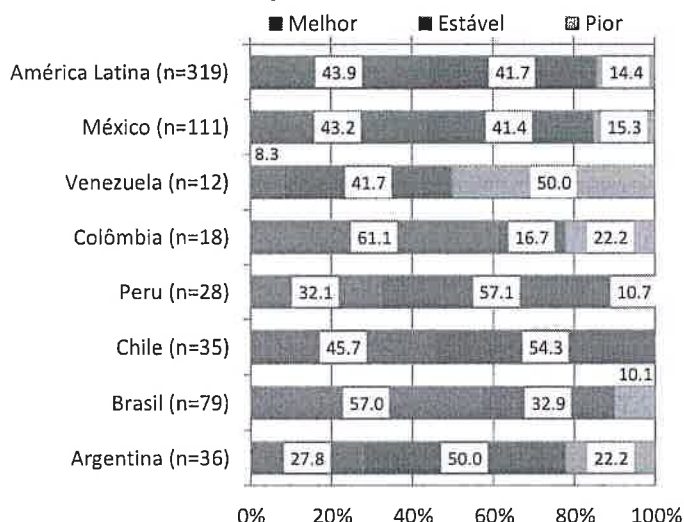
- Em todo o continente, o indicador DI (percepção de clima de mercado) para 2019 ficou positivo, à exceção da Venezuela. No entanto, a margem positiva diminuiu em relação à enquete anterior, exceto pelo Chile.
- O resultado operacional estimado para 2019 mostrou 43,9% de respostas “Melhor”, 8,1 pontos inferior a 2018. Na análise por país, houve significativas quedas no México, Peru e Argentina (respectivamente de 58,2% para 43,2%, de 47,4% para 32,1%, e de 43,9% para 27,8%).

Indicador de Difusão (DI): Percentagem de empresas cuja resposta de resultado operacional estimado para 2019 comparado ao ano anterior era “Melhor”, subtraída da percentagem que respondeu que seria “Pior”.

DI por país (2019)



Resultado operacional estimado para 2019 comparado ao ano anterior



II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2019

- Na América Latina como um todo, o percentual mais alto foi o de respostas “Aumento das vendas no mercado local”, com 75,7%, repetindo o ocorrido no ano anterior. O valor foi sobretudo maior no Brasil, Peru e Colômbia, respectivamente com 86,7%, 88,9% e 90,9%.
- No Chile, o percentual de respostas “Redução dos gastos com pessoal” cresceu significativamente, de 5,9% para 25,0%. Já no Brasil, “Aumento das vendas no mercado local” subiu 3,7 pontos (de 83,0% para 86,7%), ao que acrescentou-se a estabilização cambial pós-eleições, que levou a mais empresas, principalmente comerciais, apontando “Variações cambiais” como fator causador da melhoria (de 3,8% para 15,6%).

Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2019 (múltiplas respostas)

(em %)

	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de demais despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para indústria)	Melhoria da eficiência comercial	Impacto de políticas públicas do governo local ou de outros países	Alterações nas normas de comércio exterior, v.g. FTA, revisão de tarifas aduaneiras, etc. (inclusive de terceiros países)	Outros
América Latina	140	26.4	75.7	10.0	12.1	9.3	17.1	17.9	15.0	2.1	0.0	6.4
México	48	31.3	70.8	8.3	14.6	4.2	12.5	27.1	14.6	0.0	0.0	8.3
Venezuela	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
Colômbia	11	45.5	90.9	0.0	9.1	18.2	9.1	27.3	9.1	0.0	0.0	9.1
Peru	9	22.2	88.9	0.0	0.0	0.0	33.3	11.1	11.1	0.0	0.0	11.1
Chile	16	37.5	56.3	0.0	18.8	25.0	31.3	12.5	12.5	0.0	0.0	6.3
Brasil	45	17.8	86.7	15.6	8.9	8.9	17.8	11.1	20.0	4.4	0.0	0.0
Argentina	10	10.0	60.0	30.0	20.0	10.0	10.0	10.0	10.0	0.0	0.0	20.0

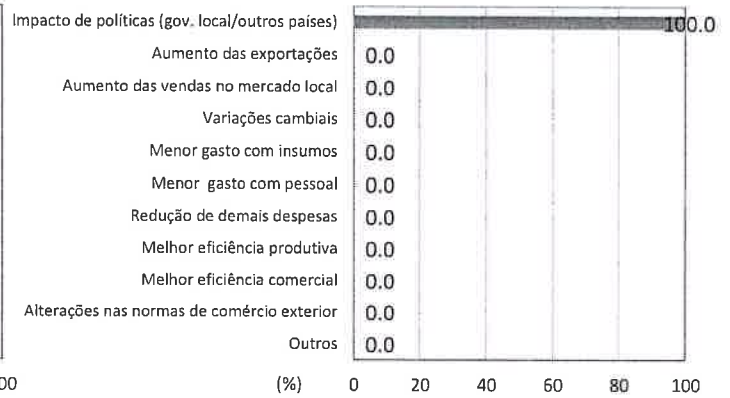
FTA: Free Trade Agreement

II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2019 (por país 1)

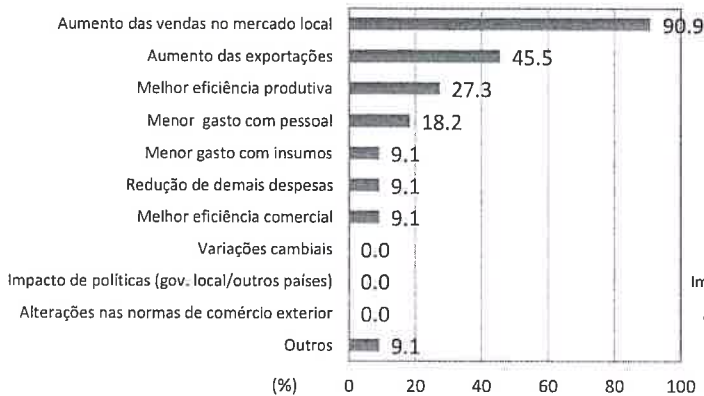
México (n=48)



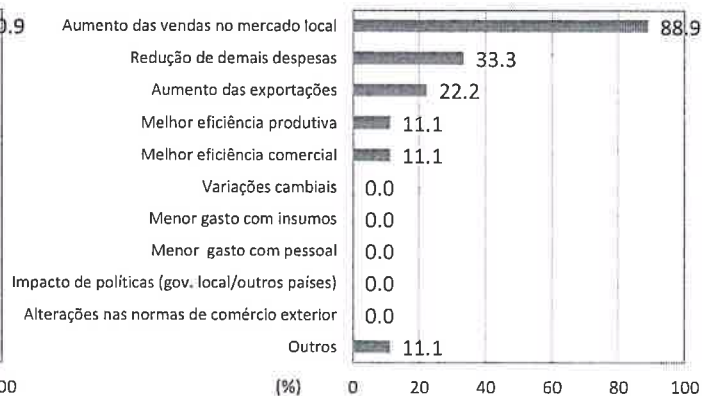
Venezuela (n=1)



Colômbia (n=11)



Peru (n=9)



Copyright© 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2019 (por país 2)

Chile (n=16)



Brasil (n=45)



Argentina (n=10)



Copyright© 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019

- No conjunto da América Latina, a maior proporção (47,8%) de respostas foi para “Queda de vendas no mercado local”, seguindo-se “Aumento dos gastos com pessoal” (nos gráficos, “Maior gasto com pessoal”) e “Variações cambiais”.
- No México, as maiores proporções foram de “Aumento dos gastos com pessoal” e de “Variações cambiais”. Destacam-se para esta segunda resposta, sua alta ocorrência na Colômbia e na Argentina.

Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019 (múltiplas respostas)

(em %)

	Respostas válidas	Queda das exportações gerando menos receitas	Queda de vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Juros mais altos	Repasse insuficiente para os preços	Impacto de políticas públicas do governo local ou de outros países	Alterações nas normas de comércio exterior, v.g. FTA, revisão de tarifas aduaneiras, etc. (inclusive de terceiros países)	Outros
América Latina	46	10,9	47,8	28,3	17,4	32,6	23,9	6,5	13,0	17,4	0,0	26,1
México	17	11,8	58,8	23,5	23,5	35,3	17,6	5,9	5,9	5,9	0,0	17,6
Venezuela	6	0,0	50,0	16,7	16,7	16,7	16,7	0,0	0,0	83,3	0,0	16,7
Colômbia	4	25,0	0,0	50,0	25,0	25,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	25,0
Peru	3	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	33,3	33,3	0,0	100,0
Chile	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brasil	8	0,0	25,0	12,5	0,0	12,5	37,5	0,0	25,0	12,5	0,0	25,0
Argentina	8	25,0	87,5	62,5	25,0	62,5	37,5	25,0	12,5	0,0	0,0	25,0

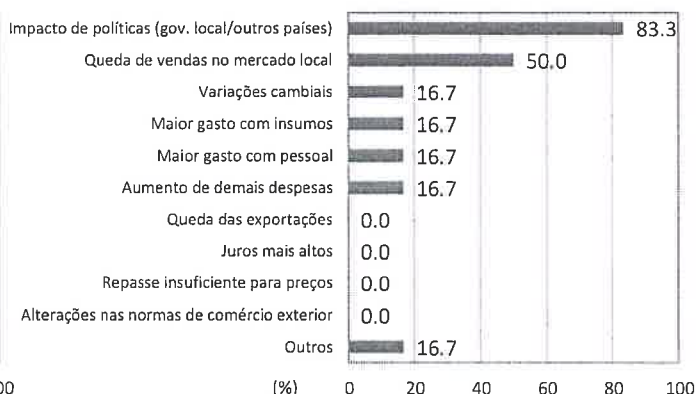
FTA: Free Trade Agreement

II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019 (por país 1)

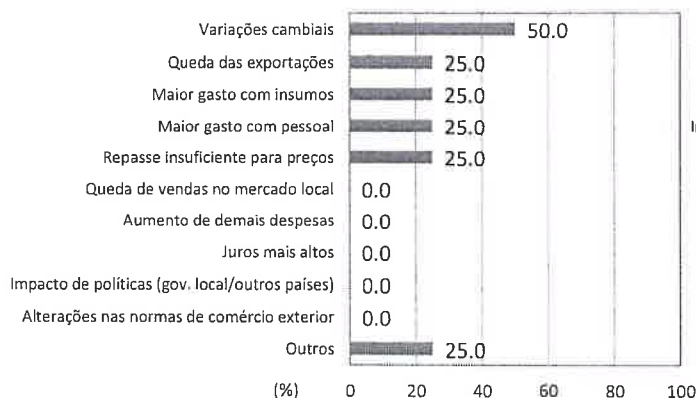
México (n=17)



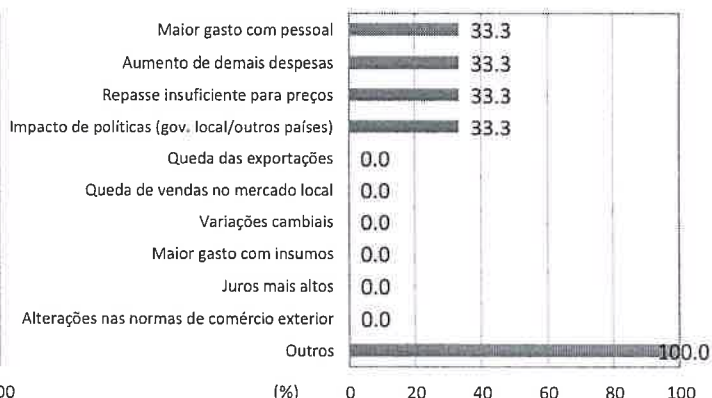
Venezuela (n=6)



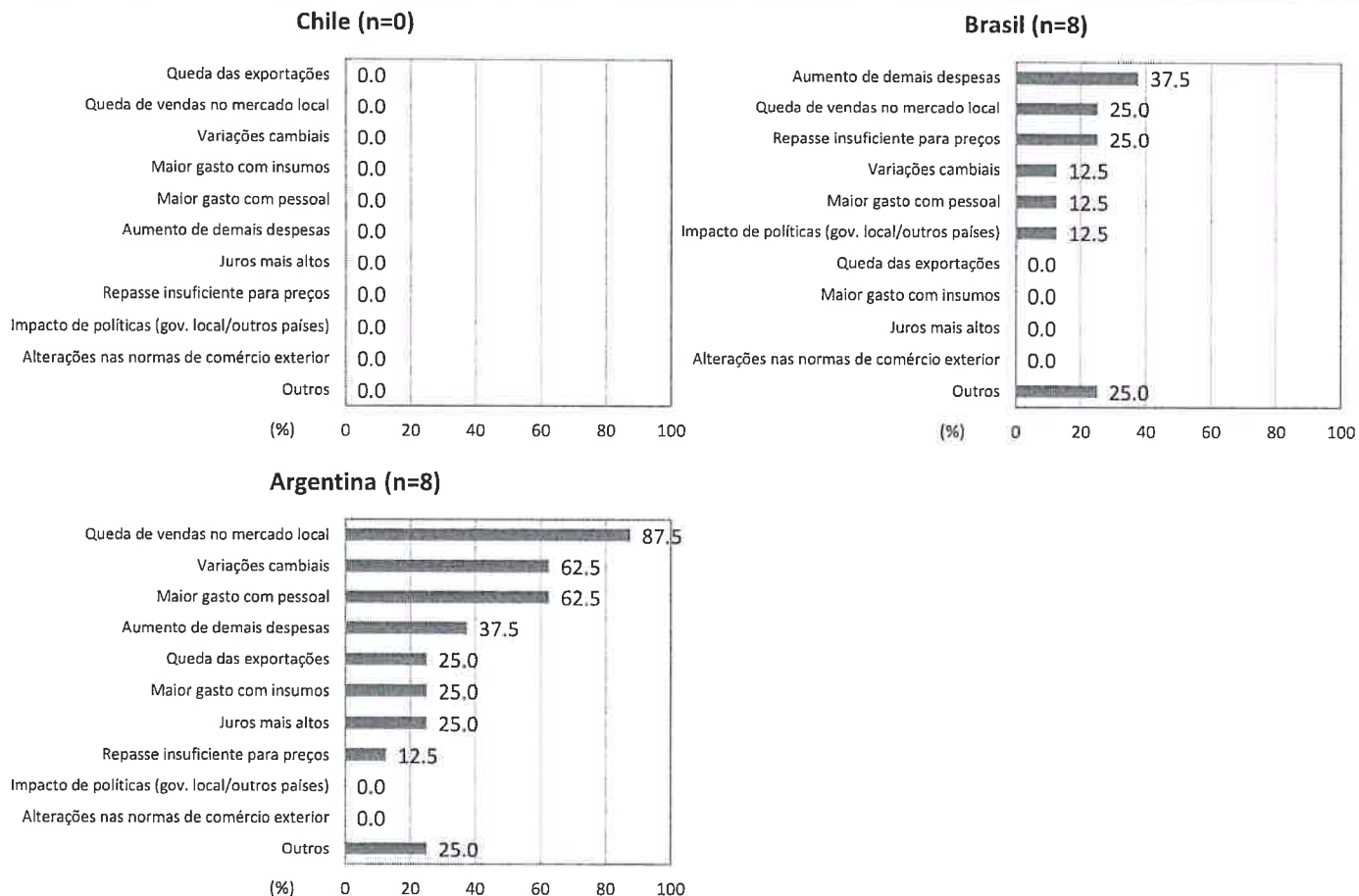
Colômbia (n=4)



Peru (n=3)



II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019 (por país 2)



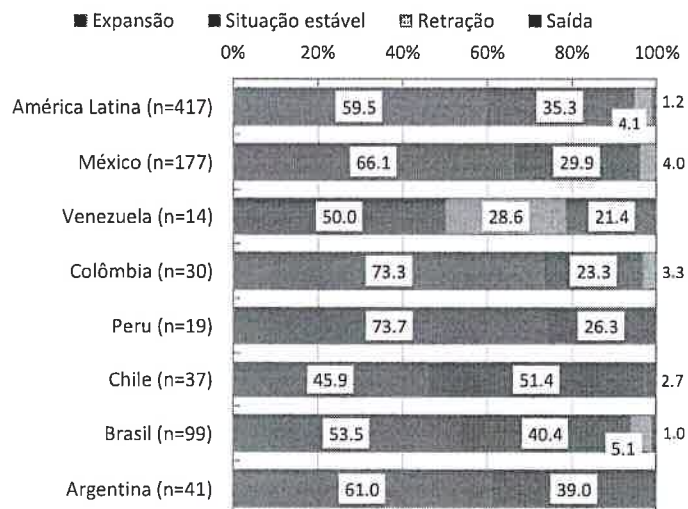
Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

24

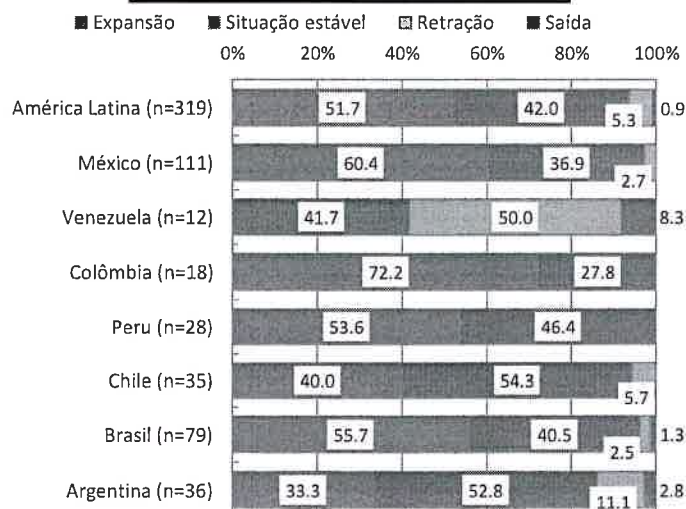
II-3-(1) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos

- Na América Latina como um todo, a proporção de respostas apontando que irá buscar a “Expansão” dos negócios foi de 51,7%, uma queda de 7,8 pontos percentuais em relação ao ano anterior. A pesquisa identificou que em praticamente todos os países, diminuiu a parcela de empresas que declarou que irá buscar expandir as atividades, com uma única exceção: o Brasil.
- Numa análise por país, nota-se no caso do México um aumento (29,9% para 36,9%) de empresas que respondeu que sua política para os próximos anos será de manter a situação atual, considerando a renegociação das condições do NAFTA e as vindouras eleições presidenciais.
- Já na Venezuela, com a piora das condições econômicas do país sob o regime do líder Maduro, a percentagem de empresas que respondeu que irá diminuir suas operações chegou a 50%.

Levantamento realizado em 2017



Levantamento realizado em 2018



Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

25

II-3-(2) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão

- No total da América Latina, os principais motivos apontados para as empresas que planejam expandir seus negócios foram: “Aumento das vendas no mercado local” (83,6%), “Elevado crescimento ou potencial de mercado” (nos gráficos, “Mercado em crescimento/com potencial”) (37,0%), “Aumento das vendas via exportações” (“Aumento das exportações”) (33,9%).
- Numa análise por país, México e Chile apresentaram, em relação à enquete do ano passado, um aumento da proporção dos respondentes que assinalaram “Redução de custos com aquisição de insumos, mão-de-obra, etc.” (“Redução de custos”).
- Na Argentina, houve um crescimento significativo, em diversos setores, da proporção de respostas que apontaram como motivo a “Forte aceitação de produtos com alto valor agregado” (“Aceitação de produtos com valor agregado”), que passou de 8,0% para 41,7%.

Motivos da expansão (múltiplas respostas)

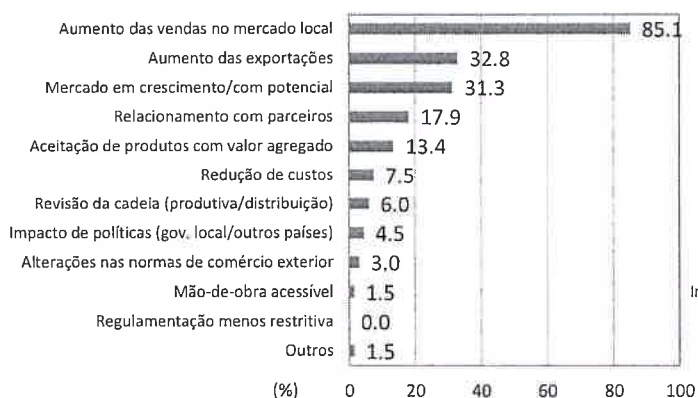
(em %)

	Respostas válidas	Aumento das vendas via exportações	Aumento das vendas no mercado local	Elevado crescimento ou potencial de mercado	Forte aceitação de produtos com alto valor agregado	Redução de custos com aquisição de insumos, mão-de-obra, etc.	Regulamentação menos restritiva	Mão-de-obra acessível	Revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição	Relacionamento com parceiros de negócios	Impacto de políticas públicas do governo local ou de outros países	Alterações nas normas de comércio exterior, v.g. FTA, revisão de tarifas aduaneiras, etc. (inclusive de terceiros países)	Outros
América Latina	165	33.9	83.6	37.0	21.2	7.3	1.2	0.6	10.9	18.2	4.8	1.8	3.6
México	67	32.8	85.1	31.3	13.4	7.5	0.0	1.5	6.0	17.9	4.5	3.0	1.5
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	13	61.5	100.0	46.2	15.4	0.0	0.0	0.0	7.7	23.1	0.0	0.0	0.0
Peru	15	46.7	73.3	53.3	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0	33.3	0.0	0.0	0.0
Chile	14	35.7	71.4	14.3	21.4	14.3	0.0	0.0	14.3	14.3	0.0	0.0	14.3
Brasil	44	22.7	88.6	38.6	29.5	6.8	4.5	0.0	18.2	15.9	9.1	2.3	6.8
Argentina	12	33.3	66.7	58.3	41.7	16.7	0.0	0.0	0.0	8.3	8.3	0.0	0.0

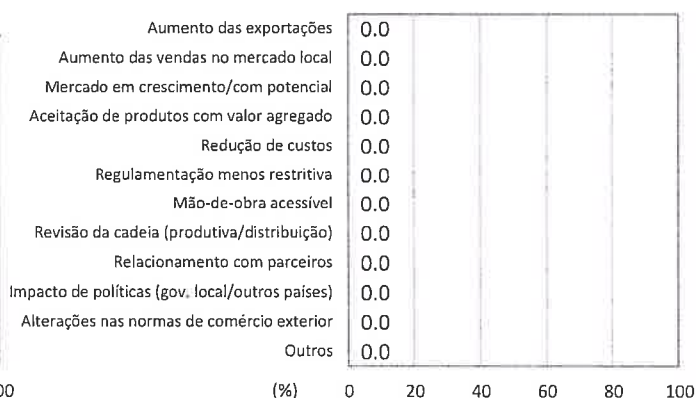
FTA: Free Trade Agreement

II-3-(2) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão (por país 1)

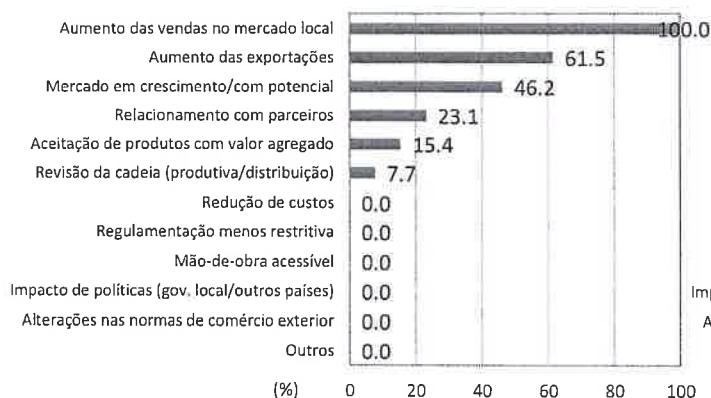
México (n=67)



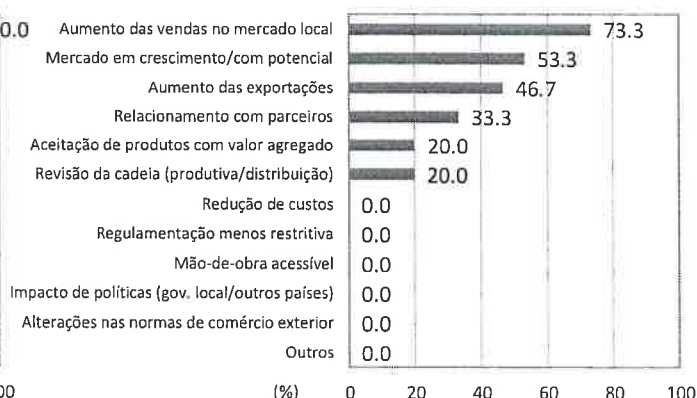
Venezuela (n=0)



Colômbia (n=13)

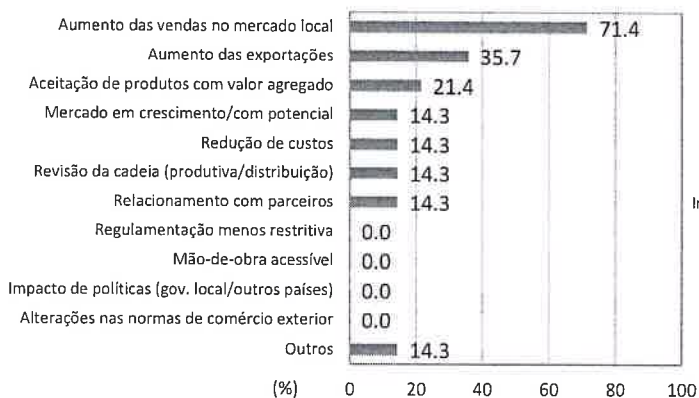


Peru (n=15)

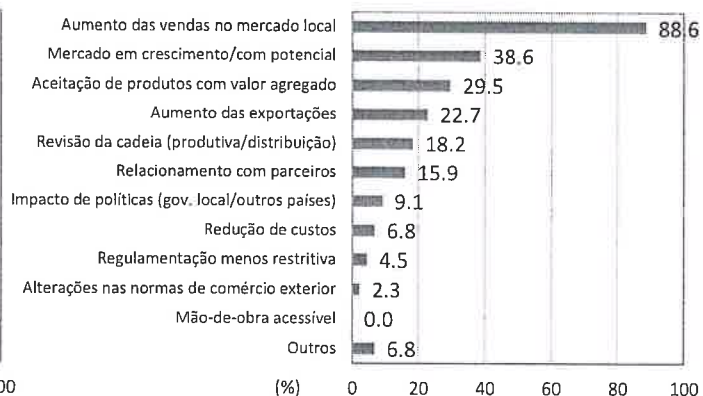


II-3-(2) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão (por país 2)

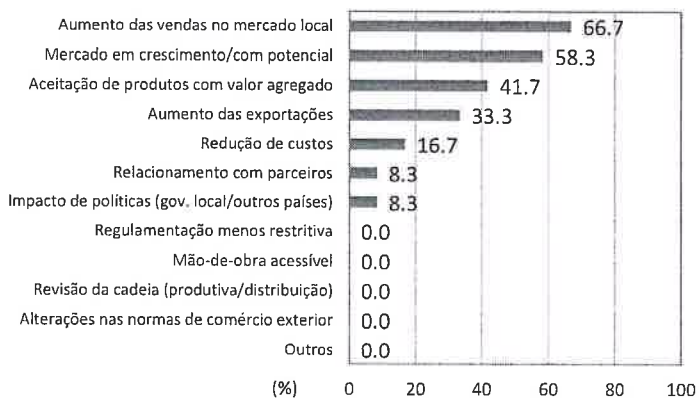
Chile (n=14)



Brasil (n=44)



Argentina (n=12)



Copyright © 2019 ICTRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

28

II-3-(3) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Funcionalidades específicas que serão expandidas

- Na América Latina como um todo, a alternativa “Funções comerciais” obteve avassaladora proporção das respostas, chegando no caso da Colômbia a 92,3%. Já as respostas “Cadeia de distribuição” e “Produção” estiveram limitadas a cerca de 20% do total.
- Na análise por país, houve aumento da proporção de respostas “Produção (produtos de alto valor agregado)” (nos gráficos, “Produção (produtos com valor agregado)”) na Argentina, no Peru e na Colômbia.

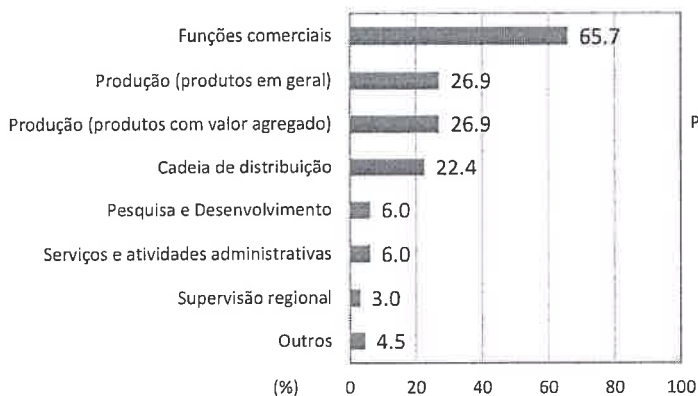
Funcionalidades específicas que serão expandidas (múltiplas respostas)

(em %)

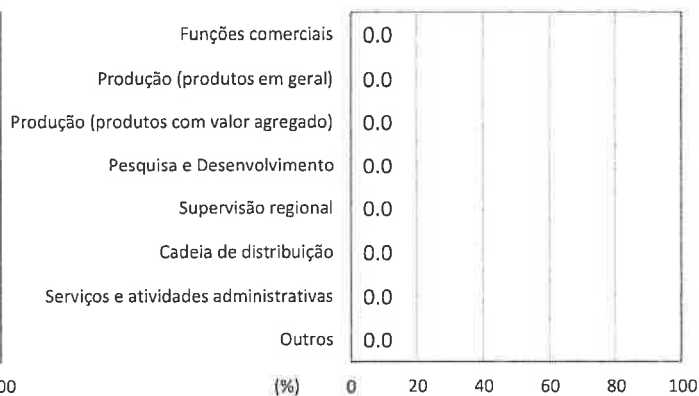
	Respostas válidas	Funções comerciais	Produção (produtos em geral)	Produção (produtos de alto valor agregado)	Pesquisa e Desenvolvimento	Supervisão regional	Cadeia de distribuição	Serviços e atividades administrativas (shared services, call center, etc.)	Outros
América Latina	165	73.9	18.2	25.5	5.5	6.1	20.0	9.1	4.8
México	67	65.7	26.9	26.9	6.0	3.0	22.4	6.0	4.5
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	13	92.3	15.4	30.8	0.0	0.0	23.1	7.7	7.7
Peru	15	60.0	6.7	33.3	6.7	13.3	33.3	13.3	6.7
Chile	14	71.4	7.1	14.3	14.3	7.1	14.3	0.0	7.1
Brasil	44	86.4	15.9	20.5	4.5	9.1	15.9	11.4	0.0
Argentina	12	75.0	8.3	33.3	0.0	8.3	8.3	25.0	16.7

**II-3-(3) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos:
Funcionalidades específicas que serão expandidas (por país 1)**

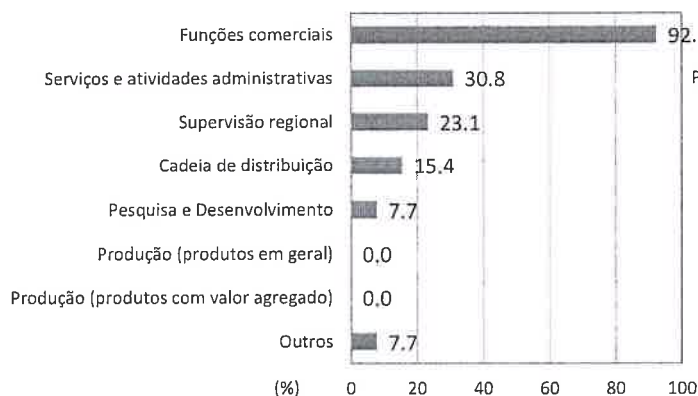
México (n=67)



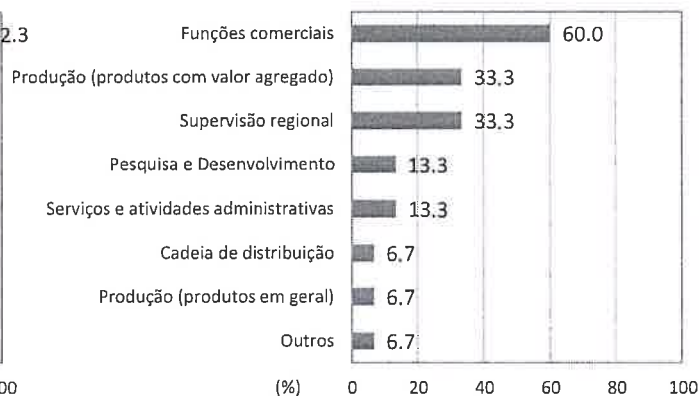
Venezuela (n=0)



Colômbia (n=13)

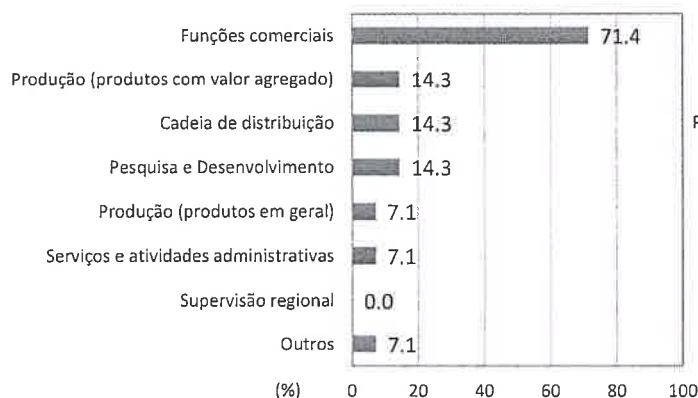


Peru (n=15)

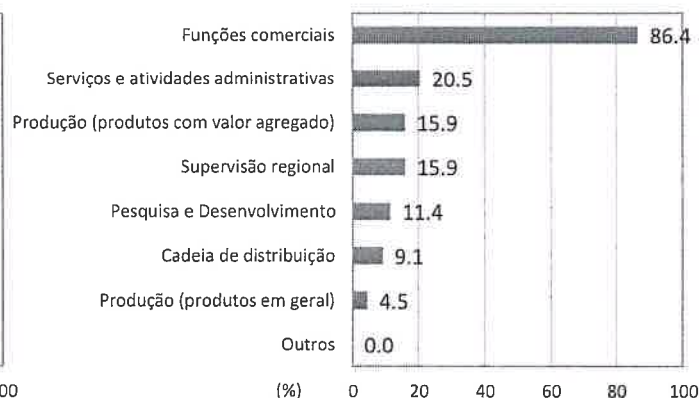


**II-3-(3) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos:
Funcionalidades específicas que serão expandidas (por país 2)**

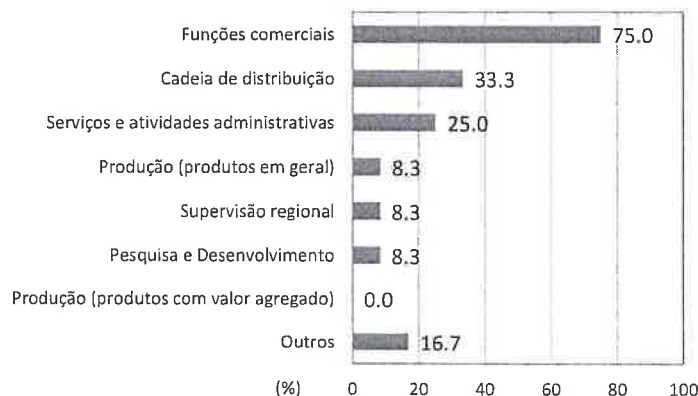
Chile (n=14)



Brasil (n=44)



Argentina (n=12)



II-3-(4) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos:

Razões para a retração, mudança ou saída do negócio

■ “Queda das receitas de vendas no mercado local” e “Aumento de custos” foram as razões predominantes das empresas que planejavam a *retração, mudança ou saída do negócio* (no gráfico da página 25, aparece como “Retração” e “Saída”).

Razões para a retração, mudança ou saída do negócio (total AL; múltiplas respostas)

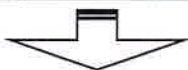
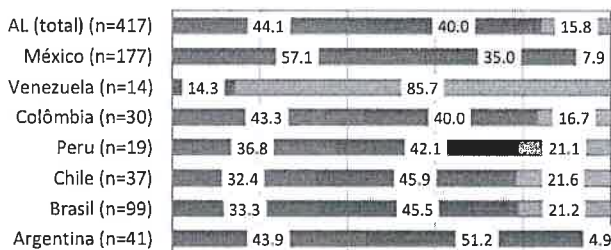


II-3-(5)-1 Variação do quadro de colaboradores locais

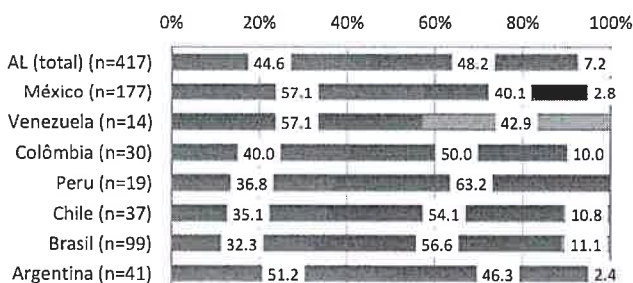
■ A proporção de respostas planejando o aumento do quadro de funcionários locais caiu 10,4 pontos em relação à enquete anterior. A retração da maior oferta de vagas se deu em todos os países com a exceção do Brasil; na Argentina, chamou a atenção a intensidade da queda (de 51,2% para 22,5%).

Levantamento de 2017

■ Crescimento ■ Estável ■ Retração



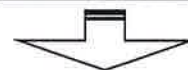
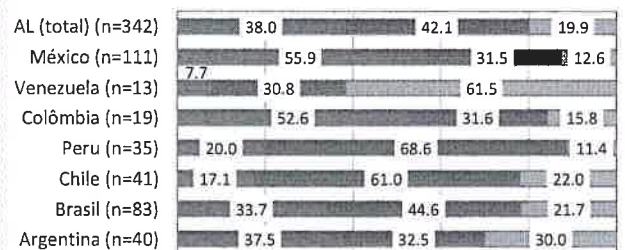
■ Crescimento ■ Estável ■ Retração



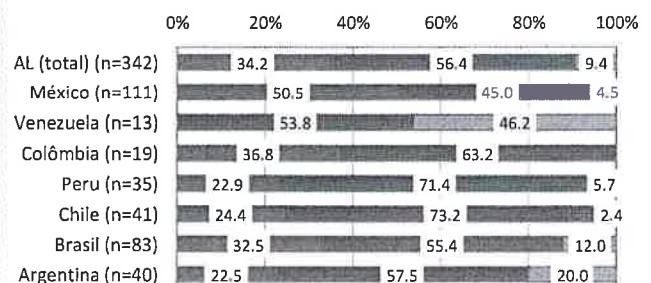
Levantamento de 2018

■ Crescimento ■ Estável ■ Retração

0% 20% 40% 60% 80% 100%



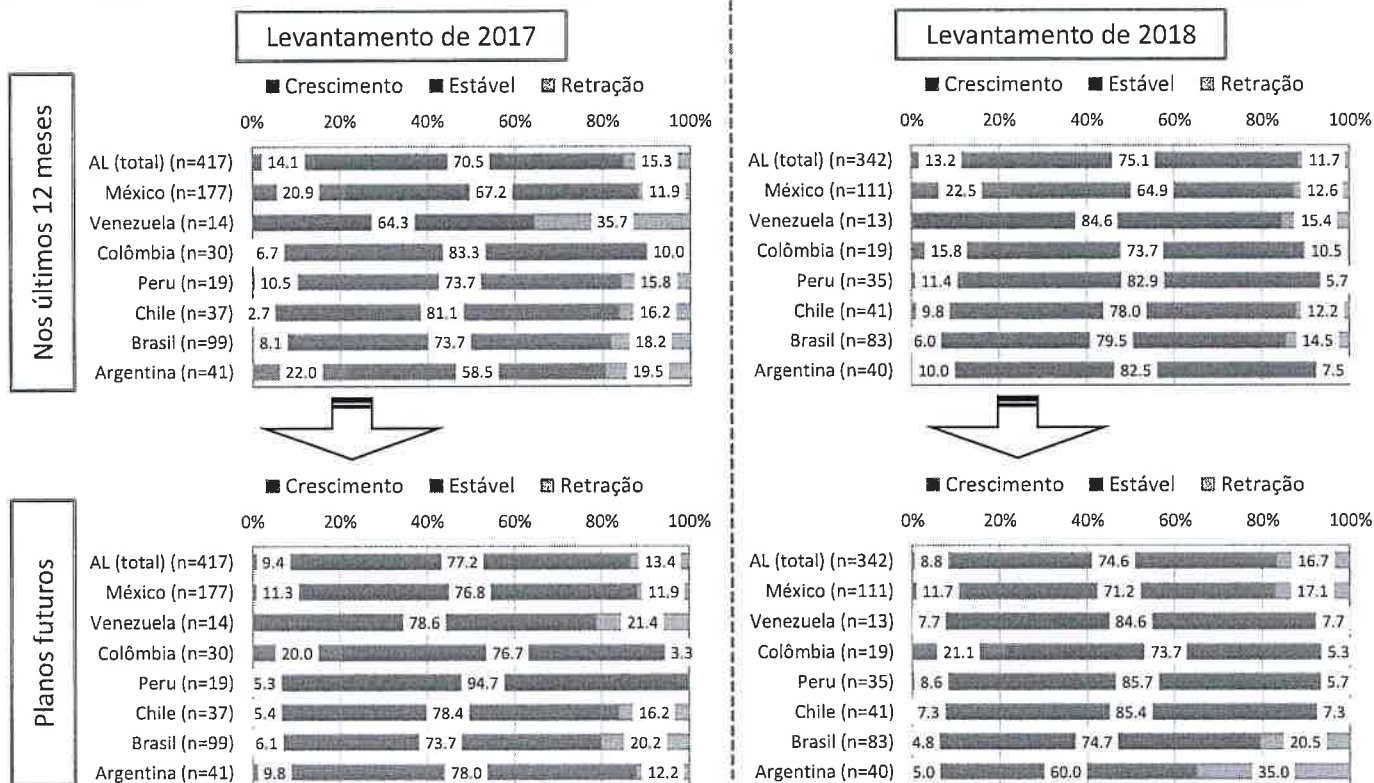
■ Crescimento ■ Estável ■ Retração



II-3-(5)-2 Variação do quadro de expatriados japoneses

■ O país com maior aumento de expatriados no ano anterior foi o México (22,5%), seguindo-se a Colômbia (15,8%). Já a Argentina teve queda de 12 pontos (10,0%).

■ A proporção de respostas informando aumento de expatriados foi maior na Colômbia, o que se explica pela retomada do mercado após retração em 2017 causada por aumento do IVA. No México, a renegociação do NAFTA diminuiu pela metade (11,7%) a proporção da mesma resposta.



Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

34

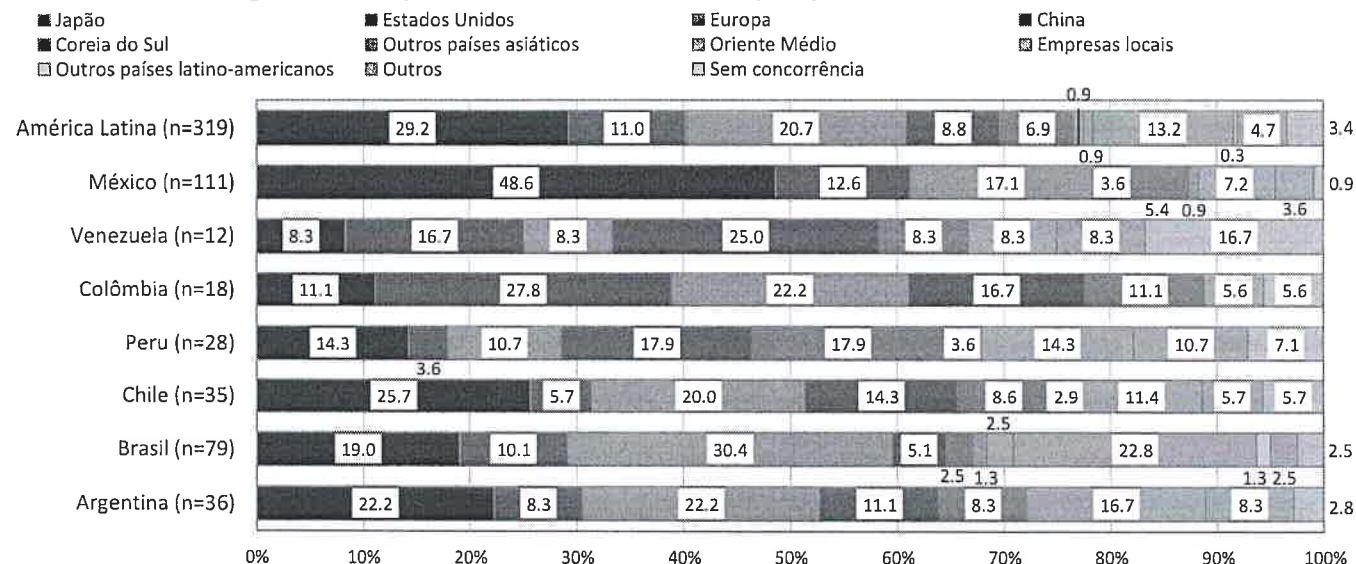
II-4-(1) Iniciativas de prospecção: Concorrentes no setor

■ No conjunto da América Latina, houve uma queda da proporção de respostas “empresas japonesas” (de 36,7% para 29,2%) e um aumento das empresas europeias e coreanas.

■ No México, a redução da proporção de respostas apontando empresas japonesas (de 57,6% para 48,6%) e aumento das empresas europeias (de 10,7% para 17,1%), deve-se aparentemente ao aumento dos investimentos de empresas alemãs de autopeças.

■ Na Colômbia, a entrada em vigor do acordo de livre comércio com a Coreia do Sul em 2016 aumentou a proporção de empresas, no segmento de bens de consumo duráveis, que consideravam empresas coreanas como concorrentes (de 6,7% para 11,1%).

Origem das empresas do mesmo setor em posição de maior concorrência



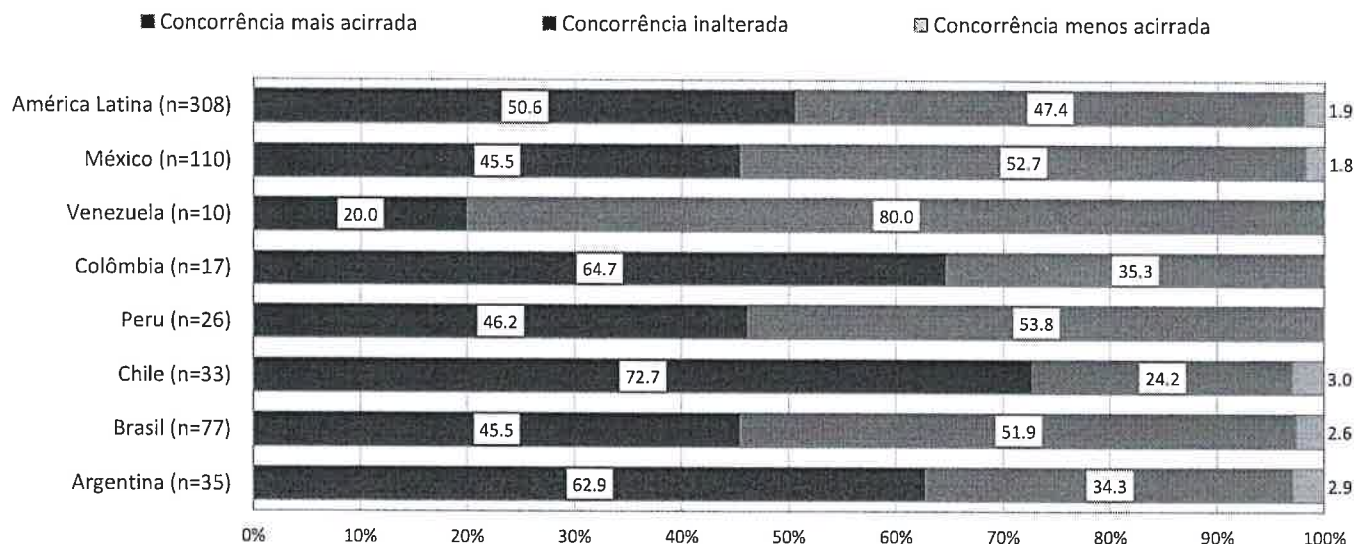
Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

35

II-4-(2) Iniciativas de prospecção: Evolução da concorrência

- No quesito “Evolução da concorrência nos últimos 12 meses”, a proporção de respostas “Concorrência mais acirrada” ficou acima da pesquisa anterior (de 45,2% para 50,6%).
- O aumento dessa resposta foi particularmente maior no Chile (de 60,0% para 72,7%), aparentemente sob impacto da entrada de empresas chinesas no mercado.

Evolução da concorrência nos últimos 12 meses



II-5-(1) Desafios administrativos atuais: Dificuldades comerciais/de vendas

- Assim como nas pesquisas anteriores, “Ascensão de concorrência (preço competitivo)” (nos gráficos, “Concorrência (preço competitivo)”) (47,0%), “Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)” (31,7%), “Demanda por redução de preços de parceiros principais” (31,0%), “Dificuldades na prospecção de novos clientes” (“Dificuldades para encontrar novos clientes”) (29,8%) foram as respostas mais comuns.
- Como fatores que explicam a intensificação da concorrência, no caso do Chile nota-se o aumento das respostas “Entrada de importados baratos no mercado local”, (de 8,1% para 22,9%), e “Ascensão de concorrência (qualidade competitiva)” (“Concorrência (qualidade competitiva)”) (de 16,2% para 22,9%), resultante do ingresso de empresas chinesas no mercado.
- Já na Colômbia, o “Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)” caiu drasticamente (de 56,7% para 11,1%), resultado da retomada em 2018 da demanda interna após a retração resultante do aumento do IVA havido em 12/2016.
- Na Argentina, o “Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)” cresceu significativamente em relação à pesquisa anterior (de 19,5% para 66,7%).

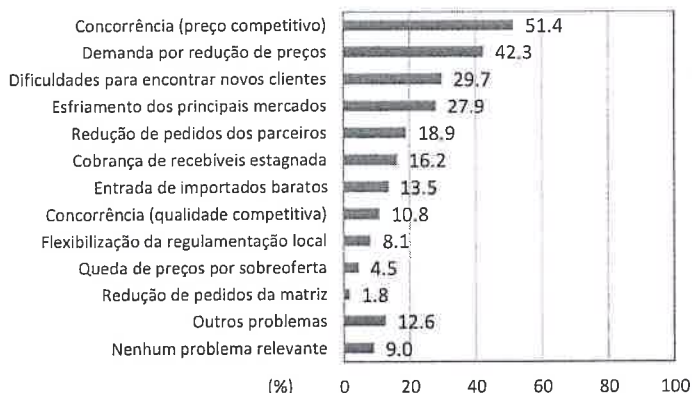
Dificuldades comerciais/de vendas (múltiplas respostas)

(em %)

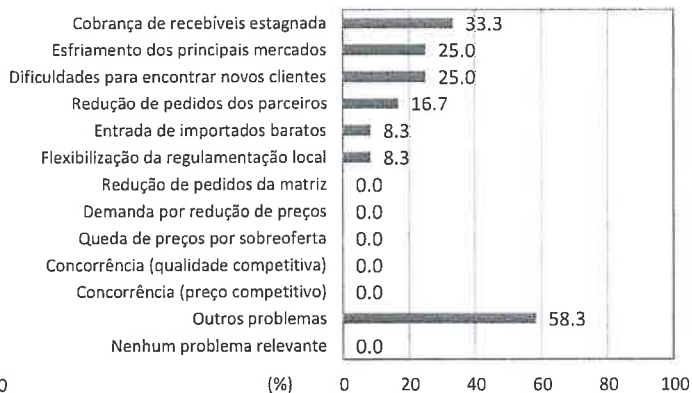
	Respostas válidas	Redução de pedidos da matriz	Redução de pedidos dos parceiros	Demanda por redução de preços de parceiros principais	Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)	Dificuldades na prospecção de novos clientes	Queda dos preços devido a sobreoferta estrutural	Entrada de importados baratos no mercado local	Ascensão de concorrência (qualidade competitiva)	Ascensão de concorrência (preço competitivo)	Falta de avanços na flexibilização da regulamentação local	Cobrança de recebíveis estagnada	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	319	1.6	17.2	31.0	31.7	29.8	7.8	20.7	14.1	47.0	11.6	15.7	15.0	7.5
México	111	1.8	18.9	42.3	27.9	29.7	4.5	13.5	10.8	51.4	8.1	16.2	12.6	9.0
Venezuela	12	0.0	16.7	0.0	25.0	25.0	0.0	8.3	0.0	0.0	8.3	33.3	58.3	0.0
Colômbia	18	0.0	0.0	16.7	11.1	38.9	0.0	33.3	16.7	50.0	11.1	22.2	0.0	16.7
Peru	28	0.0	3.6	21.4	10.7	28.6	14.3	35.7	17.9	50.0	7.1	0.0	17.9	10.7
Chile	35	8.6	11.4	14.3	17.1	17.1	17.1	22.9	22.9	57.1	2.9	11.4	17.1	11.4
Brasil	79	0.0	19.0	35.4	40.5	40.5	10.1	21.5	19.0	48.1	20.3	11.4	15.2	3.8
Argentina	36	0.0	33.3	27.8	66.7	16.7	5.6	25.0	5.6	33.3	16.7	30.6	11.1	2.8

II-5-(1) Desafios administrativos atuais: Dificuldades comerciais/de vendas (por país 1)

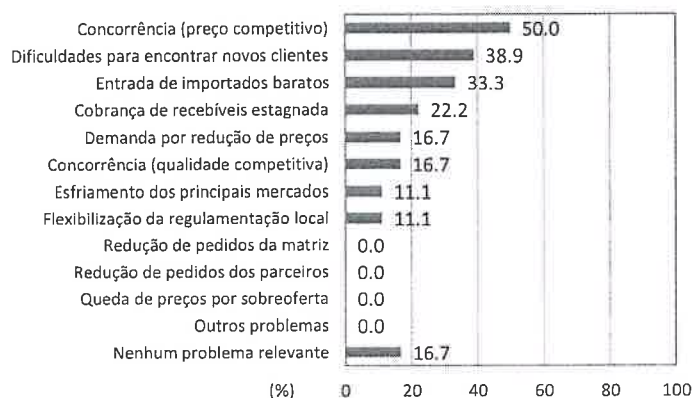
México (n=111)



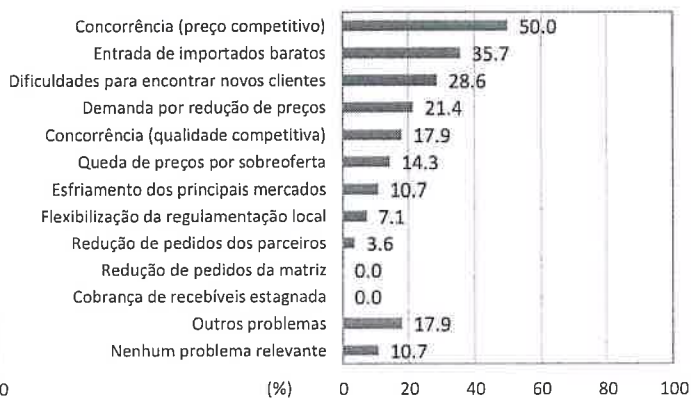
Venezuela (n=12)



Colômbia (n=18)



Peru (n=28)

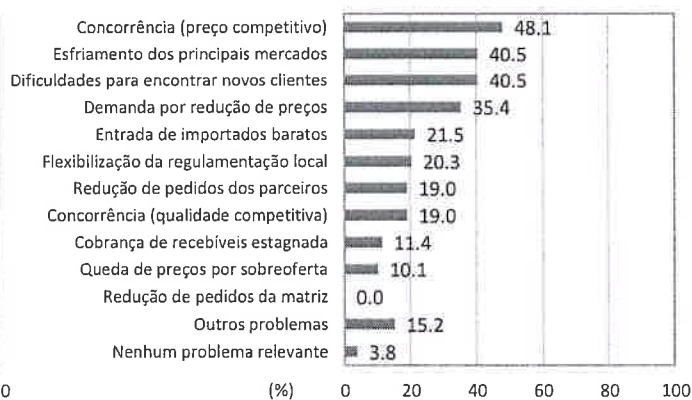


II-5-(1) Desafios administrativos atuais: Dificuldades comerciais/de vendas (por país 2)

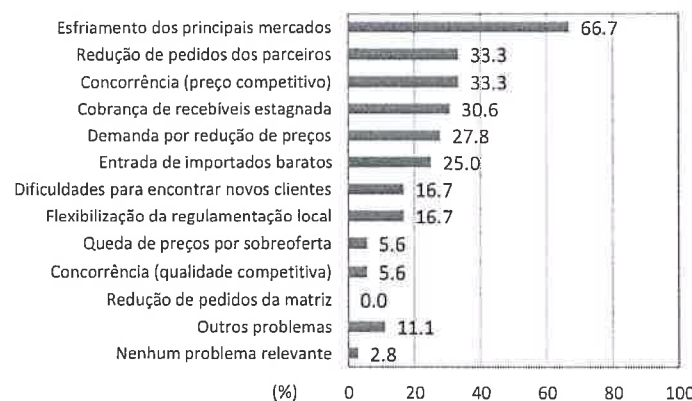
Chile (n=35)



Brasil (n=79)



Argentina (n=36)



II-5-(2) Desafios administrativos atuais: Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais

- Na América Latina como um todo, salta aos olhos a proporção de respostas “Variação cambial: moeda local/dólar”, com 65,5%.
- Na visão por país, o aumento foi expressivo na Argentina, no Brasil, e na Venezuela, sobretudo naquele primeiro, onde chegou a 97,2%. O mesmo teve ainda um aumento das respostas “Aumento dos juros” (de 34,1% para 61,6%).
- Na Colômbia e no Chile, houve diminuição das respostas “Carga fiscal”.

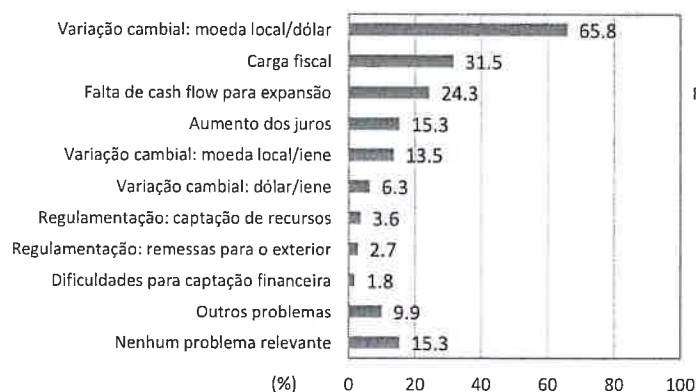
Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (múltiplas respostas)

(em %)

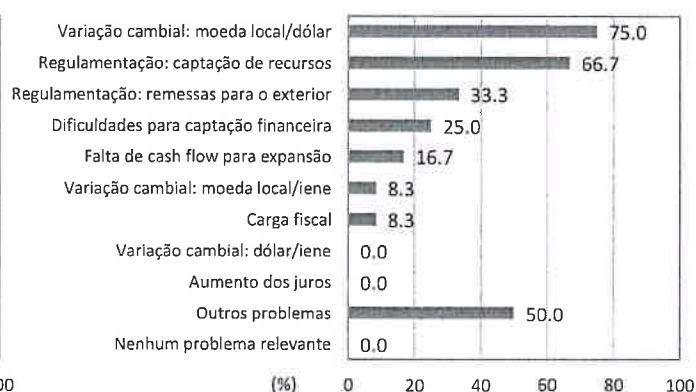
	Respostas válidas	Falta de cash flow para expansão	Dificuldades para captação financeira	Variação cambial: moeda local/dólar	Variação cambial: moeda local/iene	Variação cambial: dólar/iene	Regulamentação relativa a captação de recursos	Regulamentação relativa a remessas para o exterior	Carga fiscal (IRPJ, preços de transferência, etc.)	Aumento dos juros	Outros	Nenhum problema relevante
América Latina	319	22.6	7.2	65.5	14.4	4.1	7.2	10.0	36.4	15.4	7.2	13.2
México	111	24.3	1.8	65.8	13.5	6.3	3.6	2.7	31.5	15.3	9.9	15.3
Venezuela	12	16.7	25.0	75.0	8.3	0.0	66.7	33.3	8.3	0.0	50.0	0.0
Colômbia	18	11.1	11.1	61.1	5.6	5.6	5.6	16.7	33.3	16.7	0.0	16.7
Peru	28	7.1	7.1	21.4	3.6	7.1	0.0	0.0	28.6	14.3	3.6	35.7
Chile	35	17.1	5.7	42.9	8.6	2.9	0.0	5.7	17.1	0.0	2.9	20.0
Brasil	79	27.8	2.5	75.9	26.6	2.5	11.4	20.3	59.5	3.8	2.5	5.1
Argentina	36	30.6	27.8	97.2	11.1	0.0	2.8	11.1	36.1	61.1	5.6	2.8

II-5-(2) Desafios administrativos atuais: Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (por país 1)

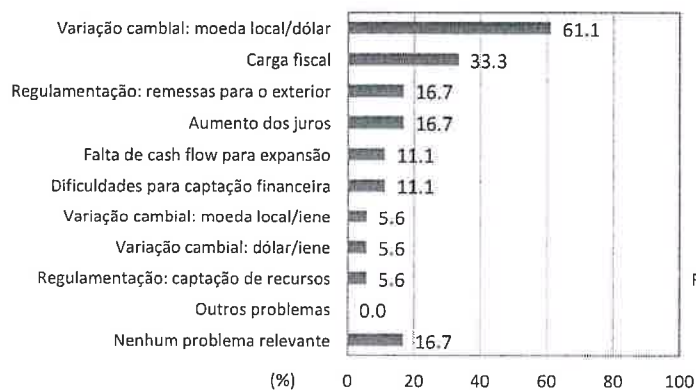
México (n=111)



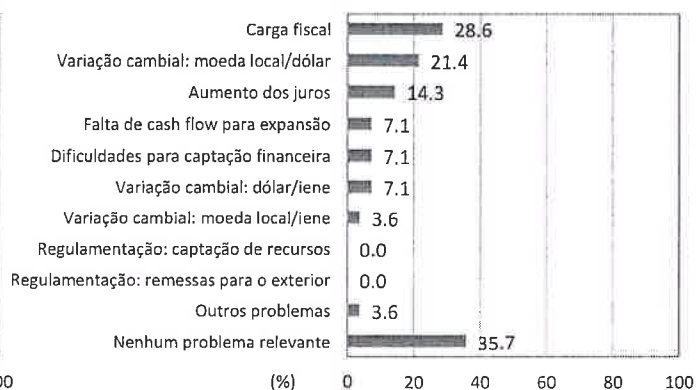
Venezuela (n=12)



Colômbia (n=18)

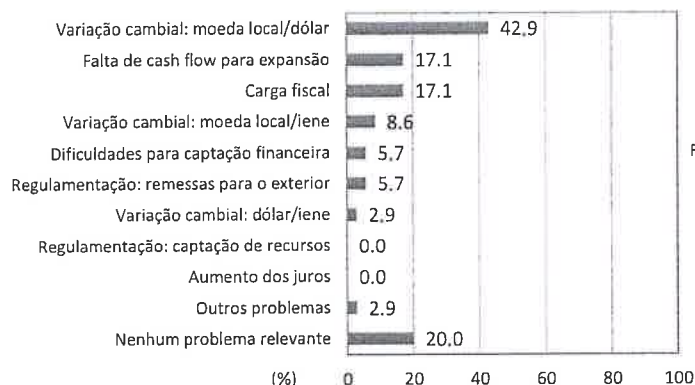


Peru (n=28)

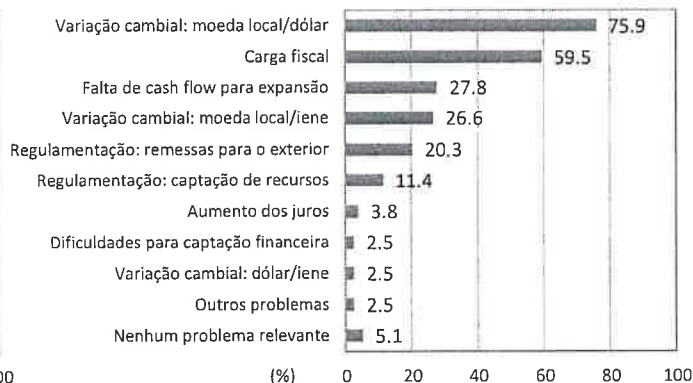


II-5-(2) Desafios administrativos atuais: Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (por país 2)

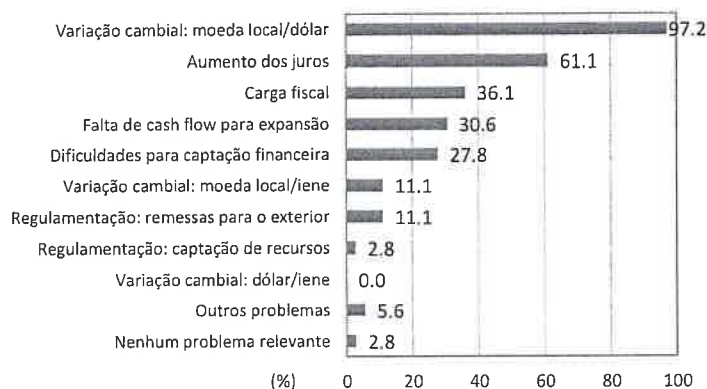
Chile (n=35)



Brasil (n=79)



Argentina (n=36)



II-5-(3) Desafios administrativos atuais: Dificuldades trabalhistas

- Na América Latina como um todo, destacam-se os altos índices de respostas para os itens “Reajuste salarial dos funcionários” (58,6%), particularmente elevados no Brasil (63,3%) e na Argentina (72,2%).
- Na Argentina, a demanda por aumentos salariais acima da inflação levou a um aumento da proporção da resposta “Conflitos trabalhistas, sindicatos, greves” (nos gráficos, “Conflitos trabalhistas”), de 26,8% para 33,3%.

Dificuldades trabalhistas (múltiplas respostas)

(em %)

	Respostas válidas	Reajuste salarial dos funcionários	Contratação (geral/admin.)	Contratação (gerência média)	Contratação (operador - indústria)	Contratação (quadro técnico - indústria)	Baixa retenção de funcionários	Qualificação dos funcionários	Custo dos expatriados japoneses	Restrições à concessão de vistos para expatriados japoneses	Restrições a cortes/demissões	“Localização” de gestores difícil	Restrição à contratação de estrangeiros	Processos judiciais trabalhistas	Conflitos trabalhistas, sindicatos, greves	Outros problemas	Nenhum problema relevante
AL (total)	319	58.6	21.3	31.0	7.5	11.6	23.2	47.6	17.6	4.4	23.5	17.6	2.2	18.2	11.0	2.2	7.8
México	111	61.3	29.7	42.3	17.1	20.7	41.4	61.3	25.2	2.7	12.6	30.6	3.6	7.2	0.9	3.6	6.3
Venezuela	12	58.3	25.0	33.3	8.3	8.3	25.0	41.7	25.0	8.3	58.3	16.7	0.0	16.7	8.3	0.0	0.0
Colômbia	18	38.9	5.6	27.8	0.0	11.1	5.6	44.4	11.1	0.0	16.7	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1
Peru	28	35.7	7.1	28.6	3.6	3.6	14.3	39.3	3.6	10.7	28.6	10.7	7.1	10.7	14.3	3.6	21.4
Chile	35	54.3	22.9	20.0	2.9	2.9	22.9	42.9	11.4	14.3	11.4	8.6	0.0	0.0	11.4	2.9	11.4
Brasil	79	63.3	20.3	30.4	2.5	8.9	11.4	41.8	16.5	2.5	31.6	13.9	1.3	45.6	16.5	1.3	6.3
Argentina	36	72.2	13.9	11.1	0.0	5.6	8.3	33.3	13.9	0.0	38.9	2.8	0.0	25.0	33.3	0.0	2.8

II-5-(3) Desafios administrativos atuais: Dificuldades trabalhistas (por país 1)

México (n=111)



Venezuela (n=12)



Colômbia (n=18)



Peru (n=28)



II-5-(3) Desafios administrativos atuais: Dificuldades trabalhistas (por país 2)

Chile (n=35)



Brasil (n=79)



Argentina (n=36)



II-5-(4) Desafios administrativos atuais: Regulamentação de comércio exterior

■ No Mercosul (Brasil e Argentina), mais da metade dos respondentes apontaram “Desembaraço aduaneiro demorado” e “Elevada tributação da importação”. Na Argentina, a aplicação do Imposto sobre Exportações em setembro de 2018 fez aumentar a proporção de respostas “Restrições ou taxação sobre exportações”, que passou 12,2% para 38,9%.

Dificuldades de regulamentação de comércio exterior (múltiplas respostas)

(em %)

	Respostas válidas	Procedimentos aduaneiros complexos	Desembaraço aduaneiro demorado	Falta de informação sobre normas e procedimentos	Critérios imprecisos de avaliação e classificação de mercadorias	Elevada tributação da importação	Critérios de inspeção sem clareza	Barreiras não tarifárias elevadas	Inspeção sanitária rigorosa ou imprecisa	Restrições ou taxação sobre exportações	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	319	38.2	41.7	20.1	10.7	24.8	12.9	6.0	2.8	5.3	9.1	27.6
México	111	41.4	43.2	20.7	11.7	9.0	11.7	2.7	1.8	0.0	9.9	25.2
Venezuela	12	25.0	41.7	33.3	16.7	8.3	8.3	0.0	0.0	0.0	25.0	8.3
Colômbia	18	5.6	16.7	22.2	0.0	22.2	5.6	5.6	16.7	0.0	16.7	16.7
Peru	28	14.3	28.6	3.6	0.0	7.1	17.9	7.1	3.6	0.0	7.1	60.7
Chile	35	14.3	20.0	0.0	0.0	5.7	2.9	0.0	0.0	0.0	11.4	57.1
Brasil	79	53.2	53.2	29.1	15.2	53.2	19.0	8.9	3.8	3.8	5.1	20.3
Argentina	36	58.3	55.6	25.0	19.4	50.0	13.9	16.7	0.0	38.9	5.6	8.3

II-5-(4) Desafios administrativos atuais: Regulamentação de comércio exterior (por país 1)

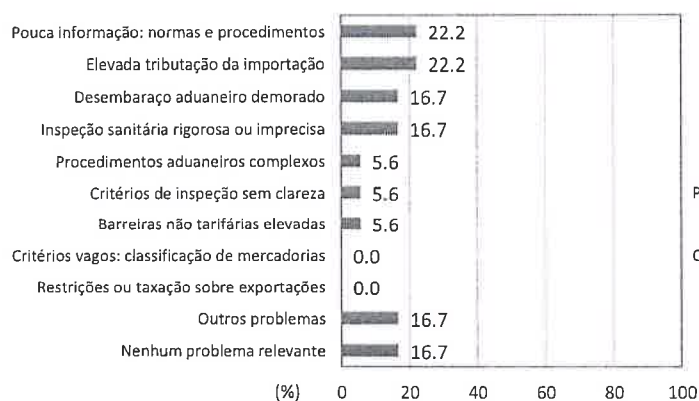
México (n=111)



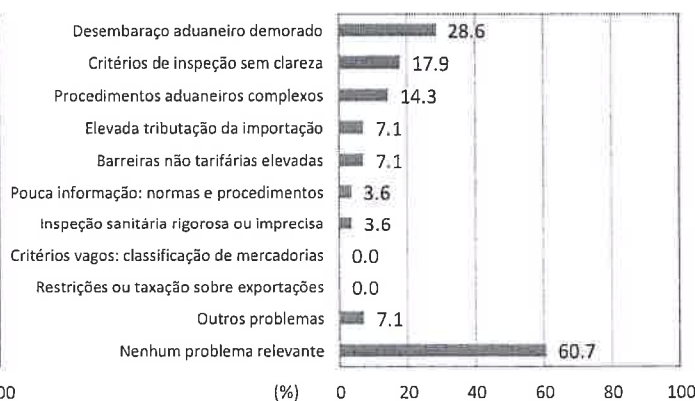
Venezuela (n=12)



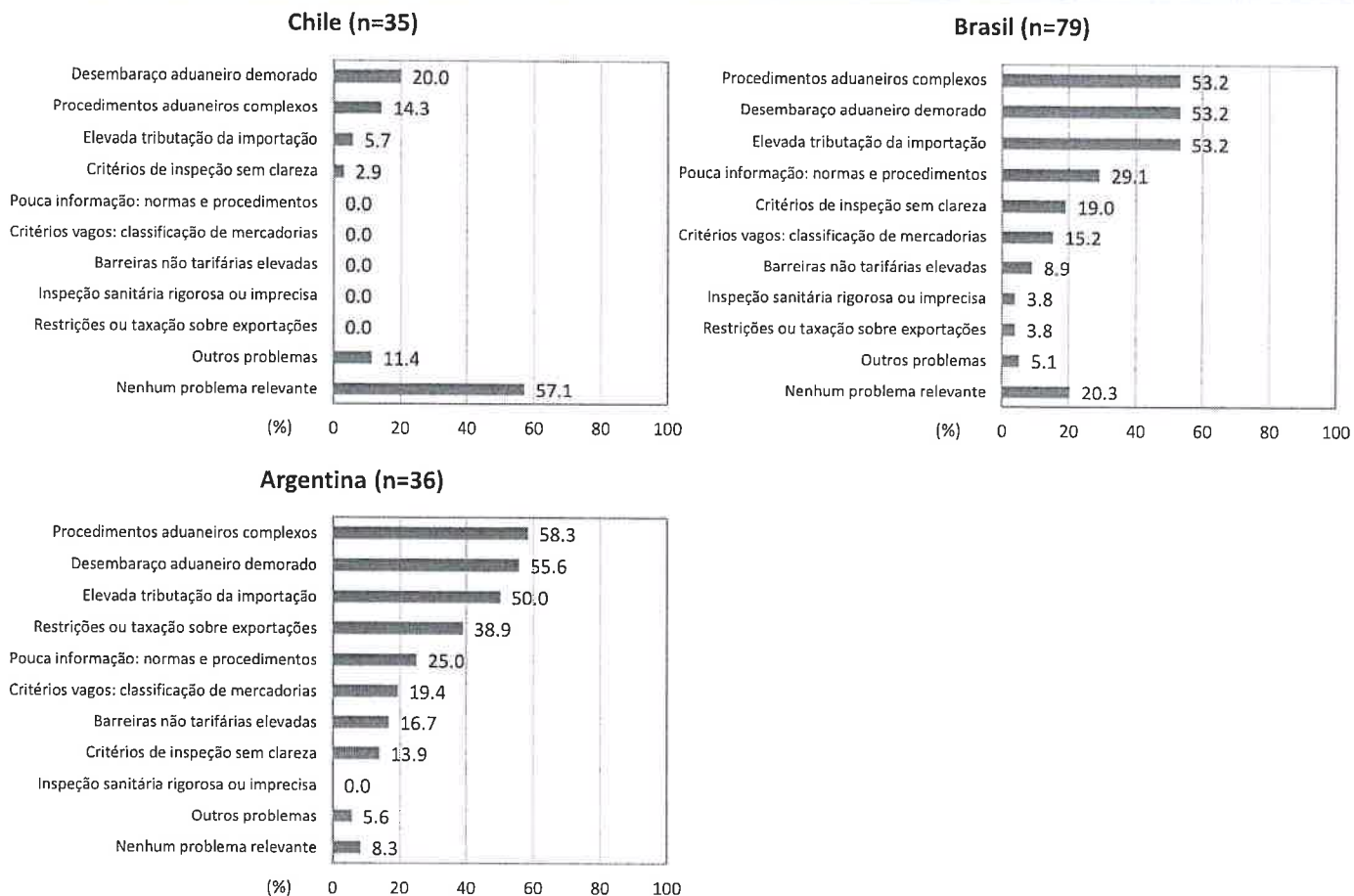
Colômbia (n=18)



Peru (n=28)



II-5-(4) Desafios administrativos atuais: Regulamentação de comércio exterior (por país 2)



Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

48

II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva

- Na América Latina como um todo, uma elevada proporção de respondentes apontou “Maior custo de aquisição de insumos” e “Dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local” (nos gráficos, “Dificuldades para aquisição de insumos e peças”).
- Observando por países, no México houve aumento do percentual de “Maior custo de aquisição de insumos” (de 34,7% para 51,9%).
- Na Colômbia, “Maior rigor na regulamentação ambiental” teve um aumento de 9,1% para 25,0%, com a nova regulamentação de gases de escape.
- No Brasil, “Maior custo de aquisição de insumos” passou de 52,1% para 64,7%, sobretudo entre empresas que dependem de insumos importados, afetadas pela desvalorização cambial.
- Na Argentina, “Infraestrutura logística despreparada” teve um aumento de 7,1% para 26,7%, principalmente no setor automobilístico.

Dificuldades na área produtiva (múltiplas respostas)

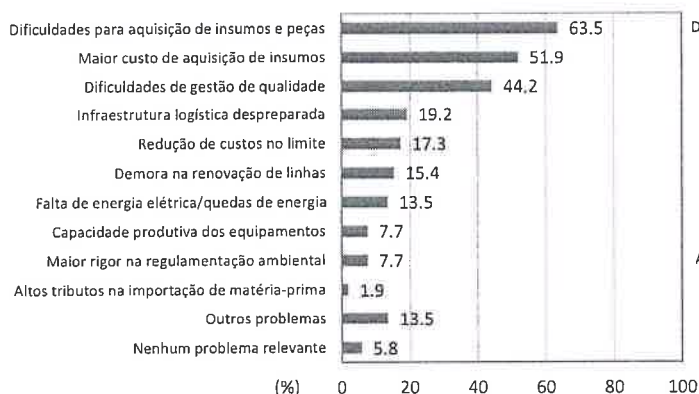
	Respostas válidas	Capacidade produtiva dos equipamentos insuficiente	Redução de custos próxima da saturação	Maior custo de aquisição de insumos	Dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local	Demora na renovação de linhas	Dificuldades de gestão de qualidade	Tributação elevada para importação de matéria-prima	Falta de energia elétrica/quedas de energia	Infraestrutura logística despreparada	Maior rigor na regulamentação ambiental	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	126	10.3	22.2	50.8	50.8	10.3	34.1	7.1	12.7	25.4	10.3	11.1	14.3
México	52	7.7	17.3	51.9	63.5	15.4	44.2	1.9	13.5	19.2	7.7	13.5	5.8
Venezuela	3	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	33.3	0.0
Colômbia	8	12.5	12.5	37.5	37.5	0.0	25.0	12.5	12.5	25.0	25.0	0.0	25.0
Peru	7	14.3	0.0	42.9	42.9	0.0	28.6	0.0	0.0	42.9	28.6	14.3	14.3
Chile	7	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	71.4
Brasil	34	20.6	44.1	64.7	52.9	11.8	29.4	17.6	14.7	35.3	11.8	8.8	11.8
Argentina	15	0.0	13.3	53.3	33.3	6.7	33.3	6.7	6.7	26.7	0.0	13.3	20.0

Copyright © 2019 IETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

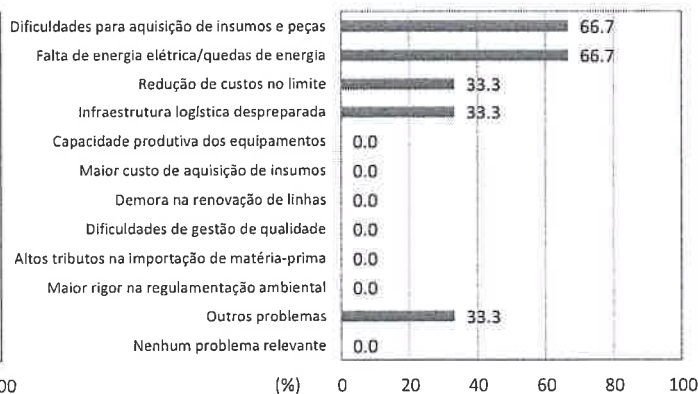
49

II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva (por país 1)

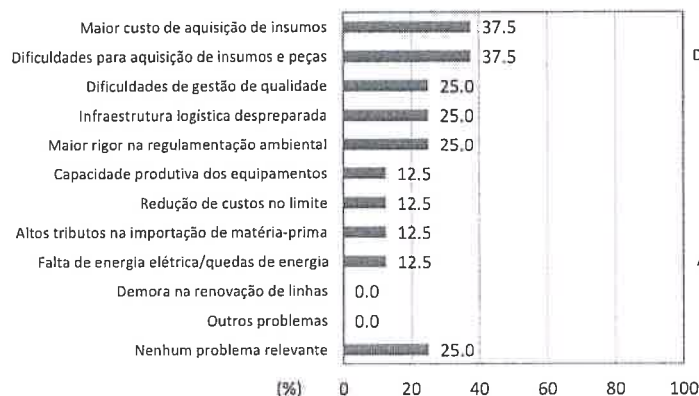
México (n=52)



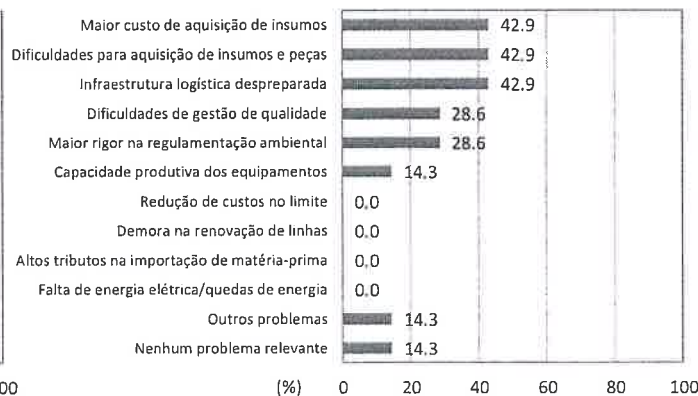
Venezuela (n=3)



Colômbia (n=8)

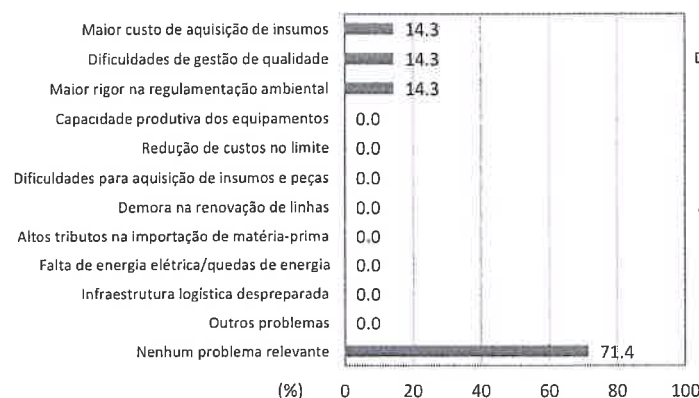


Peru (n=7)

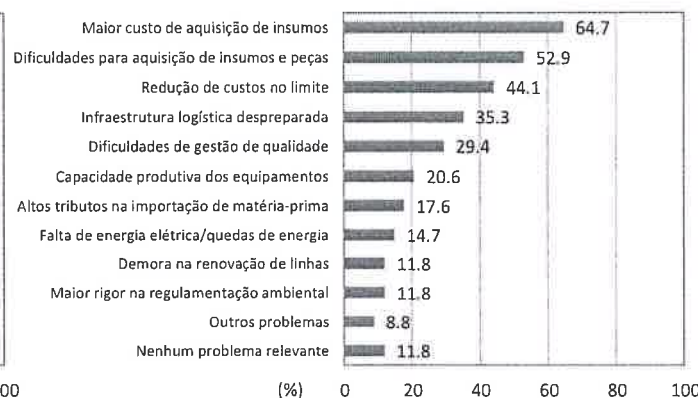


II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva (por país 2)

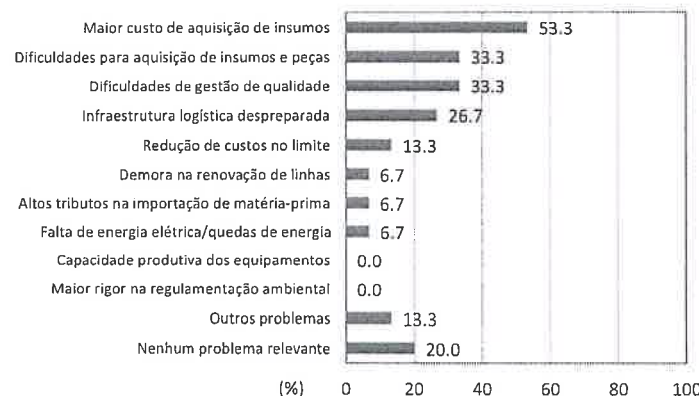
Chile (n=7)



Brasil (n=34)



Argentina (n=15)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - México

■ “Mão-de-obra barata” é a vantagem mexicana mais citada (60,4%), bem mais do que em outros países latino-americanos. Já entre os riscos, a piora da segurança pública colocou em primeiro lugar “Crimes contra pessoas e empresas estrangeiras” (no gráfico, “Crimes contra estrangeiros”) (63,1%), que também foi bastante apontado na pesquisa anterior (56,5%), seguindo-se “Instabilidade política/social” (que aumentou de 41,8% para 60,4%).

Vantagens do ambiente de investimentos: México (n=111)



Riscos do ambiente de investimentos: México (n=111)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Brasil

■ Como nas pesquisas anteriores, a única vantagem destacada foi “Porte de mercado/potencial de crescimento”. Nos riscos, na comparação com o ano anterior, “Câmbio instável” subiu 15,3 pontos e “Conflitos/processos trabalhistas” caiu de 65,7% para 48,1%.

Vantagens do ambiente de investimentos: Brasil (n=83)



Riscos do ambiente de investimentos: Brasil (n=79)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Colômbia

■ Permaneceu alta o percentual de empresas destacando “Porte de mercado/potencial de crescimento” como vantagem (73,3% em 2017, e 73,7% em 2018). Entre os riscos, as políticas pró-negócios e de diálogo com a guerrilha, prometidas pelo recém-eleito presidente Duque, tranquilizaram as empresas, fazendo despencar as respostas “Instabilidade política/social” (de 53,3% para 22,2%).

Vantagens do ambiente de investimentos: Colômbia (n=19)



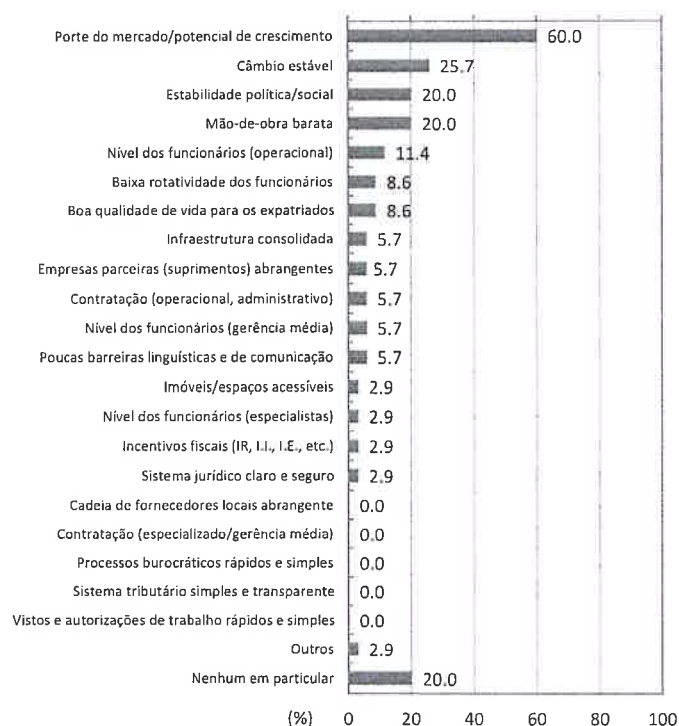
Riscos do ambiente de investimentos: Colômbia (n=18)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Peru

■ Mais empresas citam “Câmbio estável” como vantagem (2ª mais mencionada do Peru) do que em outros países. Entre os riscos, “Complexidade dos procedimentos burocráticos”, que fora o 1º lugar no ano anterior, caiu para 4º (de 63,2% para 28,6%).

Vantagens do ambiente de investimentos: Peru (n=35)



Riscos do ambiente de investimentos: Peru (n=28)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Chile

■ Como na última pesquisa, “Elevação dos custos com mão-de-obra” liderou os riscos. Porém, o percentual de menções caiu mais de 10%.

Vantagens do ambiente de investimentos: Chile (n=41)



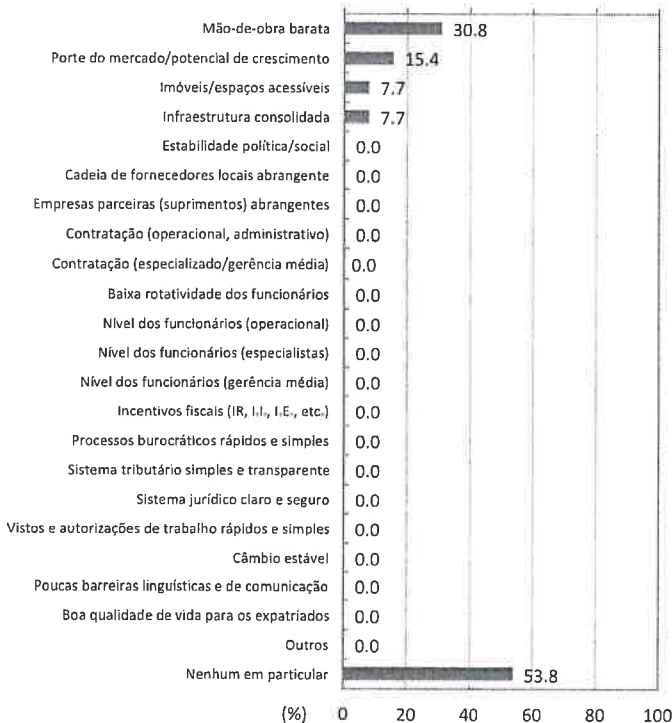
Riscos do ambiente de investimentos: Chile (n=35)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Venezuela

■ Sem perspectivas de melhora nos ambientes político e econômico instáveis, uma pluralidade de riscos é mencionada.

Vantagens do ambiente de investimentos: Venezuela (n=13)



Riscos do ambiente de investimentos: Venezuela (n=12)



II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Argentina

■ A repentina desvalorização cambial e a política de juros altos encolheram o mercado doméstico, reduzindo de 73,2% para 50,0% a menção à vantagem “Porte do mercado/potencial de crescimento”. Entre os fatores negativos, “Câmbio instável” (de 56,1% para 88,9%) e “Instabilidade política/social” (de 63,4% para 83,3%) cresceram substancialmente, tornando-se os maiores riscos.

Vantagens do ambiente de investimentos: Argentina (n=40)



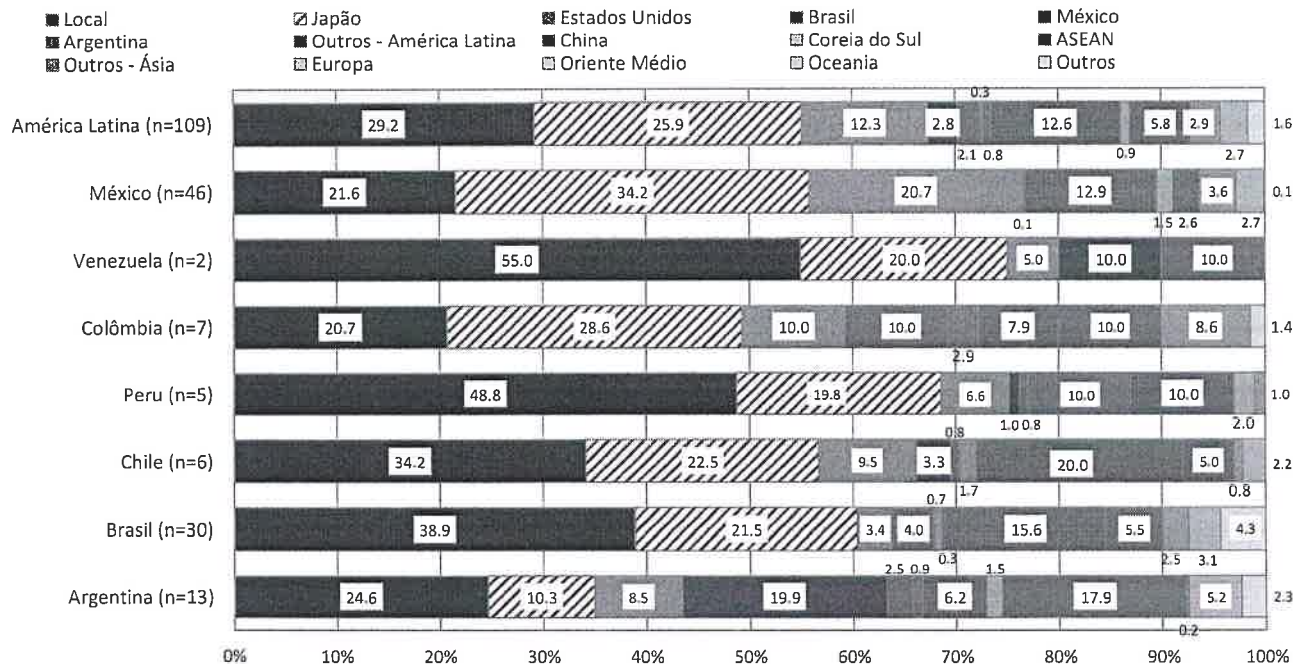
Riscos do ambiente de investimentos: Argentina (n=36)



II-6-(1) Status da aquisição de insumos e peças: Países/regiões de aquisição

■ Entre as empresas japonesas no México, aumentou a proporção do Japão como origem (de 21,6% para 34,2%), e, no Brasil, da China (de 10,0% para 15,6%). No caso das empresas na Argentina, é relativamente relevante a proporção do Brasil, principal parceiro econômico do país (19,9%).

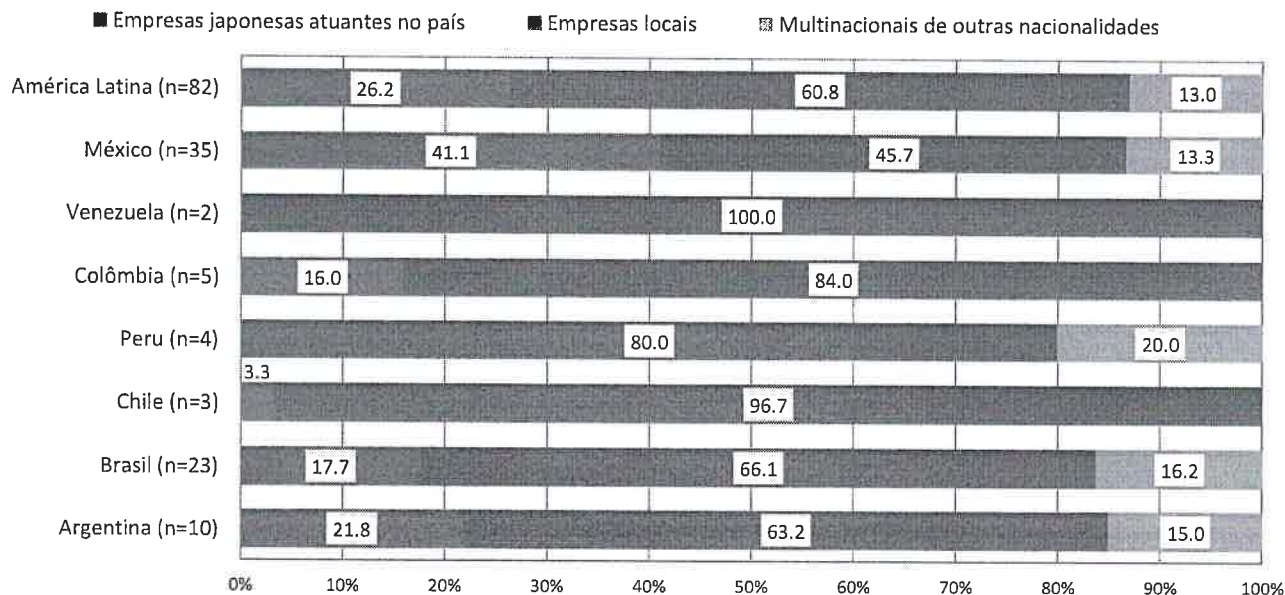
Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos (Indústria n=109)



II-6-(2) Status da aquisição de insumos e peças: Origem das fornecedoras locais: japonesas, capital local ou multinacionais de outras nacionalidades (aplicável a empresas que responderam como "Empresas locais" ao quesito II-6-(1))

- Entre as empresas japonesas no México, mantém-se alto o índice de aquisição de empresas locais de capital japonês.
- No Peru, a percentagem do mesmo perfil de fornecedores diminuiu em relação à enquete anterior, de 17,1% para 0,0%, sendo substituída por empresas de capital local.
- Já na Argentina, a parcela de compras realizada junto a o mesmo tipo de empresa (locais de capital japonês) aumentou de 10,3% para 21,8%

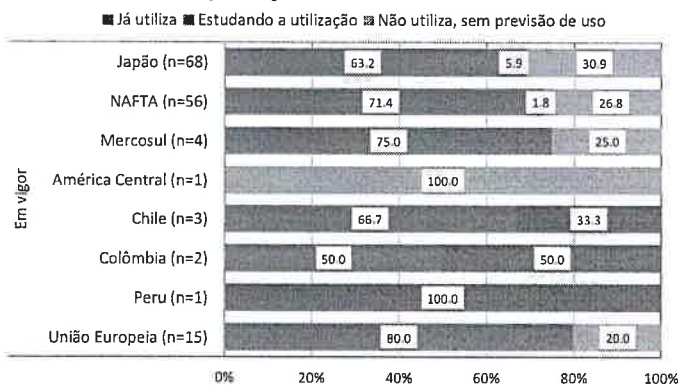
Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos (locais) (Indústria n=82)



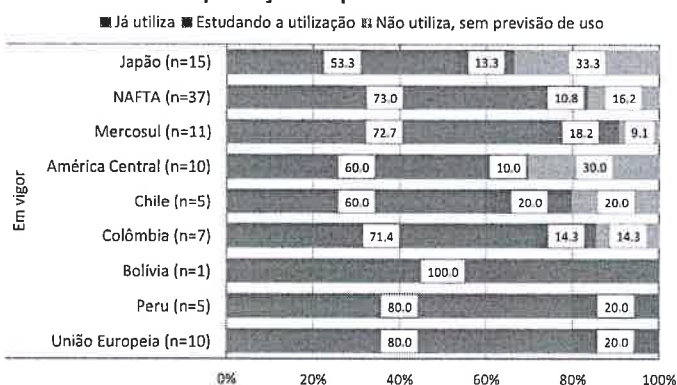
II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: México (empresas com histórico de comércio exterior)

- Diminuiu o percentual de empresas japonesas no México que utilizam o NAFTA (atual USMCA) para importar (de 84,8% para 71,4%) ou exportar (de 83,0% para 73,0%). Inversamente, há mais empresas que utilizam o Mercosul (respectivamente de 28,6% para 75,0% e de 47,4% para 72,7%).

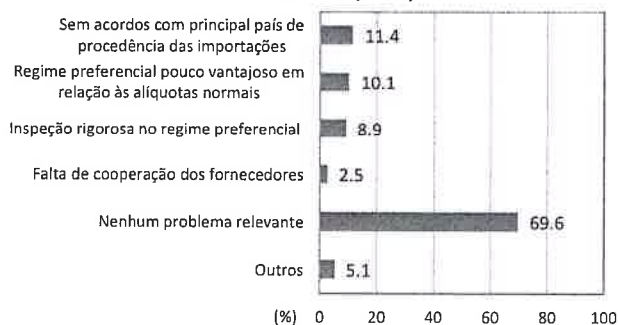
Importações no México



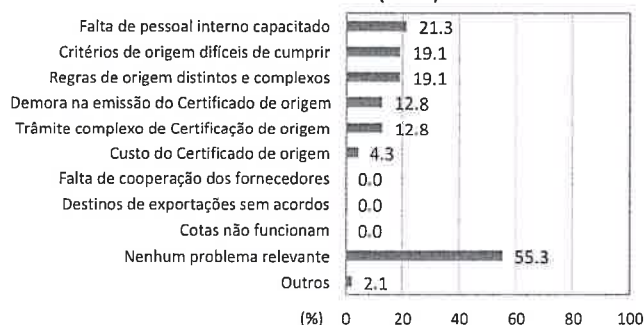
Exportações a partir do México



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: México (n=79)



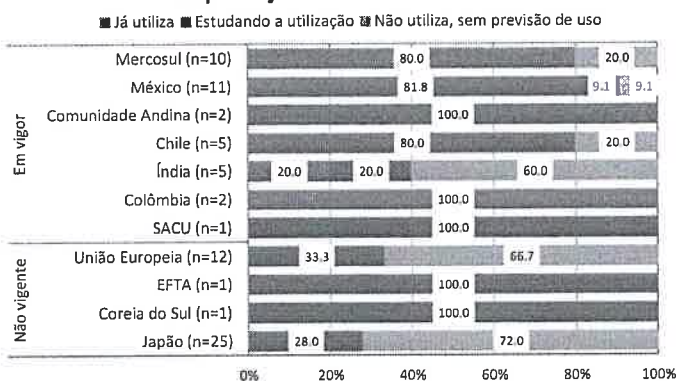
Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: México (n=47)



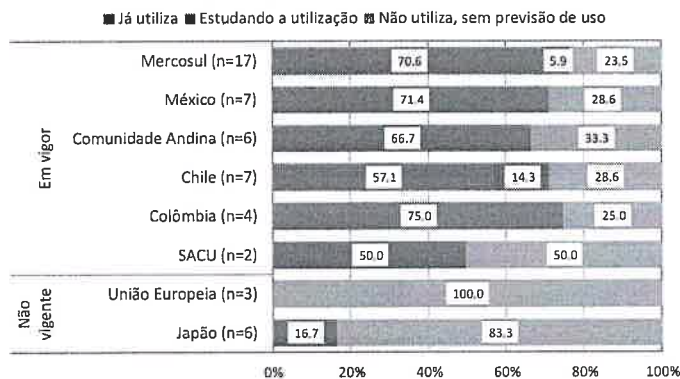
II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Brasil (empresas com histórico de comércio exterior)

■ No Brasil, 75% das empresas japonesas instaladas utilizam o livre comércio para exportar para a Colômbia, provavelmente devido à ampliação do ACE-59 firmado entre esse país e o Mercosul em dezembro de 2017.

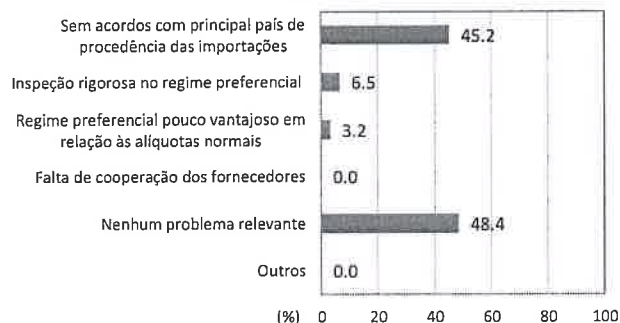
Importações no Brasil



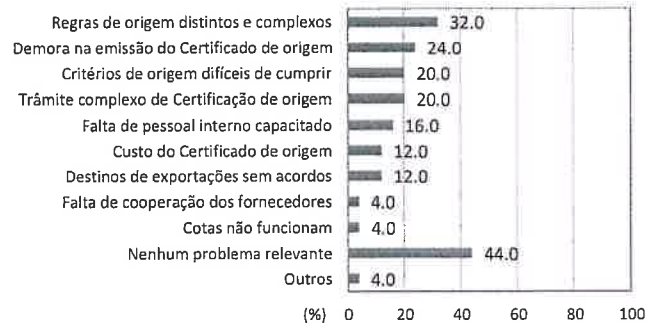
Exportações a partir do Brasil



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Brasil (n=31)



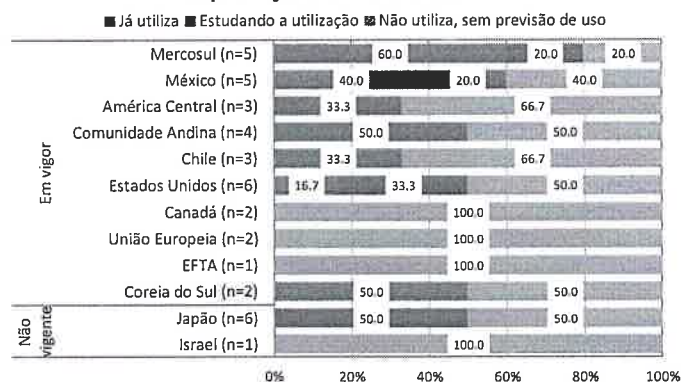
Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Brasil (n=25)



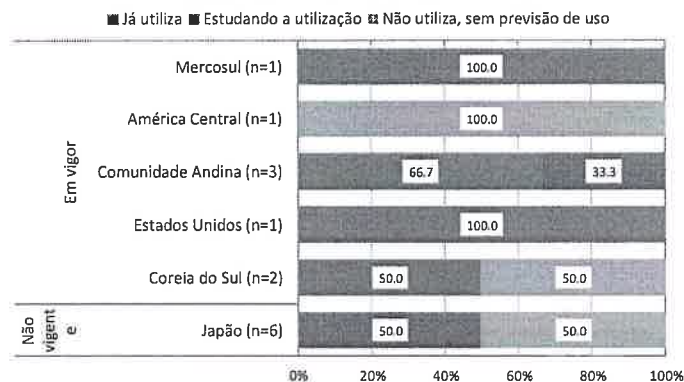
II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Colômbia (empresas com histórico de comércio exterior)

■ Metade das empresas japonesas instaladas na Colômbia estão estudando a utilização de eventual EPA (Acordo de Parceria Econômica) com o Japão. Também cerca de metade das empresas apontou como um problema do país a ausência de um FTA/EPA com o principal destino das exportações.

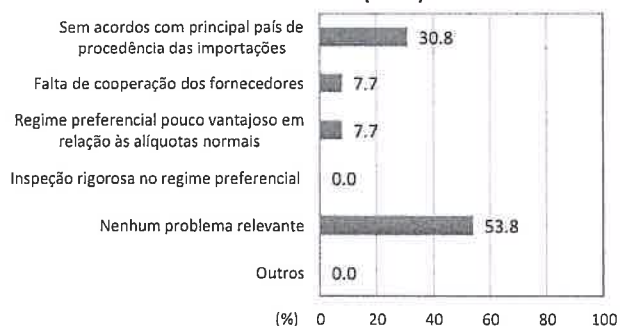
Importações na Colômbia



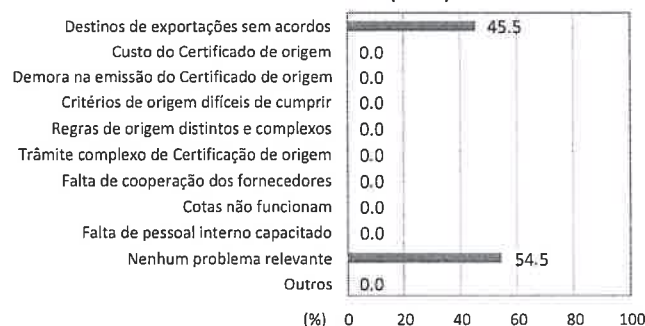
Exportações a partir da Colômbia



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Colômbia (n=13)



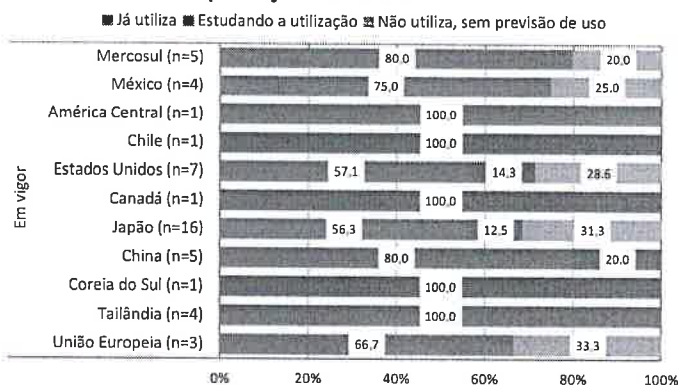
Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Colômbia (n=11)



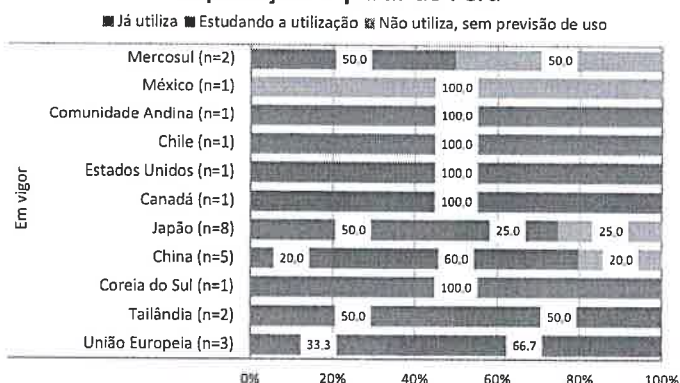
II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Peru (empresas com histórico de comércio exterior)

■ Sendo a produção de commodities a principal atividade do país, que não tem indústria desenvolvida, o uso de FTA/EPAs é maior entre os importadores do que para a exportação.

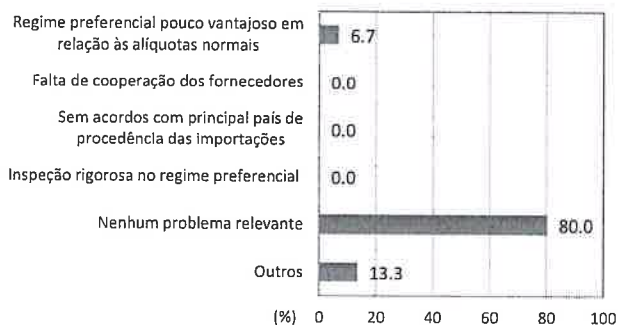
Importações no Peru



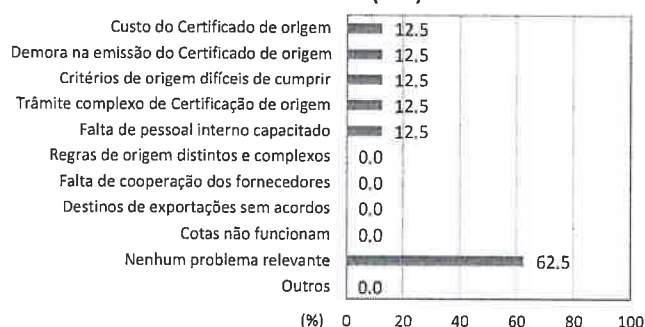
Exportações a partir do Peru



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Peru (n=15)



Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Peru (n=8)



Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

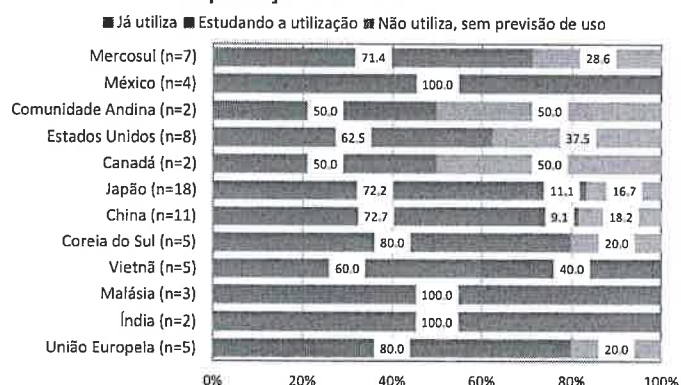
64

FTA: Free Trade Agreement; EPA: Economic Partnership Agreement

II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Chile (empresas com histórico de comércio exterior)

■ A assinatura de acordos de livre comércio com países do Sudeste Asiático faz com que o uso de FTA/EPAs na importação seja significativo no Chile.

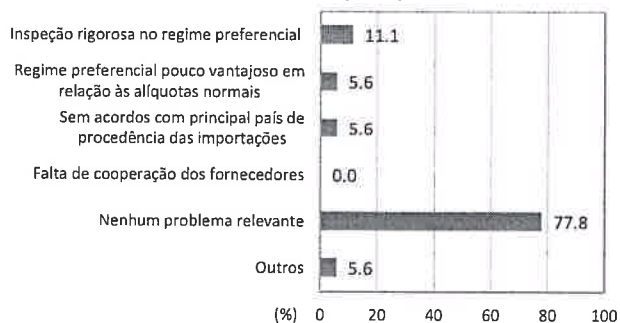
Importações no Chile



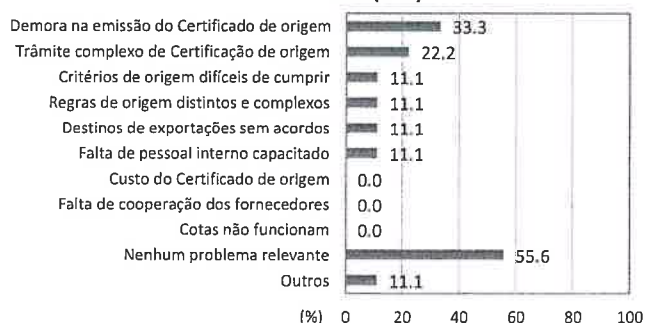
Exportações a partir do Chile



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Chile (n=18)



Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Chile (n=9)



Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

65

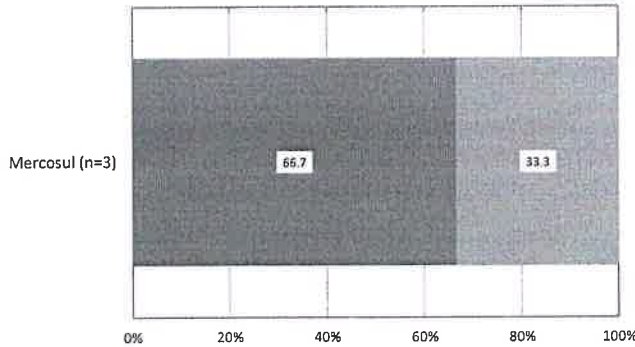
FTA: Free Trade Agreement; EPA: Economic Partnership Agreement

II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Venezuela (empresas com histórico de comércio exterior)

■ O caos político e econômico não traz perspectivas de melhorias na utilização de FTA/EPAs.

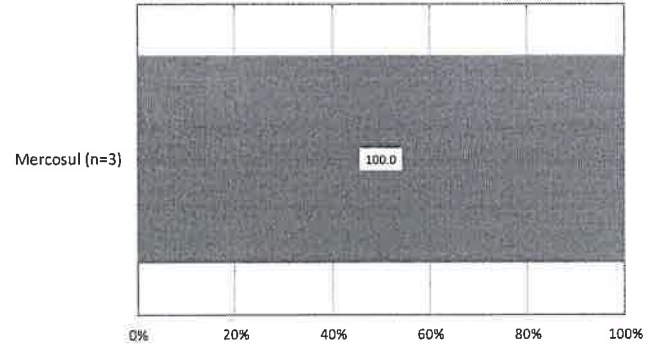
Importações na Venezuela

■ Já utiliza ■ Estudando a utilização ■ Não utiliza, sem previsão de uso

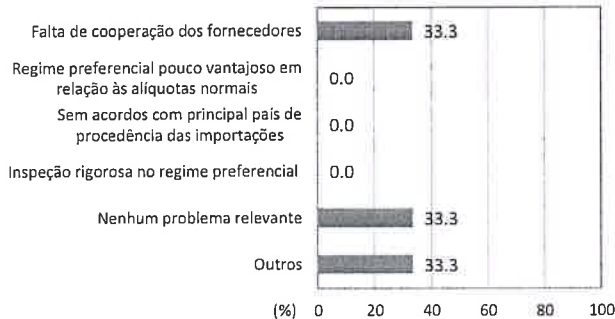


Exportações a partir da Venezuela

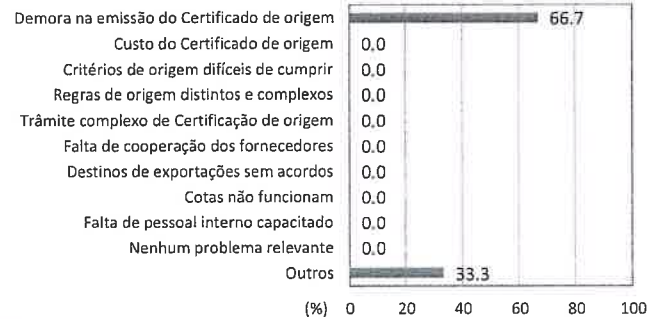
■ Já utiliza ■ Estudando a utilização ■ Não utiliza, sem previsão de uso



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Venezuela (n=3)



Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Venezuela (n=3)



Copyright© 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

66

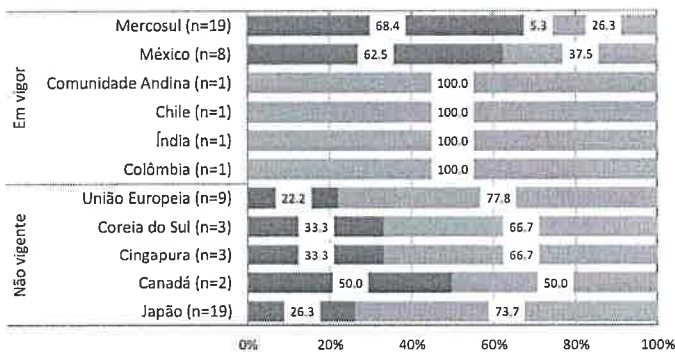
FTA: Free Trade Agreement; EPA: Economic Partnership Agreement

II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Argentina (empresas com histórico de comércio exterior)

■ “Sem acordos com principal país de procedência das importações” foi, com 68,0%, a resposta mais apontada como problema na temática dos acordos de livre comércio na América Latina. Entre as empresas japonesas instaladas na Argentina, a Colômbia, que recentemente assinou acordo de livre comércio, foi citada na exportação para este país.

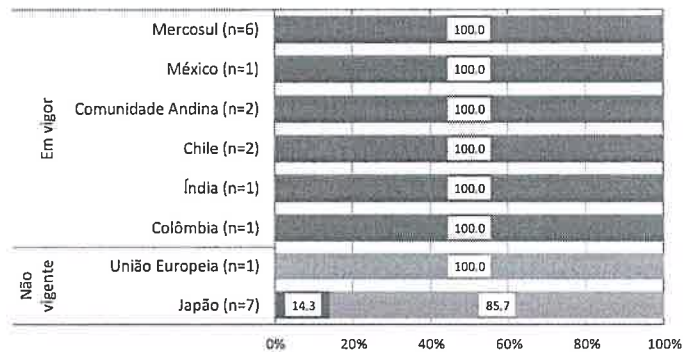
Importações na Argentina

■ Já utiliza ■ Estudando a utilização ■ Não utiliza, sem previsão de uso

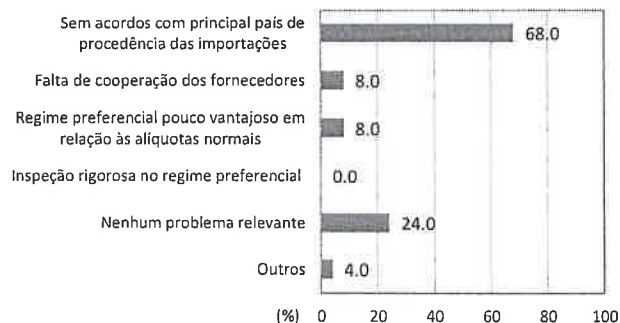


Exportações a partir da Argentina

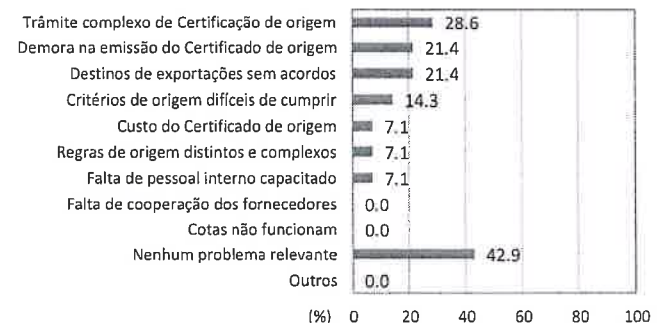
■ Já utiliza ■ Estudando a utilização ■ Não utiliza, sem previsão de uso



Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Argentina (n=25)



Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Argentina (n=14)



Copyright© 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

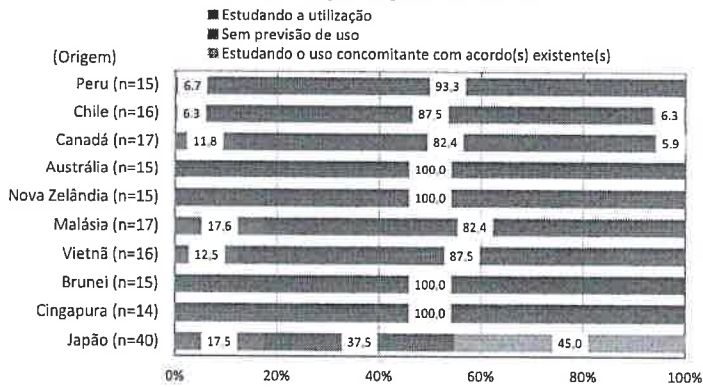
67

FTA: Free Trade Agreement; EPA: Economic Partnership Agreement

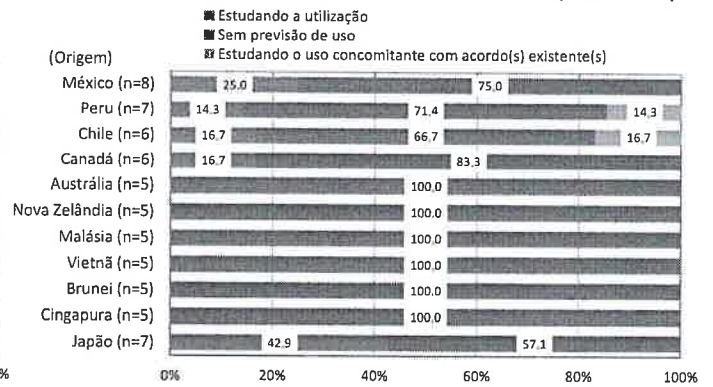
II-7-(2) Análise da utilização da CPTP (TPP11): Importação (empresas com histórico de comércio exterior)

■ Nas importações no México, cerca de metade (45,0%) das empresas japonesas lá instaladas analisam o eventual o uso combinado da EPA nipo-mexicana e da CPTP.

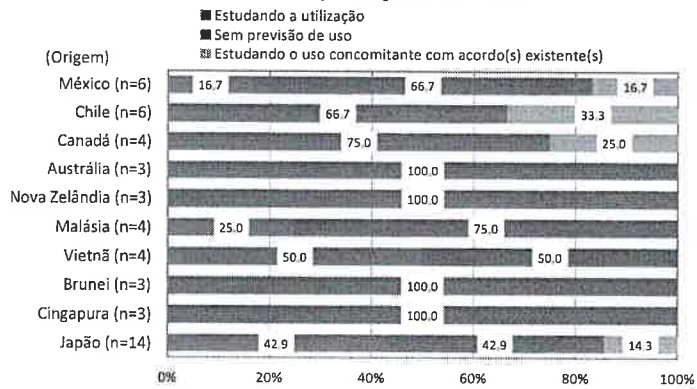
Utilização nas importações no México



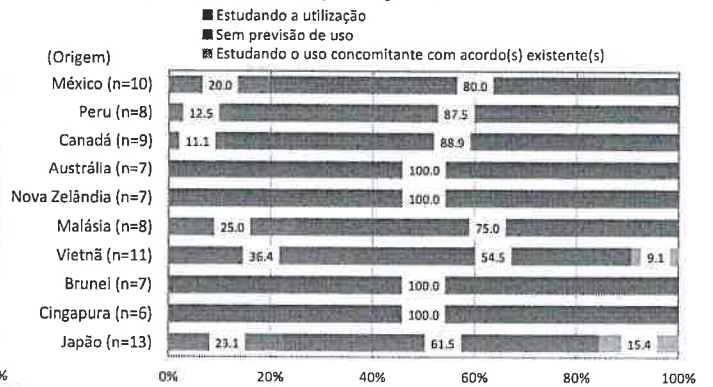
Utilização nas importações na Colômbia (referência)



Utilização nas importações no Peru



Utilização nas importações no Chile



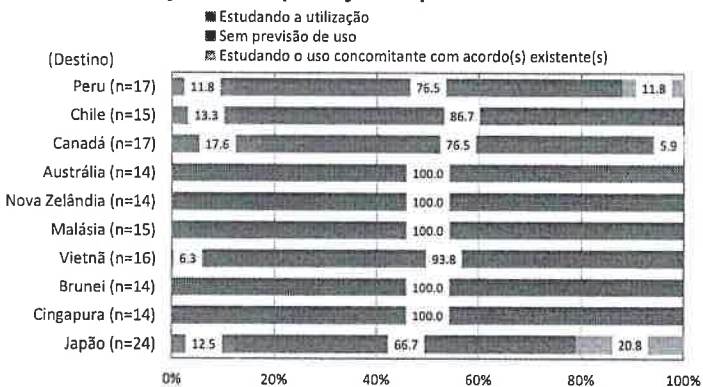
Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

68

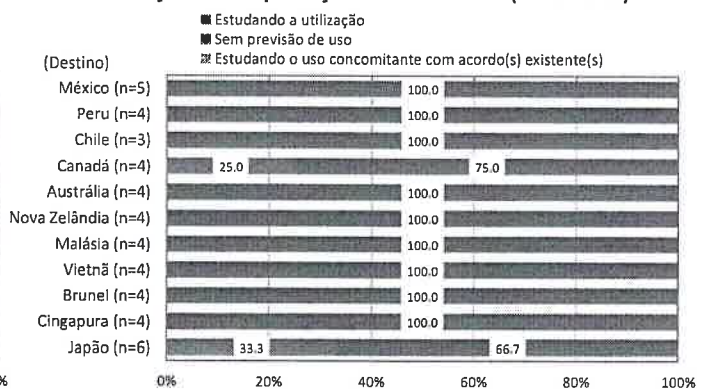
II-7-(2) Análise da utilização da CPTP (TPP11): Exportação (empresas com histórico de comércio exterior)

■ As empresas japonesas no Peru estão “Estudando a utilização” do acordo nas exportações para o sudeste asiático e para o Japão, assim como ocorre no Chile.

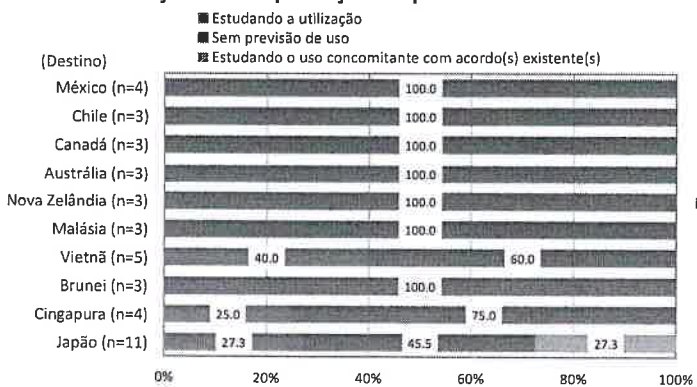
Utilização nas exportações a partir do México



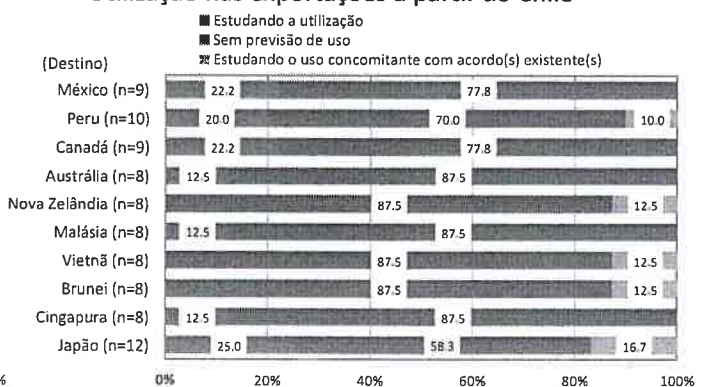
Utilização nas exportações da Colômbia (referência)



Utilização nas exportações a partir do Peru



Utilização nas exportações a partir do Chile



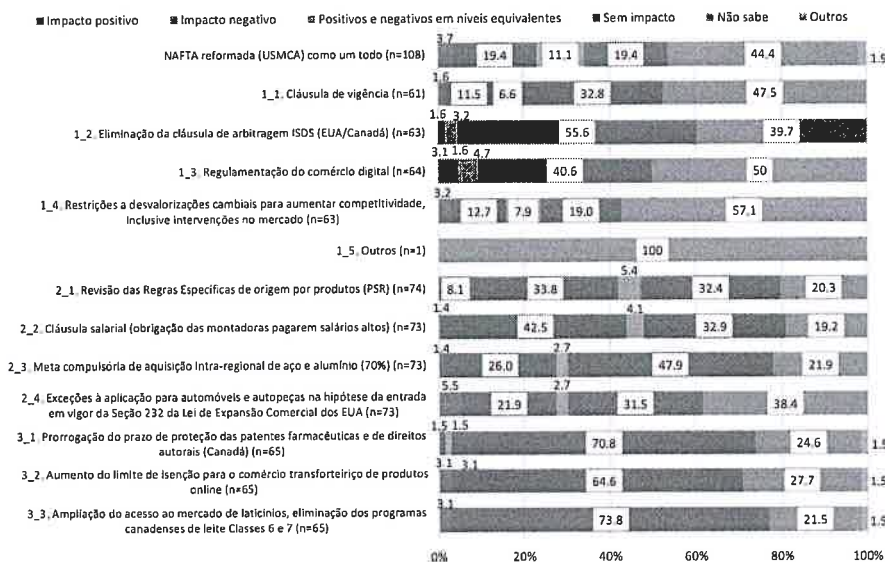
Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

69

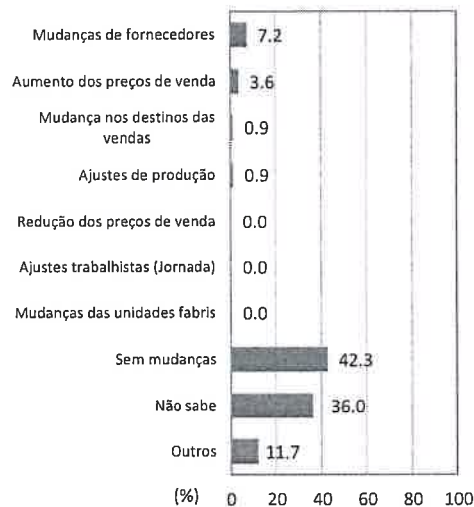
II-7-(3) Impacto da renegociação do NAFTA (México apenas)

- Quando esta enquete foi realizada, não havia ainda definição dos detalhes sobre as concessões a serem feitas na renegociação do NAFTA, de modo que o quesito sobre o impacto deste acordo teve como resposta predominante “Não sabe” (44,4%). Nota-se um certo viés para previsões de impacto negativo (19,4%) em detrimento das de impacto positivo (3,7%).
- Os fatores específicos mais apontados como “Impacto negativo” referiram-se às regras de origem, como atendimento à “Cláusula salarial” (42,5%), “Revisão das regras específicas de origem por produtos (PSR)” (33,8%), ou a “Meta compulsória de aquisição intra-regional de aço e alumínio” (26,0%). Ao quesito sobre o impacto da eventual aplicação pelos Estados Unidos da Seção 232 da sua Lei de Expansão do Comércio Exterior para o setor automobilístico e de autopeças, a resposta mais comum foi “Não sabe”, com 38,4%.
- A estratégia de momento para lidar com a renegociação do NAFTA ainda está para ser definida, como indicam as respostas mais comuns: “Sem mudanças” (42,3%) e “Não sabe” (36,0%).

Impacto das renegociações do NAFTA



Ações face à renegociação do NAFTA: México (n=111)



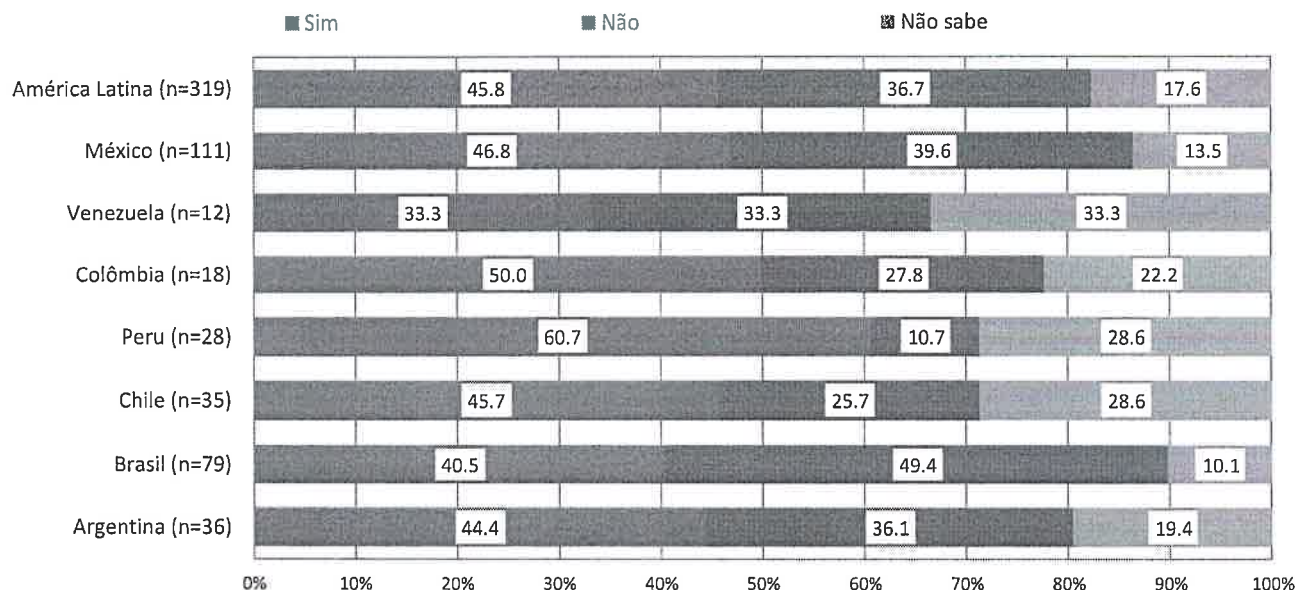
Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

70

II-8-(1) Status do payback do investimento inicial

- No Peru e na Colômbia, é maior a proporção de empresas que conseguiram recuperar o investimento inicial (60,7% e 50,0%, respectivamente). No extremo oposto, na Venezuela, marcada pela conturbação política e econômica, essa proporção é baixa (33,3%), e inversamente é elevada a de “Não sabe” (33,3%).

Capital inicial foi recuperado?



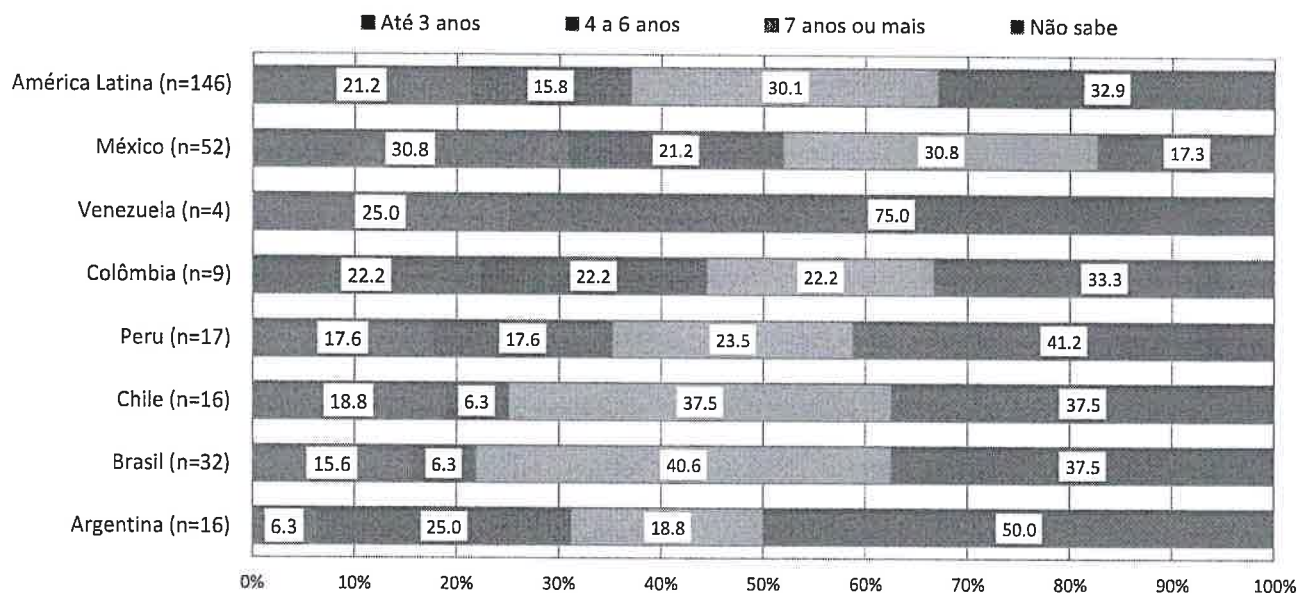
Copyright © 2019 JETRO. All rights reserved. Proibida a reprodução sem autorização.

71

II-8-(2) Tempo requerido para o payback do investimento inicial (Empresas que já recuperaram o investimento)

■ O tempo necessário para recuperar o capital inicial investido foi maior nos países onde as operações principais são com recursos naturais. Por outro lado, no México, onde muitas empresas pequenas e médias investem, a percentagem de payback em até 3 anos é elevada, 30,8%.

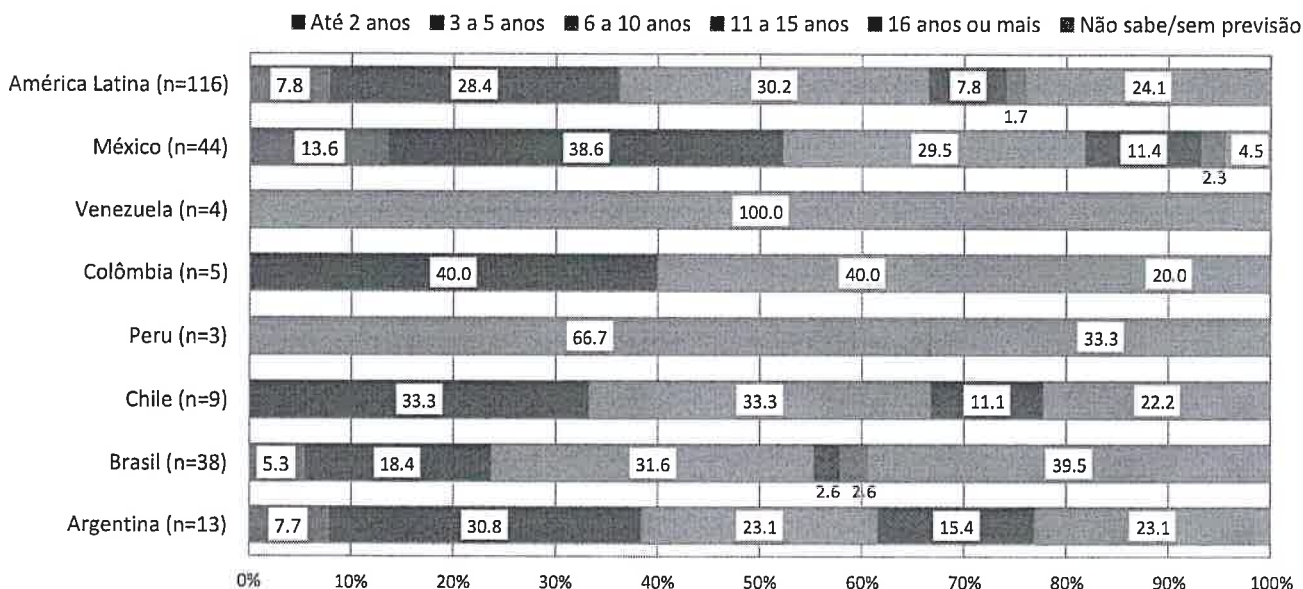
Tempo requerido para o payback do investimento inicial



II-8-(3) Estimativa do tempo que será requerido para o payback do investimento inicial (Empresas que ainda não recuperaram o investimento)

■ Na Venezuela, conturbada pelo caos político e econômico, todas as empresas respondentes assinalaram “Não sabe/sem previsão de retorno”. No México, cerca de metade das empresas esperam o payback em até cinco anos (incluindo-se as respostas até dois anos).

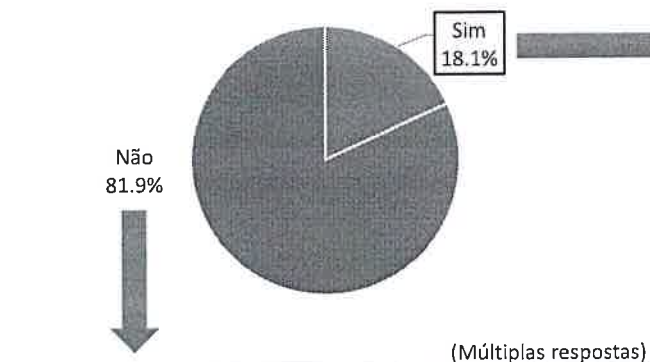
Expectativa de payback do capital inicial



II-8-(4) Considerando os fatores em que o Paraguai possui superioridade competitiva com o Brasil (v.g. custos trabalhistas), planos e razões para inserir o Paraguai no desenvolvimento dos seus negócios. Nessa hipótese, as funções que essa unidade terá (empresas japonesas instaladas no Brasil)

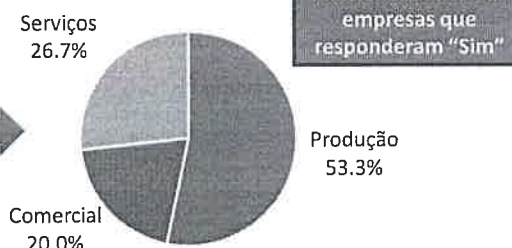
■ A percentagem de empresas que responderam “Sim” passou de 12,1% para 18,1%, metade das quais estuda introduzir unidades produtivas, apontando como razões a mão-de-obra barata e a existência do sistema de maquilas, entre outros motivos.

Considerando os fatores em que o Paraguai possui superioridade competitiva com o Brasil (v.g. custos trabalhistas), sua empresa tem planos de inserir o Paraguai no desenvolvimento dos seus negócios, ou há essa possibilidade? (n=83)



(Múltiplas respostas)

Razões específicas (3 mais citadas)	%
Pouca atratividade do país enquanto mercado ou como plataforma produtiva/comercial	50.0
Território de atuação não cobre o Paraguai	41.2
Falta de recursos/pessoal	13.2



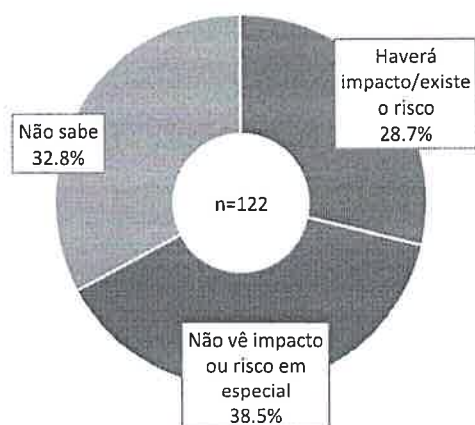
(Múltiplas respostas)

Razões específicas (5 mais citadas)	%
Mão-de-obra barata	46.7
Existência do programa de maquilas	46.7
Procedimentos fiscais e tributários simples	33.3
Baixo risco de contenciosos e conflitos trabalhistas	33.3
Clientela que necessita de produtos e serviços da empresa no país	33.3

II-8-(5) Impacto, ou seu temor, de que a ausência de um acordo de livre comércio entre o Japão e o Mercosul possa afetar as empresas investidoras japonesas (empresas japonesas instaladas no Brasil e na Argentina)

■ As empresas que responderam que “Haverá impacto/existe o risco” são de setores como Peças para equipamentos de transporte (veículos automotores e veículos de duas rodas), Máquinas e equipamentos eletroeletrônicos, Atacado/varejo (principalmente tradings), entre outras. Cerca de 40% responderam que “Não vê impacto ou risco em especial”, estas principalmente de setores que não atuam no comércio exterior, como o financeiro ou de serviços. As respostas “Não sabe” passaram de um terço, levando a crer que as empresas japonesas, por terem poucas opções de acordos de livre comércio atualmente disponíveis, não têm percepção dos impactos reais.

Impacto ou risco da inexistência de um acordo de livre comércio entre Japão e Mercosul (apenas para empresas japonesas instaladas no Brasil e na Argentina)



Proporção por país

Resposta das empresas instaladas no Brasil (n=82)	(%)
Haverá impacto/existe o risco	25.6
Não vê impacto ou risco em especial	37.8
Não sabe	36.6

Resposta das empresas instaladas na Argentina (n=40)	(%)
Haverá impacto/existe o risco	35.0
Não vê impacto ou risco em especial	40.0
Não sabe	25.0

Consultas sobre o presente material:
Japan External Trade Organization (JETRO)

Depto. de Pesquisas no Exterior
Seção Américas

1-12-32, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-6006

Telefone: +81-3-3582-4690

http://www.jetro.go.jp/world/cs_america/

