

Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas  
Atuantes na América Latina – Edição 2020  
RESULTADOS DA ENQUETE

- O México respondendo às mudanças por meio do aumento na participação de fornecedores locais e
- o Brasil prevendo uma rápida recuperação com a digitalização –

Março de 2021

JETRO – Japan External Trade Organization

Departamento de Pesquisas no Exterior

– Seção Américas

**Termo de isenção de responsabilidade:**

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

Embora a JETRO tenha se empenhado para disponibilizar informações as mais precisas possíveis, a entidade roga a compreensão e a anuência dos senhores usuários para o fato de que ela não pode ser responsabilizada por quaisquer desvantagens, prejuízos ou afins que eventualmente venham a arcar em decorrência do uso deste material.

## I. Sumário da Pesquisa

1. Objetivos da Pesquisa	3
2. Setores de Atividade das Empresas Respondentes	4
3. Síntese dos Resultados	5

## II. Principais Resultados da Enquete

### 1. Resultado Operacional Estimado para 2020

(1) Resultado Operacional Estimado para 2020	10
(2) Resultado Operacional Estimado para 2020 (Comparado ao Ano Anterior)	11
(3) Resultado Operacional Estimado para 2020 - Margem de Aumento dos Lucros na Estimativa de Melhora	12
(4) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020	13
(5) Resultado Operacional Estimado para 2020 - Margem de Redução dos Lucros na Estimativa de Piora	16
(6) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2020	17

### 2. Resultado Operacional Estimado para 2021

(1) Resultado Operacional Estimado para 2021 (Comparado ao Ano Anterior)	20
(2) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2021	21
(3) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2021	24

### 3. Direcionamento Futuro dos Negócios

(1) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois Anos	27
(2) Motivos da Expansão	28
(3) Funcionalidades Específicas que Serão Expandidas	31
(4) Razões para a Retração, Transferência ou Retirada dos Negócios	34
(5) Variações no Quadro de Colaboradores Locais e no Quadro de Expatriados Japoneses	35
(6) Previsão de Revisão dos Destinos de Venda	37
(7) Previsão de Revisão dos Fornecedores	38
(8) Previsão de Revisão das Unidades Fabris	39

### 4. Impactos da Pandemia da COVID-19

(1) Impactos Positivos decorrentes da Pandemia da COVID-19	40
(2) Impactos Negativos decorrentes da Pandemia da COVID-19	43
(3) Época Estimada de Normalização dos Negócios após a Pandemia da COVID-19	46
(4) Ambiente de Demanda após a Normalização dos Negócios	47

(5) Revisão das Estratégias e Modelos de Negócio em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19	48
(6) Revisão da Estratégia de Vendas em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19	49
(7) Revisão da Aquisição em função dos Efeitos da Pandemia do Novo coronavírus	52
(8) Revisão da Produção em função dos Efeitos da Pandemia do Novo Coronavírus	55
(9) Revisão do Sistema de Gestão e Administração em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19	58
(10) Efeitos da Pandemia da COVID-19(Razões da Não Realização de Revisão)	61

### 5. Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos

(1) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: México	62
(2) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: Venezuela	63
(3) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: Colômbia	64
(4) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: Peru	65
(5) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: Chile	66
(6) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: Brasil	67
(7) Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos: Argentina	68

### 6. Situação da Concorrência e Situação das Aquisições

(1) Concorrentes no Mesmo Setor	69
(2) Evolução da Concorrência	70
(3) Situação de Aquisição de Insumos e Peças: Detalhamento dos Fornecedores (Global)	71
(4) Situação de Aquisição de Insumos e Peças: Detalhamento dos Fornecedores (no País onde Opera)	72

### 7. Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados

(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados	73
(2) Análise da Utilização do CPTPP (TPP11)	79
(3) Impactos do Acordo EUA/México/Canadá (USMCA)	81

### 8. Impactos das Mudanças do Ambiente Comercial

(1) Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios em 2020	82
(2) Profundidade do Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios em Comparação com o Ano Anterior	83
(3) Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios no Futuro	84
(4) Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial	85

# I-1. Sumário da Pesquisa: Objetivos, etc.

## 1. Objetivos da Pesquisa

A presente pesquisa tem como objetivo proporcionar melhor compreensão sobre a situação de gestão das empresas japonesas que atuam na América Latina (AL) bem como sobre as 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 à melhoria do ambiente de negócios nesses países.

## 2. Escopo da Pesquisa

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 01 a 30/09/2020 .

## 4. Taxa de Resposta

Das 796 empresas solicitadas a responder a enquete, 530 responderam, o que dá uma taxa de resposta de 66,6%.

## 5. Perfil das Empresas Contempladas na Pesquisa

	Universo de Empresas (total)	Empresas Consultadas		Setor de Atividade				Por Porte do Empreendimento				% de Respondentes
		Empresas Respondentes	%	Industrial	%	Não-Industrial	%	Grande Porte	%	Pequeno ou Médio Porte	%	
México	374	261	49,2	146	55,9	115	44,1	206	78,9	55	21,1	69,8
Venezuela	17	13	2,5	4	30,8	9	69,2	13	100,0	0	0,0	76,5
Colômbia	29	26	4,9	12	46,2	14	53,8	23	88,5	3	11,5	89,7
Peru	36	33	6,2	12	36,4	21	63,6	29	87,9	4	12,1	91,7
Chile	70	37	7,0	10	27,0	27	73,0	29	78,4	8	21,6	52,9
Brasil	221	121	22,8	47	38,8	74	61,2	106	87,6	15	12,4	54,8
Argentina	49	39	7,4	14	35,9	25	64,1	36	92,3	3	7,7	79,6
América Latina	796	530	100,0	245	46,2	285	53,8	442	83,4	88	16,6	66,6

## 6. Observações

Realizada desde 1999, a pesquisa chega este ano à 21ª edição. Os números contidos nas tabelas e gráficos são arredondados e, por isso, não necessariamente totalizam 100%.

No que diz respeito à Venezuela, dada a situação recente por que passa o país, apenas algumas perguntas foram feitas.



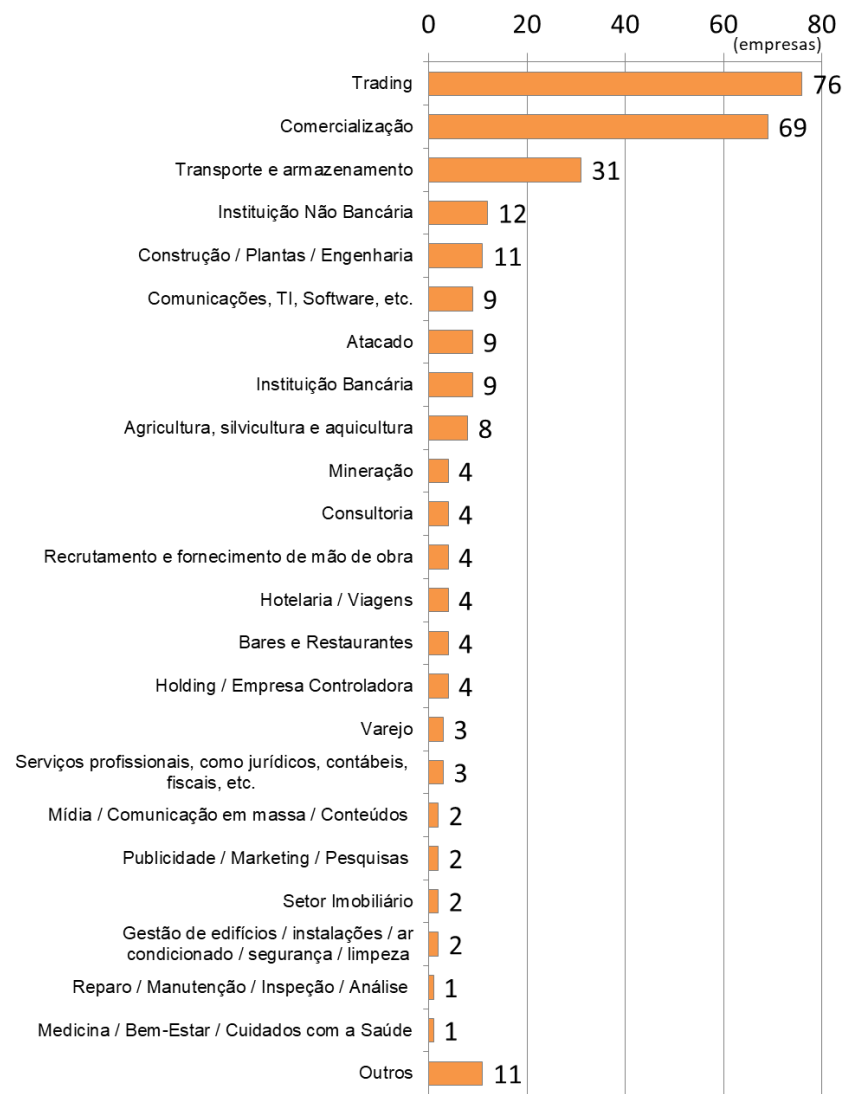
# I-2. Sumário da Pesquisa: Setores de Atividade das Empresas Respondentes

## Setores de Atividade das Empresas Respondentes (Total AL)

### Industrial (245 Empresas)



### Não-Industrial (285 Empresas)



# I-3. Sumário da Pesquisa: Síntese dos Resultados

## ■ Visão Geral

Passou da metade o percentual de entrevistados em toda a América Latina que respondeu que, em função dos efeitos da COVID-19, haveria piora no **resultado operacional estimado para 2020** em comparação com o ano anterior. A margem de piora foi particularmente grande na Colômbia e no Peru, que estavam numa situação favorável em 2019. O Chile apresentou a menor margem de piora, mas a principal razão foi passiva, ocasionada pela redução dos custos com mão de obra e dos gastos administrativos e com serviços públicos (luz, água, combustíveis). No México e no Brasil houve também respostas de pouco menos de 20% dos entrevistados dizendo que haveria melhora com relação ao ano anterior. No México, foi apontado como razão o aumento das exportações e das vendas locais em função do "lançamento de novos projetos" e da "prospecção de novos clientes" na indústria automobilística. No Brasil, as razões citadas foram o fato de muitas atividades econômicas estarem continuando porque as medidas restritivas durante a Pandemia da COVID-19 foram relativamente leves, e o fato de algumas empresas terem aumentado as vendas locais impulsionadas pelo aumento tanto da digitalização da demanda como da demanda por digitalização em função da COVID-19.

À parte algumas exceções, muitas empresas na maioria dos países espera que o **resultado operacional em 2021** tenha uma melhora significativa. Os países em que o indicador de difusão DI (percentual da diferença entre "melhora" e "piora") foi particularmente alto foram a Colômbia, o Brasil e o México. Na Colômbia estima-se que haverá uma recuperação em relação à queda acentuada em que se encontrava em 2020. No Brasil estima-se que haverá uma rápida recuperação da demanda em função de despesas financeiras em grande escala do governo e, no México, há expectativa de recuperação das exportações para os Estados Unidos.

Também questionamos se **haveria revisão dos fornecedores ou unidades fabris no futuro**. Em relação à revisão dos fornecedores, 42 empresas no México (16% das respostas válidas desse país) e 21 empresas no Brasil (idem, 19%) responderam que sim. No México, os principais motivos apresentados para a revisão foram "mudanças no ambiente comercial (tarifas adicionais e USMCA)" e "redução de custos". Para lidar com isso, muitos entrevistados disseram que iriam "reduzir as aquisições do Japão e dos Estados Unidos e aumentar as compras no México". Vale ressaltar que, na pesquisa do ano anterior, foram oito as empresas que responderam que revisariam as compras da China e, nesta pesquisa, uma. Pode-se supor que nos últimos 12 meses houve avanço até certa medida na mudança das compras da China para o México. No Brasil, o principal motivo da revisão foi o efeito do "câmbio". Isso porque a moeda local sofreu uma grande desvalorização com o impacto da COVID-19, o que fez com que os custos de importação aumentassem. Com isso, muitas das empresas respondentes disseram que pretendem reduzir os custos "aumentando o percentual de aquisição local".

A maior parte das empresas que responderam que revisariam suas unidades fabris estão no México, onde mesmo assim não passaram de 15 (6% das respostas válidas desse país), sendo que a maioria disse que iria "transferir do Japão e dos Estados Unidos para o México". Os motivos citados para a transferência para o México foram "reestruturação dos negócios da América do Norte" e "redução de custos". Vale ressaltar que, na pesquisa do ano anterior, foram seis as empresas que responderam que transfeririam da China para o México, mas desta vez, uma. Pode-se supor que nos últimos 12 meses houve avanço até certa medida na transferência da produção da China para o México. Por outro lado, também houve uma empresa que respondeu que iria transferir sua base do México para a China. O motivo foi um requerimento de aumento de preço apresentado pelo fornecedor.

## I-3. Sumário da Pesquisa: Síntese dos Resultados

Com relação aos **impactos da COVID-19**, cerca de metade das empresas da América Latina respondeu que teve impactos negativos. Os impactos específicos mais citados foram "queda das vendas no mercado local" e "queda das exportações". No Brasil também foram citadas as "variações cambiais". Isso ocorre porque muitas empresas têm como principal negócio as vendas por meio da importação e, com a desvalorização da moeda local desencadeada pela COVID-19, os custos de importação aumentaram. Quando questionados sobre quando o ambiente de negócios se normalizaria passada a pandemia, as respostas mais comuns foram de que seria no primeiro semestre de 2021, no México, Brasil e Argentina, e no segundo semestre de 2021, na Colômbia, Peru e Chile.

As empresas que responderam que **revisariam sua estratégia de vendas devido aos impactos da COVID-19** contabilizaram 226 empresas (43%) em toda a América Latina. No que se refere ao conteúdo específico da revisão, à exceção do México e da Venezuela, em todos os países o maior percentual de respostas foi "promoção de exposições virtuais e reuniões de negócios online", que representou cerca de 50%. Também no Brasil a "promoção de exposições virtuais e reuniões de negócios online" obteve o maior percentual de respostas, com 49%, seguida por "uso de marketing digital e IA" com 45%. "Revisão dos destinos de venda" teve 33% das respostas. Por outro lado, no México, ao contrário, a "revisão dos destinos de venda" obteve o maior percentual, com 54%. O México também apresentou percentuais mais baixos que os demais países para "reuniões de negócios virtuais/online", com 37%, e "uso de marketing digital e IA", com 33%. Mais da metade das empresas respondentes no México são do setor industrial e a maioria delas está relacionada à indústria automobilística. O pano de fundo por trás dessas respostas é que não é nada fácil fazer negociações virtuais e marketing digital para autopeças.

Responderam que **revisariam o sistema de gestão e administração devido aos impactos da COVID-19** 248 empresas (47%). Quanto ao conteúdo específico da revisão, à exceção do México e da Venezuela, em todos os países a alternativa "ampliação do *home office* ou teletrabalho" representou mais de 90% de todas as respostas. Por outro lado, no México esse percentual não passou de 77%. O motivo é que mais da metade das empresas respondentes do México é do setor industrial. A alternativa que no México superou os demais países foi "racionalização da mão de obra através da redução de pessoal" (49%). Isso decorre do fato de que muitas eram do setor industrial e se viram forçadas a suspender ou reduzir temporariamente suas operações devido a uma série de medidas de prevenção para evitar a propagação da Covid-19, tendo sido inevitável que partissem para a redução de pessoal.

### ■ Pontos sobre os Principais Países

#### 1. México

No México, 42 empresas (16% dos entrevistados) responderam que revisariam seus fornecedores e 15 empresas (6%), que revisariam suas unidades fabris. Em ambos os casos, o maior número das respostas foi de que mudariam ou transfeririam do Japão ou dos Estados Unidos para o México. As principais razões apontadas para fazer a revisão foram "fazer frente às mudanças no ambiente comercial (risco de tarifas adicionais e USMCA)" e "reduzir custos". Vale ressaltar que, embora as respostas de transferência da China tenham sido em número reduzido tanto quanto aos fornecedores como quanto às unidades fabris, como na pesquisa do ano anterior essa foi a segunda maior resposta depois do Japão no tocante aos fornecedores e a alternativa mais respondida no tocante às unidades fabris, pode-se supor que nestes 12 meses a transferência da China para o México se concretizou até certa medida [Páginas 38-39].

## I-3. Sumário da Pesquisa: Síntese dos Resultados

Nesse contexto, o percentual de aquisição local de peças e matérias-primas, que era de 22% na penúltima pesquisa e 25% na última pesquisa, nesta pesquisa aumentou para 31%. Por sua vez, o percentual de aquisição do Japão diminuiu. O percentual de aquisição dos Estados Unidos se manteve quase o mesmo da última pesquisa, mas teve uma redução se comparado à penúltima pesquisa. O percentual de aquisição da China apresentou redução pelo segundo ano consecutivo. Embora gradativamente, a mudança do Japão, Estados Unidos e China para o México está avançando de forma constante. Analisando o detalhamento das aquisições locais, a proporção das aquisições feitas de empresas locais japonesas foi de 46% e de empresas locais, 42%, sendo tais percentuais os mesmos que na última pesquisa. Considerando que não houve alteração na proporção de empresas japonesas e locais, num contexto de aumento do percentual de aquisição local, ficou claro nesta pesquisa que a prospecção de empresas locais por empresas japonesas também progrediu em certa medida [Páginas 71-72].

Quanto às vantagens do ambiente de investimentos, assim como na pesquisa anterior, "porte do mercado/potencial de crescimento", "mão de obra barata" e "empresas parceiras abrangentes" foram as respostas mais selecionadas. Com relação aos riscos, aumentou o percentual que respondeu "crimes contra pessoas e empresas estrangeiras" (49%→59%), "câmbio instável" (40%→57%) e "gestão de políticas públicas pouco transparente" (47%→53%) em comparação com a pesquisa anterior. Por outro lado, diminuiu o percentual dos entrevistados que citou como riscos a "dificuldade de contratação (especializado/gerência média)" (32%→20%), "idem (operacional/administrativo)" (19%→8%) e "elevação dos custos com mão de obra" (36%→26%). Como a onda de ingresso de novas empresas japonesas parou, problemas até então evidentes, como dificuldade em garantir mão de obra e aumento dos custos com mão de obra, foram amenizados [Página 62].

Com relação aos impactos do USMCA, 50% das empresas respondentes (254 empresas) disseram que não houve impacto e 30% responderam que não sabiam. Embora a exigência de aquisição local de veículos tenha se tornado extremamente rigorosa, acredita-se que por trás desse resultado esteja a forte dependência à política dos fabricantes de veículos acabados e o fato de terem sido tomadas medidas transitórias até 2025. O percentual de empresas que respondeu ter tido impacto positivo foi de pouco menos de 10%. Resumindo os comentários dessas empresas, houve "promoção da aquisição local pelos clientes" e "transferência da produção de fora para dentro da região". Pouco mais de 10% respondeu que houve impacto negativo. Os comentários dessas empresas podem ser resumidos em "aumento dos custos para o cumprimento das regras de origem" e "incidência de custos tarifários devido ao não cumprimento dessas regras" [Página 81]. Além disso, quando questionadas sobre os problemas no uso de FTAs/EPAs, muitas empresas que usam o USMCA citaram as regras de origem como problema. Apontaram especificamente a "grande demora para verificar a situação da empresa no tocante ao cumprimento das regras de origem" e a "falta de pessoal interno capacitado" [Página 73].

### **2. Brasil**

No Brasil, no quesito sobre "resultado operacional estimado para 2020", o percentual de empresas que respondeu "rentável" foi o maior entre todos os países (52%). O que também pode ter influenciado nesse resultado é que, embora a Pandemia da COVID-19 tenha tido um grande impacto também no Brasil, as medidas de restrição adotadas no país foram relativamente brandas e muitas atividades econômicas não se interromperam [Página 10]. No tocante ao "resultado operacional estimado para 2021", o Brasil teve o segundo maior Indicador DI, vindo depois da Colômbia. Acredita-se que isso se deve ao fato de muitas empresas entrevistadas acreditarem que as despesas financeiras em grande escala do governo levarão a uma recuperação econômica a partir de 2021 [Página 20].



## I-3. Sumário da Pesquisa: Síntese dos Resultados

No que diz respeito aos impactos da COVID-19, o percentual de empresas que respondeu que "prevê a normalização dos negócios no primeiro semestre de 2021" foi de 39% (46 empresas), sendo o mais alto entre todos os países pesquisados [Página 46]. Um dos fatores que pode ser citado é o fato de totalizar 69 (57% do total de empresas respondentes) o número de empresas que respondeu que "fariam" ou "fizeram" "revisão da estratégia de vendas" devido à COVID-19, dentre as quais muitas mencionaram sua adequação ao "uso de exposições virtuais e reuniões de negócios online" (34 empresas, 49%) e à "digitalização" (31 empresas, 45%). Quanto ao momento da adequação ao "uso de exposições virtuais e reuniões de negócios online" e à "digitalização", responderam que começaram a agir depois da disseminação da COVID-19 30 de 34 empresas no tocante à primeira alternativa e 20 de 31 empresas no tocante à segunda. Percebe-se que, diante dos efeitos da COVID-19, há um certo número de empresas que estão migrando para a digitalização, inclusive no setor industrial. Neste ponto fica clara a diferença com relação às empresas japonesas que operam no México, muitas das quais são do setor industrial relacionadas à indústria automobilística, onde o atendimento virtual não é fácil [Páginas 49-51].

Além disso, no Brasil foi observada também uma revisão positiva do "sistema de gestão e administração" em função da COVID-19. No quesito "revisão do sistema de gestão e administração em função dos efeitos da COVID-19", 90% (63 empresas) selecionaram a opção "ampliação do *home office* ou teletrabalho". Em março, quando a COVID-19 começou a se espalhar no Brasil, parte da Consolidação das Leis do Trabalho foi flexibilizada e, onde antes era exigida a celebração de um contrato para a realização de teletrabalho, passou a ser possível também por meio da comunicação via documento ou e-mail. Acredita-se que isso contribuiu enormemente para a disseminação do teletrabalho [Página 58].

No quesito sobre o uso de FTAs/EPAs, o problema mais citado nas importações foi a "ausência de acordos com os principais países de procedência das importações" (50%). Embora no momento não haja acordo com o Japão, se houvesse, o percentual de empresas que respondeu que "gostaria de usar" tanto na importação quanto na exportação foi de cerca de 30% [Página 77].

### **3. Argentina**

Na Argentina, em dezembro de 2019 teve início o governo de esquerda de Alberto Fernandez, tendo sido nítida a deterioração do ambiente de negócios com medidas do governo para intensificar o controle das importações e endurecer a regulamentação sobre compra de moeda estrangeira. A isso se somou a rigorosa quarentena que foi imposta por mais de seis meses devido à Pandemia da COVID-19, tornando inevitável a deterioração da economia. Diante disso, dentre as empresas que responderam que o "resultado operacional estimado para 2020" seria "pior", o percentual de entrevistados (18%) que respondeu que os lucros sofreriam "redução de mais de 90%" foi o segundo maior, vindo depois apenas da Colômbia [Página 16].

Como se percebe pelo fato de o maior percentual de respostas ao quesito "Vantagens do Ambiente de Investimentos" ter sido o "porte do mercado/potencial de crescimento" (29%), na Argentina, que possui um mercado interno grande, é forte o impacto que a deterioração da economia doméstica tem sobre os negócios e, por esse motivo, as razões mais citadas para a "piora do resultado operacional estimado para 2020" foram a "queda das vendas no mercado local" (88%) e as "variações cambiais" (59%). [Páginas 68 e 17].

## I-3. Sumário da Pesquisa: Síntese dos Resultados

No tocante á COVID-19, mais de 70% das empresas selecionaram a opção "queda das vendas no mercado local" como seu principal "impacto negativo". Acredita-se que a imposição de uma quarentena rigorosa que se estendeu por um longo período teve um grande influência [Página 43]. Em relação ao "resultado operacional estimado para 2021", o número de empresas que respondeu "melhora" aumentou em comparação com o ano de 2020 e agora são 17 empresas que depositam sua esperança na recuperação pós-pandemia [Página 20].

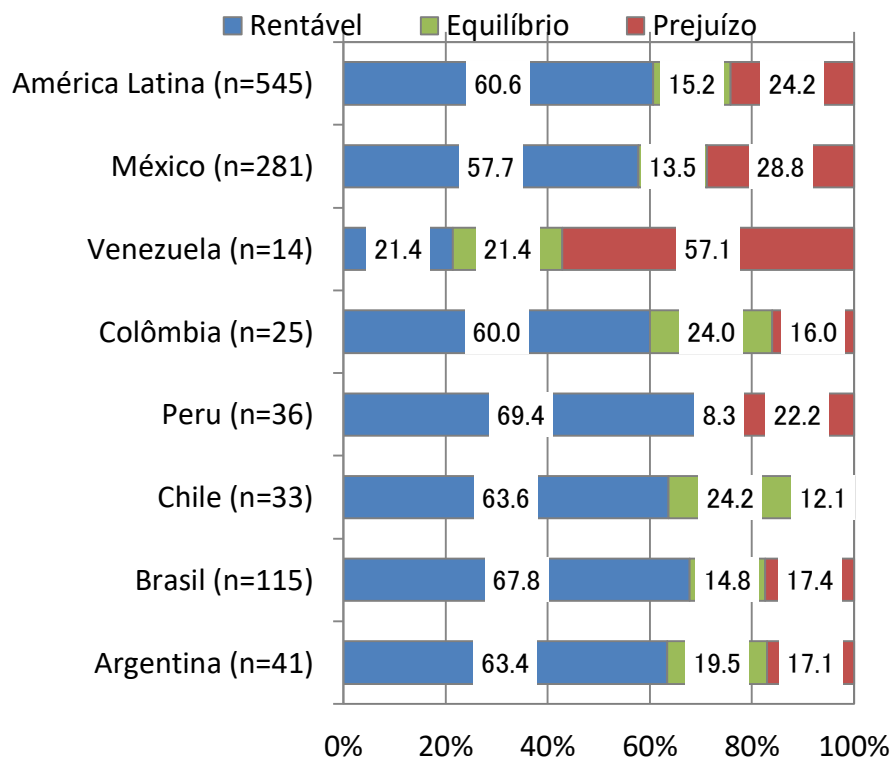
### **4. Chile**

No Chile eclodiram manifestações antigovernamentais de grande escala em outubro de 2019. Enquanto estavam em vigor rígidas restrições de circulação para prevenir a propagação da COVID-19, as manifestações diminuíram, mas depois que as restrições foram relaxadas, a partir do terceiro trimestre de 2020, as manifestações voltaram a ocorrer com frequência. Diante dessa situação, o número de empresas japonesas que citou a "instabilidade política e social" como "desvantagem do ambiente de investimentos" apresentou um aumento acentuado desde a última pesquisa (43%→81%). O percentual de empresas que selecionou a "instabilidade política e social" como desvantagem representa um número extremamente alto dentro da América Latina e só não foi maior do que na Venezuela e Argentina, onde continuam as turbulências sociais e econômicas. O pano de fundo disso é que os manifestantes estão pedindo a correção das disparidades sociais e a maior preocupação das empresas japonesas é se há ou não a possibilidade de o governo mudar a política neoliberal que vem promovendo nos últimos 30 anos para resolver a insatisfação da população. Por outro lado, há também um percentual alto de empresas, 46%, que citou a "estabilidade política e social" como "vantagem do ambiente de investimentos". Esse percentual, embora tenha caído com relação ao ano passado, é ainda alto se comparado com os demais países da América Latina. Percebe-se, assim, que, embora prevejam instabilidade no curto e médio prazo, o ambiente de investimentos é avaliado como estável no longo prazo [Página 66].

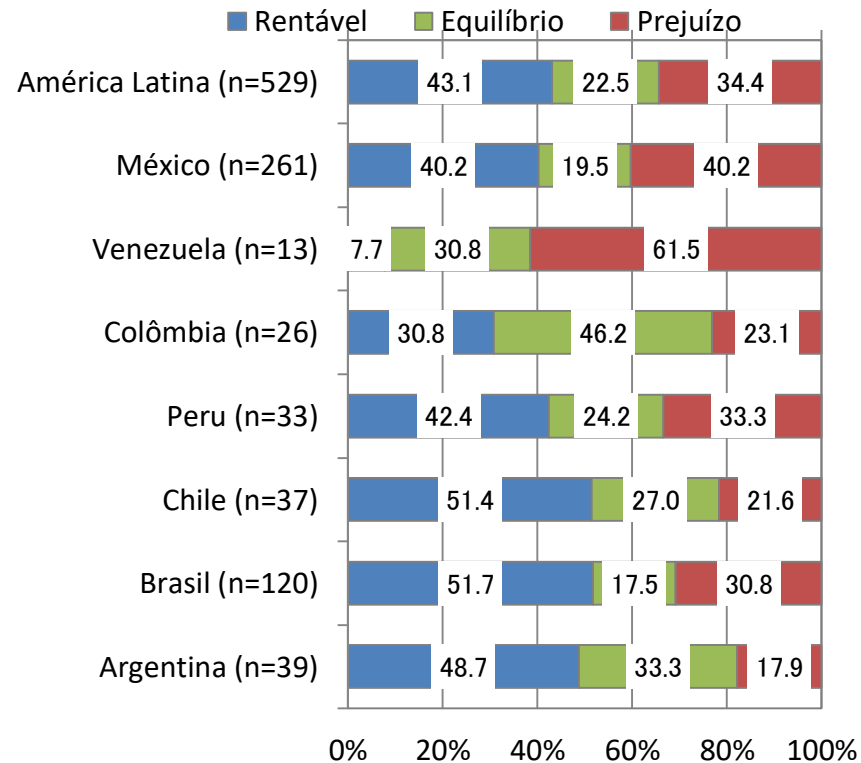
## II-1-(1) Resultado Operacional Estimado para 2020

- Em todos os países houve redução da perspectiva de superávit e aumento da previsão de déficit na comparação com o ano anterior.
- A queda na perspectiva de superávit na Colômbia e no Peru foi particularmente grande. Além da situação favorável do ano anterior, acredita-se que as rígidas restrições de circulação impostas por um longo período para prevenir a propagação da COVID-19 tenham influenciado.
- No Brasil, o percentual de entrevistados que respondeu "prejuízo" foi o que mais aumentou (17,4%→30,8%). Por outro lado, o percentual de entrevistados que respondeu "rentável" foi o maior entre todos os países, o que pode ter sido influenciado também pela continuidade das atividades econômicas, já que, mesmo afetado pela Pandemia da COVID-19, não foi decretado o chamado *lockdown* (bloqueio da cidade).
- No México, pelo segundo ano consecutivo, em 2019 e 2020, o número de entrevistados que respondeu "rentável" diminuiu e o número de entrevistados que respondeu "prejuízo" aumentou.

**Resultado operacional estimado para 2019**  
(levantamento realizado em 2019)



**Resultado operacional estimado para 2020**  
(levantamento realizado em 2020)

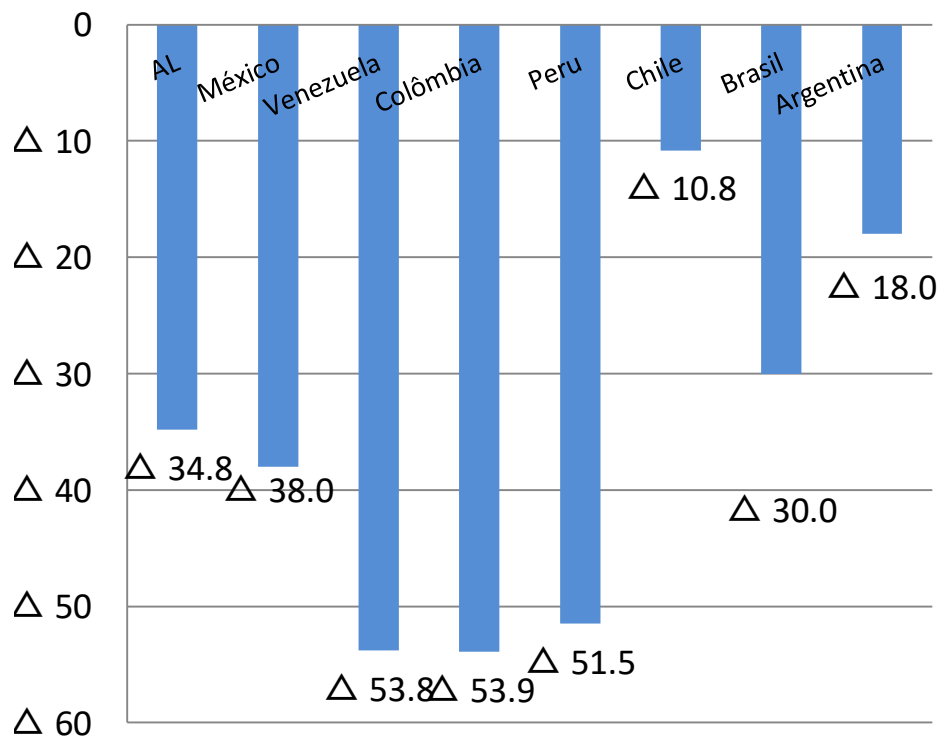


## II-1-(2) Resultado Operacional Estimado para 2020 (Comparado ao Ano Anterior)

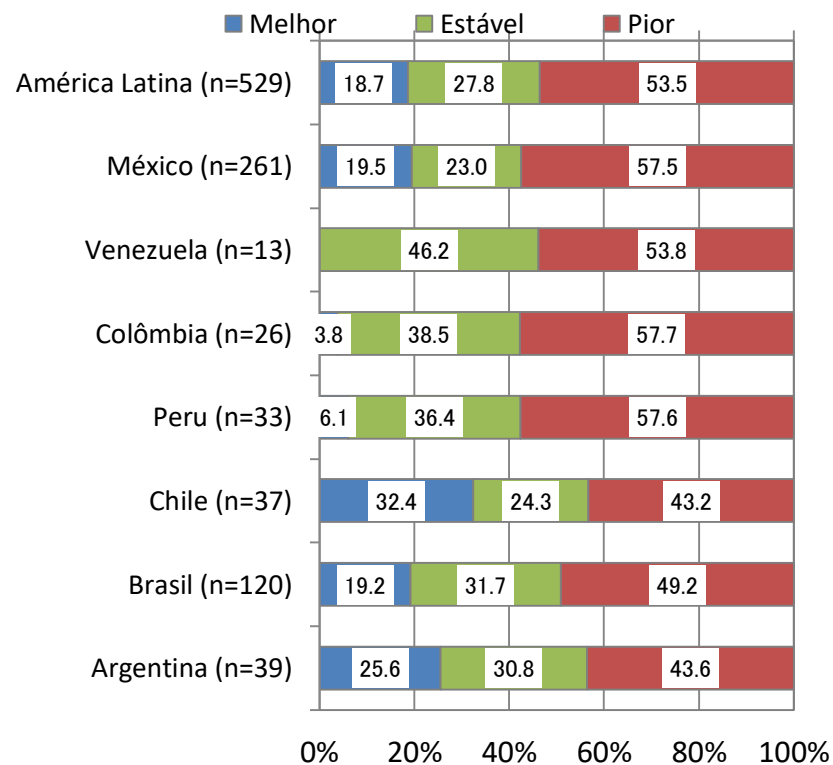
- O indicador DI foi muito negativo em todos os países. Se por um lado a proporção de empresas que respondeu que o resultado operacional estimado seria "melhor" diminuiu 15,4 pontos percentuais em relação ao ano anterior, por outro, a proporção de empresas que respondeu que seria "pior" aumentou 23,8 pontos percentuais.
- Na Colômbia e no Peru, onde o indicador DI teve os maiores valores negativos, acredita-se que, somado ao fato de a situação econômica ter sido boa em 2019, o fato de as medidas de isolamento contra a COVID-19 terem sido rígidas também contribuiu para esse resultado.
- No México, das 51 empresas que responderam "melhor", 32 são do setor industrial e 19 do setor não-industrial.
- No Chile, o valor negativo do indicador DI foi o menor, mas o principal motivo foi a estimativa de melhora do resultado operacional por meio da redução dos custos com mão de obra e dos gastos administrativos e com serviços públicos.

**Indicador de Difusão DI: O valor obtido pela diferença entre o percentual de empresas que respondeu "Melhor" e o percentual de empresas que respondeu "Pior" na comparação do resultado operacional estimado para 2020 com o ano anterior.**

DI por país (2020)



Resultado operacional estimado para 2020 comparado ao ano anterior

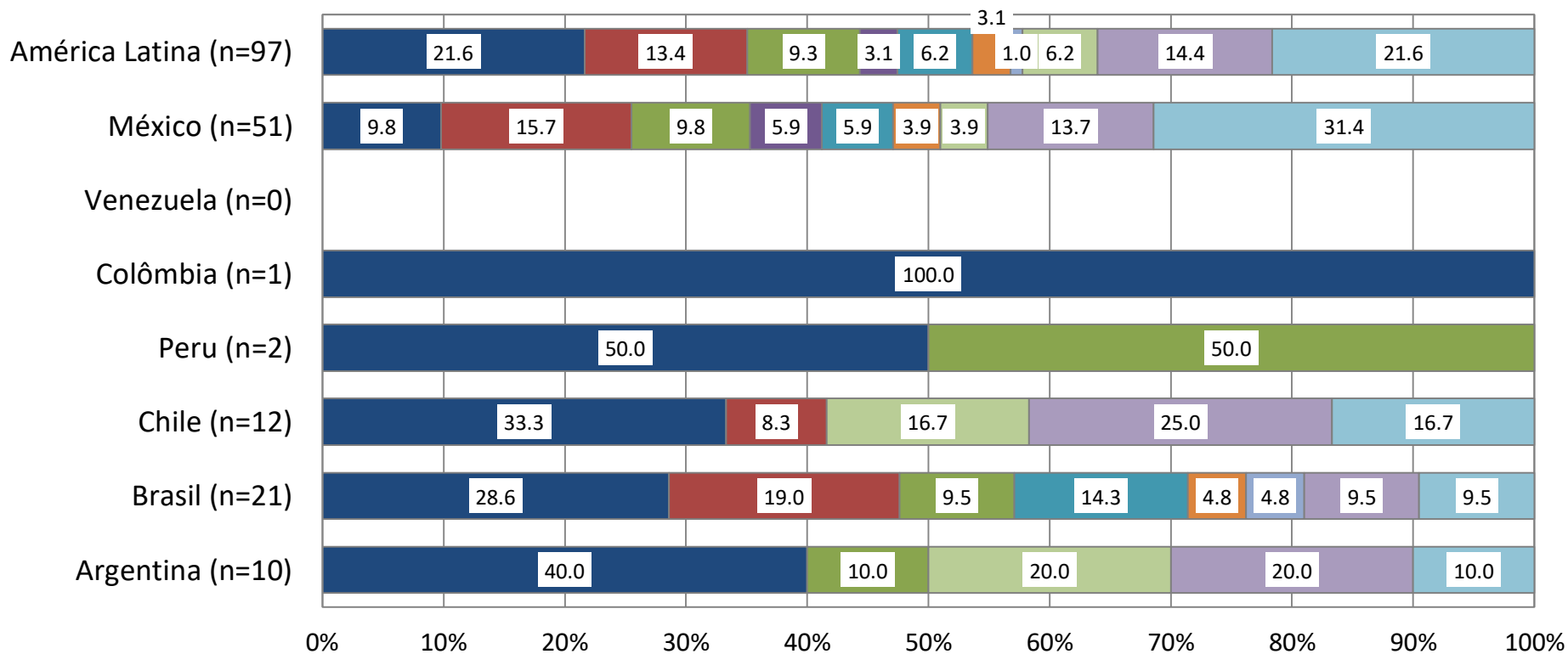
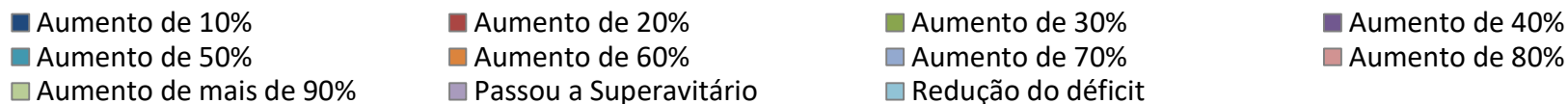




## II-1-(3) Resultado Operacional Estimado para 2020: Margem de Aumento dos Lucros na Estimativa de Melhora

- Na América Latina como um todo, dentre as empresas que previram "melhora" no resultado operacional estimado para 2020, o percentual daquelas que indicaram "aumento no lucro de 10 a 20%" foi de 35%.
- Muitas empresas também responderam que passaram a superavitário e que houve redução do déficit, representando 36,0% do total.
- No México, 30% responderam que "embora haja melhora em relação ao ano anterior, na prática ela só irá reduzir o déficit".
- Repetindo o resultado do ano passado, zero foi o número de empresas na Venezuela que respondeu que haveria "melhora" no resultado operacional estimado.

**Margem de Aumento na Estimativa de Melhora (comparado com os resultados do ano anterior)**



## II-1-(4) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020

- Na América Latina como um todo, o percentual de empresas que citou a "redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis, etc.)" como razão para a melhora do resultado operacional teve um incremento de 26,5 pontos percentuais desde a pesquisa anterior. Dessas empresas que responderam que "reduziram os gastos", 67,6% disseram que "o principal fator foi a Pandemia da COVID-19". Acredita-se que muitas empresas conseguiram reduzir tais gastos porque, na América Latina, muitos países decretaram quarentena, o que reduziu os dias de trabalho dos funcionários.
- Com exceção do Chile e do Peru, onde o percentual que apontou a "redução de outras despesas" foi o mais alto, em todos os demais países a razão mais apontada para a melhora do resultado operacional foi o "aumento nas vendas no mercado local".
- No México, dois terços das empresas que deram essa resposta (33 empresas) são do setor industrial, voltados para a indústria automobilística. Embora a venda seja no mercado interno, no final a maior parte é exportada para os Estados Unidos. Num cenário de queda da demanda também nos Estados Unidos, as principais razões citadas para a "melhora nos lucros" foram "lançamento de novos projetos e novos modelos" e "prospecção de novos clientes".
- No Brasil, dentre as empresas que deram essa resposta (15 empresas), 9 disseram que a melhora se deve a "outros fatores", indicando que a melhora do resultado operacional estimado ocorrerá por fatores não diretamente relacionados á COVID-19.

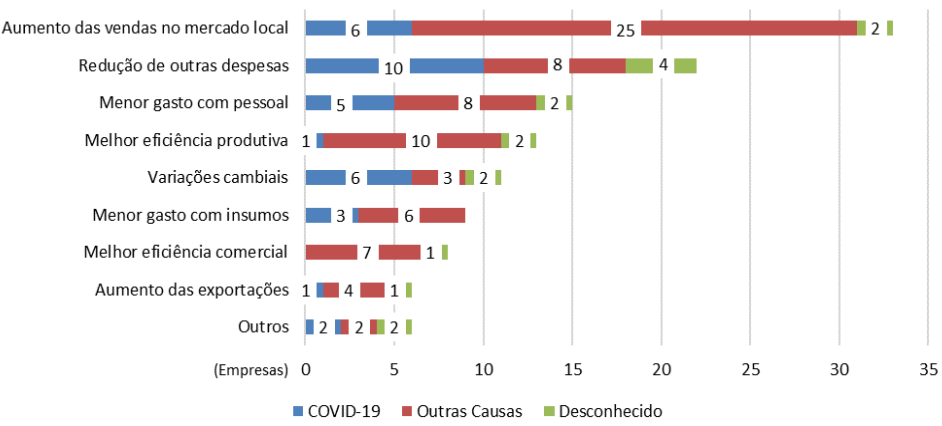
### Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2020 (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

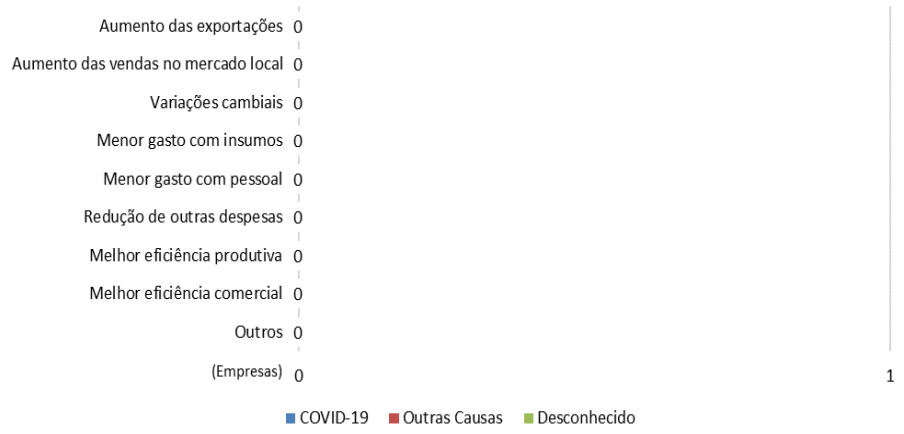
	Aumento das vendas via expansão das exportações	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis, etc.)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para empresas industriais)	Melhoria da eficiência comercial	Outros
América Latina (n=97)	12,4	61,9	22,7	16,5	33,0	45,4	19,6	14,4	9,3
México (n=50)	12,0	66,0	22,0	18,0	28,0	40,0	26,0	16,0	12,0
Venezuela (n=0)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia (n=1)	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
Peru (n=2)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0
Chile (n=12)	33,3	16,7	41,7	25,0	41,7	58,3	8,3	8,3	16,7
Brasil (n=22)	9,1	68,2	13,6	13,6	40,9	40,8	13,6	13,6	4,5
Argentina (n=10)	0,0	90,0	20,0	10,0	30,0	60,0	10,0	0,0	0,0

# II-1-(4) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020 (Por país 1)

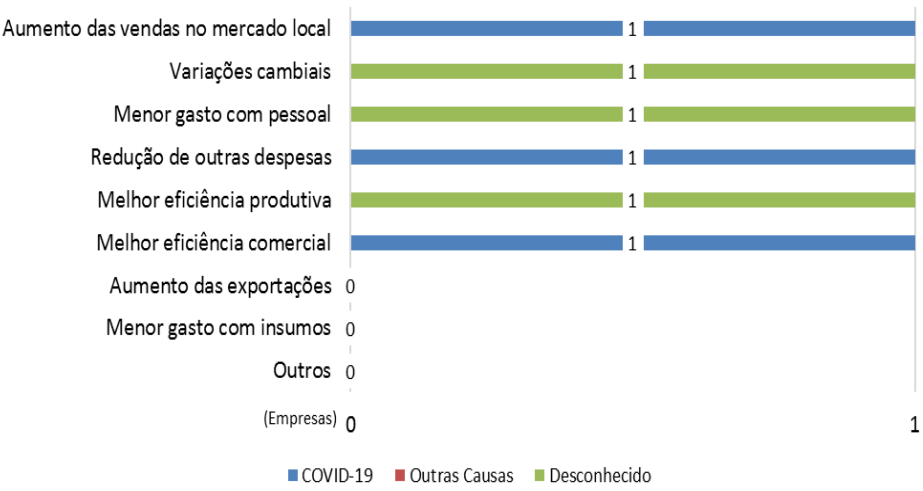
**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: México (n=50)**



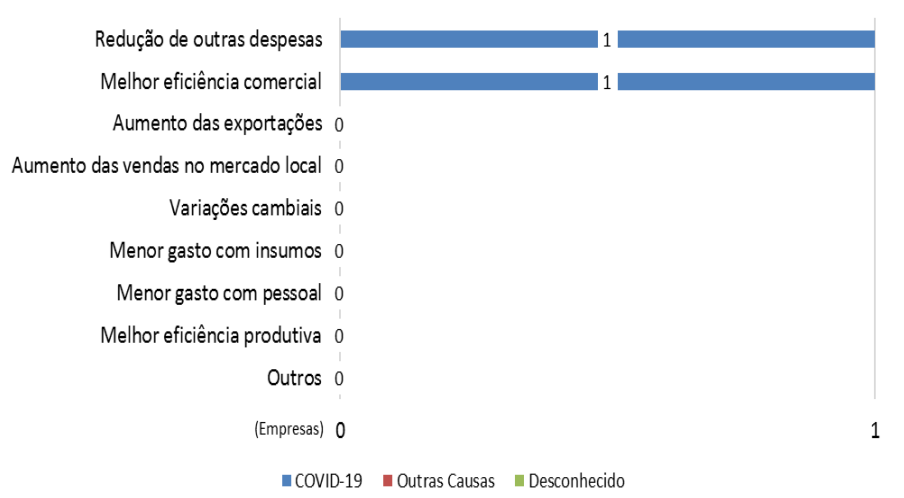
**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: Venezuela (n=0)**



**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: Colômbia (n=1)**

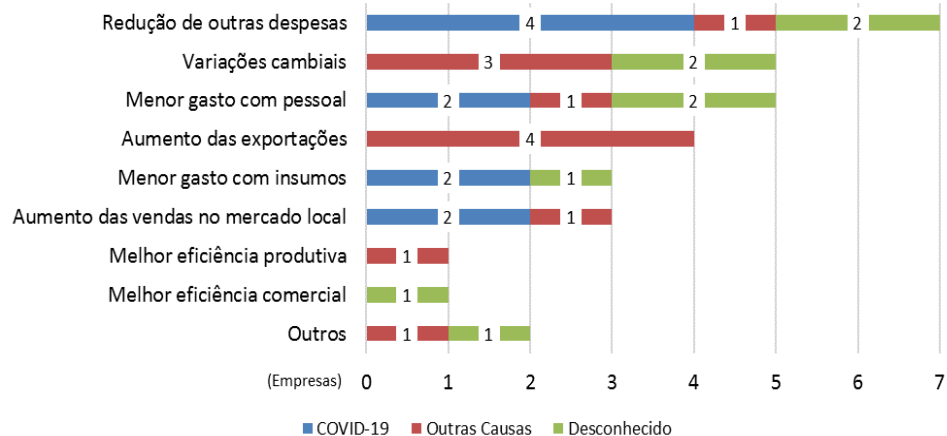


**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: Peru (n=2)**

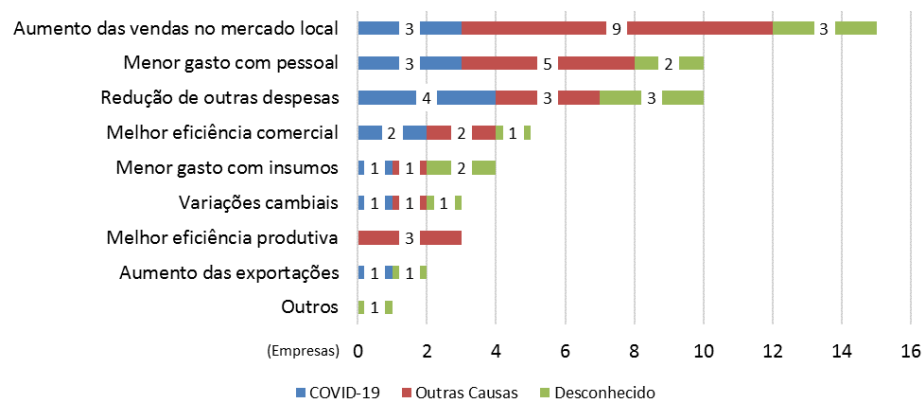


# II-1-(4) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020 (Por país 2)

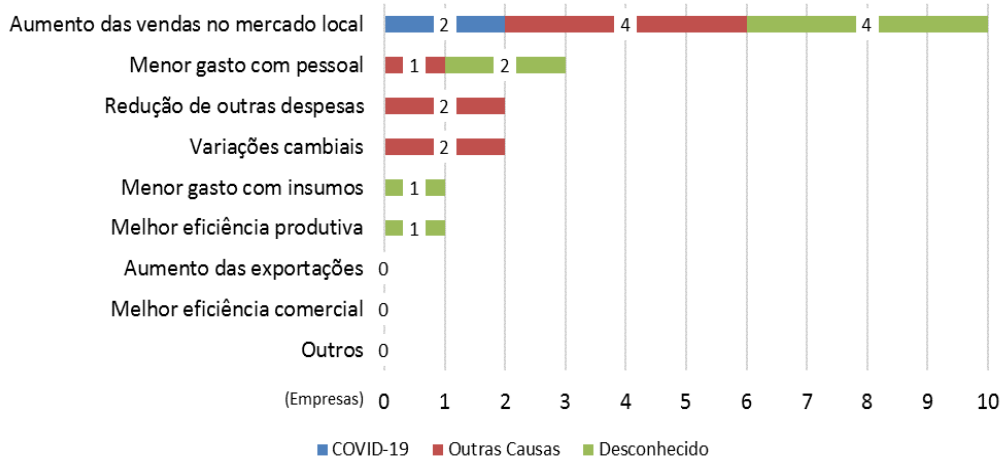
**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: Chile (n=12)**



**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: Brasil (n=22)**



**Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2020: Argentina (n=10)**

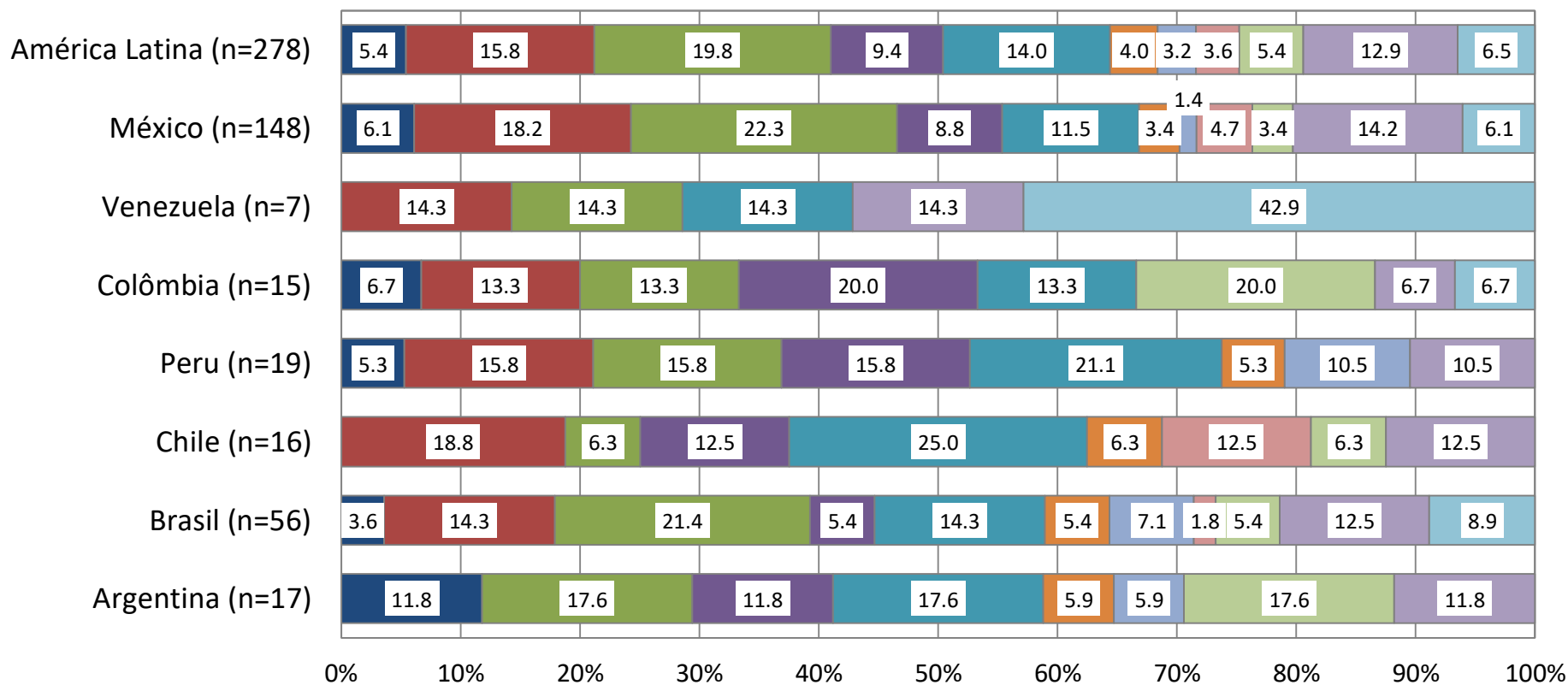




## II-1-(5) Resultado Operacional Estimado para 2020: Margem de Redução dos Lucros na Estimativa de Piora

- Na América Latina como um todo, o percentual de entrevistados que respondeu que haveria "redução de 30%" na margem de lucros foi o maior (19,8%).
- Na Colômbia e na Argentina o percentual de entrevistados que respondeu que haveria "redução de mais de 90%" na margem de lucros foi maior do que em outros países. Muitos eram de empresas que atuam em negócios relacionados a automóveis.
- No Peru e no Chile, o maior percentual de respostas apontou "redução de 50%" nos lucros, sendo que em ambos os países as empresas citaram como razão a "estagnação das exportações" ou a "queda das vendas no mercado local".

### Margem de Redução dos Lucros na Estimativa de Piora (comparado com os resultados do ano anterior)



## II-1-(6) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2020

- Em todos os países, o principal fator apontado para a piora do resultado operacional estimado foi a "queda das vendas no mercado local". Dentre as empresas que disseram ter tido "queda das vendas no mercado local", 96,8% responderam que "a COVID-19 foi a causa".
- A alternativa "queda das vendas devido à estagnação das exportações" também aumentou 8,5 pontos percentuais em comparação com o ano anterior. Também aqui, das empresas que selecionaram esta alternativa, 98,9% disseram que "a causa foi a COVID-19".
- No México, quase 90% dos entrevistados (130 empresas) apontaram como razão a "queda das vendas no mercado local", sendo que 60% delas são do setor industrial. A maioria está relacionada à área automobilística e no final os produtos são exportados para os Estados Unidos. Somando a "queda das vendas devido à estagnação das exportações" (34,7% / 52 empresas), pode-se dizer que o principal fator da piora do resultado operacional estimado para 2020 foi a diminuição da demanda por automóveis nos Estados Unidos devido à COVID-19.
- Na Colômbia, o número de empresas que indicou as "variações cambiais" como razão aumentou 15,0 pontos percentuais em relação ao ano anterior. Acredita-se que a perspectiva de lucro piorou principalmente entre as empresas importadoras devido à alta do dólar e desvalorização do peso associadas à queda do preço do petróleo.
- Na Venezuela e na Argentina, onde a economia já estava retraída antes da Pandemia da COVID-19, foi relativamente alto o percentual de empresas que respondeu que o motivo da piora do resultado operacional estimado era outro que não a pandemia da COVID-19.

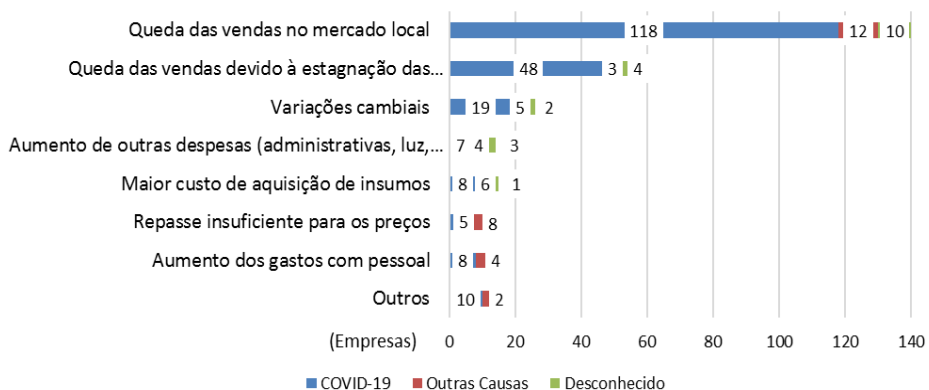
### Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020 (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

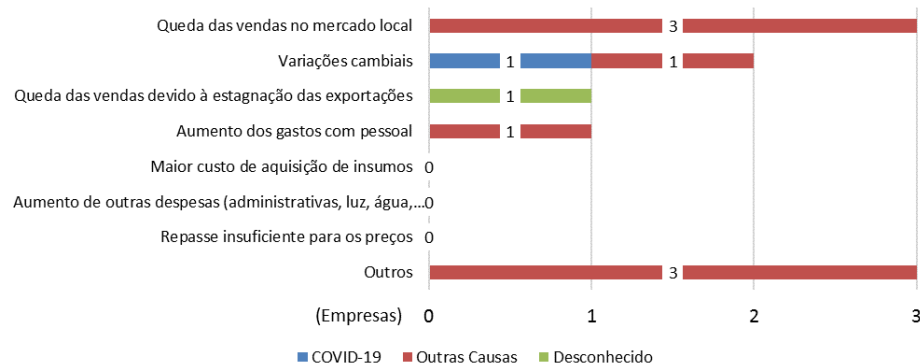
	Queda das vendas devido à estagnação das exportações	Queda das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Repasso insuficiente para os preços	Outros
Número Total (n=292)	32,6	82,6	27,7	15,2	8,5	7,4	11,0	10,6
México (n=150)	34,7	86,7	16,0	8,7	6,7	9,6	7,3	8,0
Venezuela (n=7)	14,3	42,9	28,6	0,0	14,3	0,0	0,0	42,9
Colômbia (n=15)	40,0	93,3	40,0	13,3	20,0	6,7	13,3	6,7
Peru (n=19)	26,3	78,9	10,5	15,8	0,0	5,3	10,5	15,8
Chile (n=16)	31,3	56,3	12,5	0,0	0,0	0,0	25,0	12,5
Brasil (n=58)	24,1	81,0	55,2	36,2	8,6	5,2	17,2	13,8
Argentina (n=17)	52,9	88,2	58,8	23,5	29,4	11,8	11,8	5,9

# II-1-(6) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2020 (Por País 1)

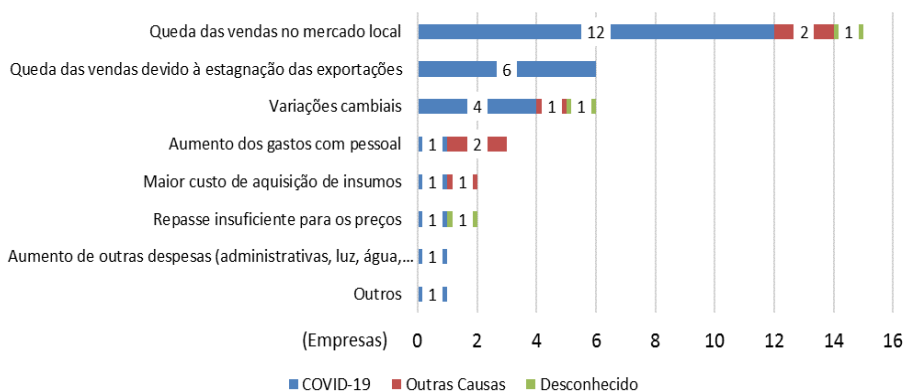
**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020: México (n=150)**



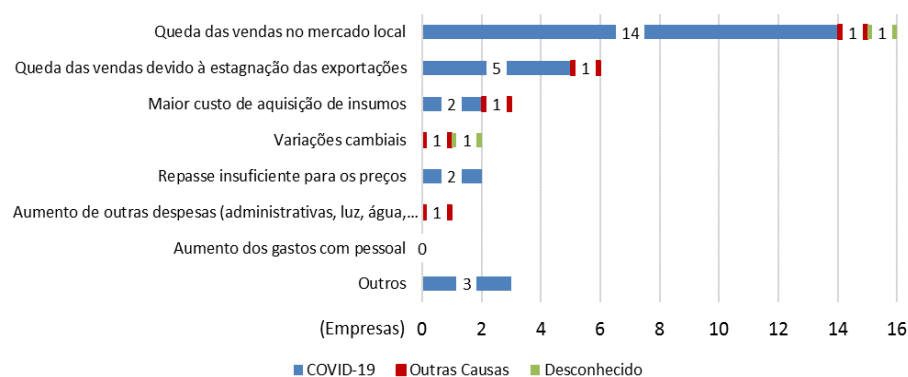
**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020: Venezuela (n=7)**



**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020: Colômbia (n=15)**

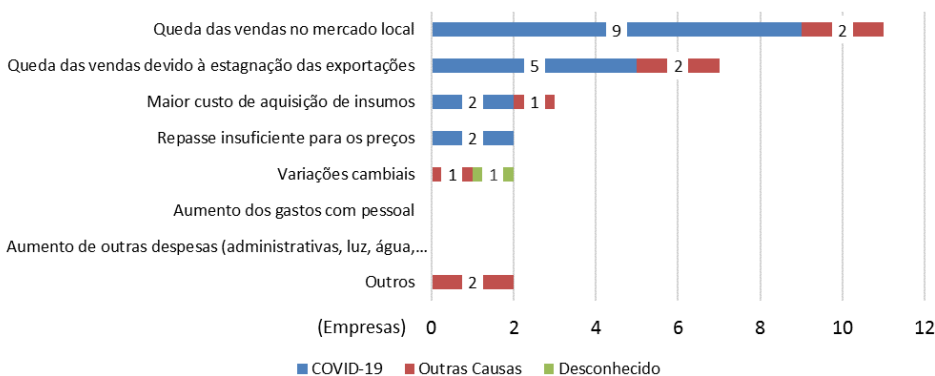


**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020: Peru (n=19)**

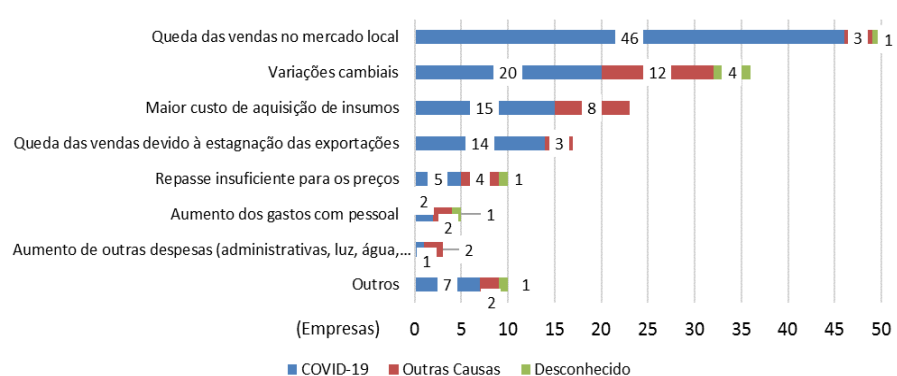


# II-1-(6) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2020 (Por País 2)

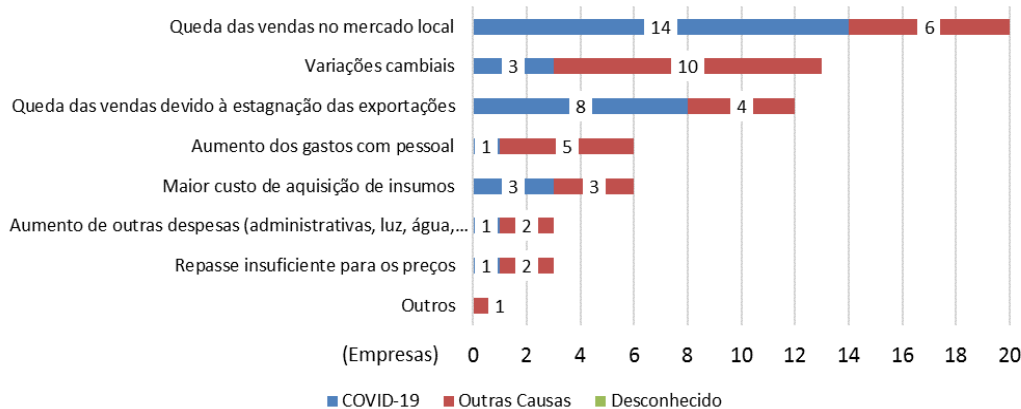
**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020: Chile (n=16)**



**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020: Brasil (n=58)**



**Razões para a piora do resultado operacional (estimado para 2020: Argentina (n=17))**



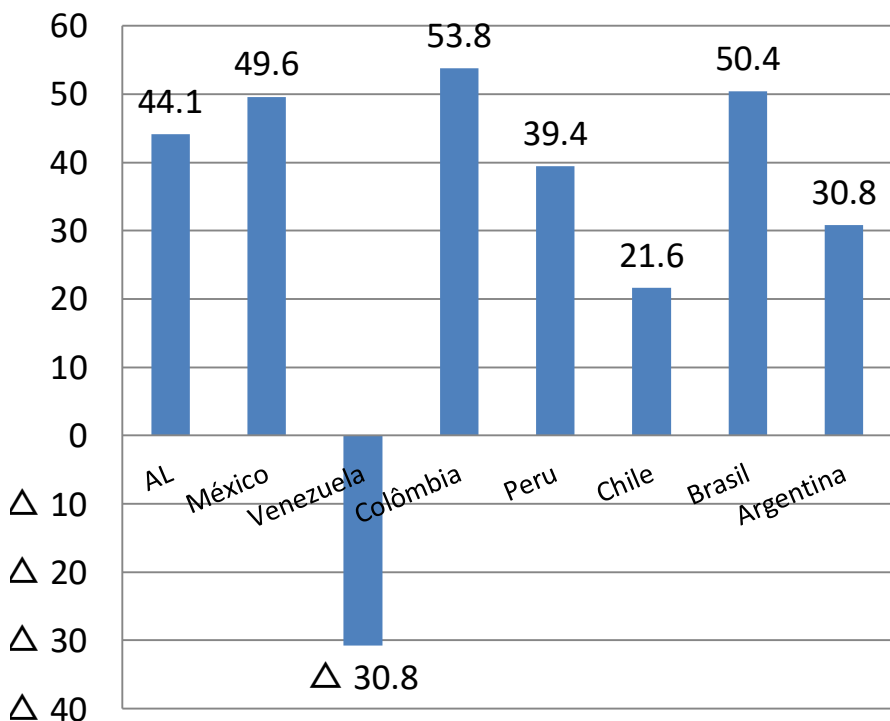


## II-2-(1) Resultado Operacional Estimado para 2021 (Comparado ao Ano Anterior)

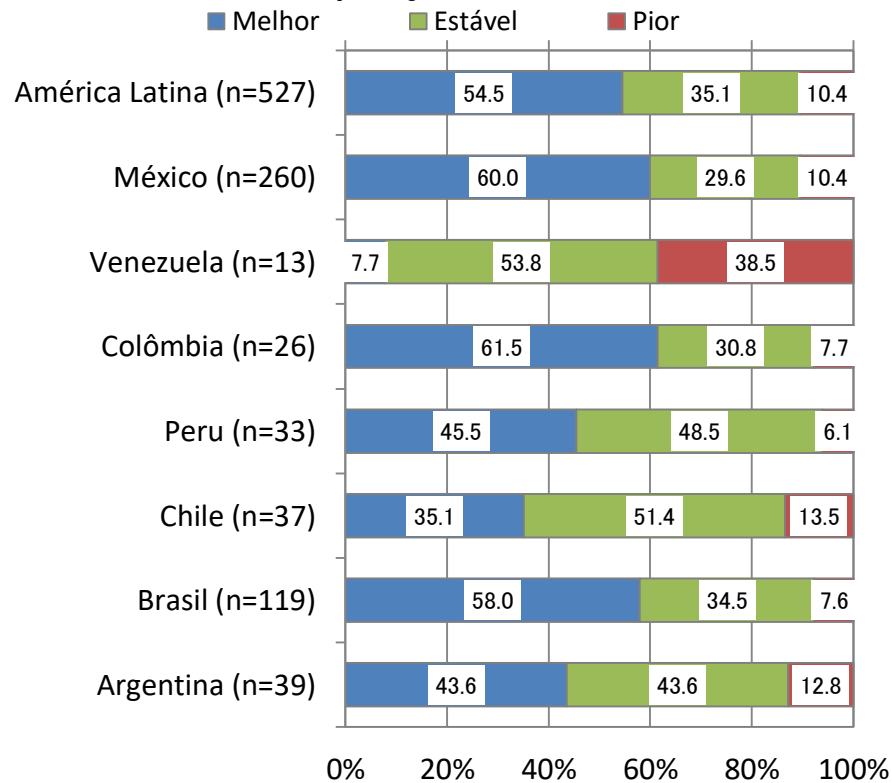
- Recuperando-se de 2020, em todos os países aumentou o número de empresas que disse que o resultado operacional estimado para 2021 seria melhor que de 2020. Acredita-se que isso se deve ao fato de que, desde o terceiro trimestre, em muitos países da América Latina a COVID-19 está em tendência de ser controlado e a atividade econômica foi retomada.
- Os três países que apresentaram alto indicador DI foram Colômbia, Brasil e México.
- Na Colômbia, isso sinaliza uma recuperação das expectativas das empresas em relação às estimativas bastante negativas para 2020. No Brasil, isso reflete previsões de rápida recuperação da economia em função da expansão fiscal, entre outros fatores. No México, os dados indicam previsões de recuperação das exportações para os Estados Unidos.

**Indicador de Difusão DI:** O valor obtido pela diferença entre o percentual de empresas que respondeu "Melhor" e o percentual de empresas que respondeu "Pior" na comparação do resultado operacional estimado para 2021 com o ano anterior

**DI por país (2021)**



**Resultado operacional estimado para 2021 em comparação com 2020**



## II-2-(2) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2021

- O percentual de empresas que respondeu que haveria "melhora" no resultado operacional estimado para 2021 foi de 54,5% na América Latina como um todo.
- O percentual dos que indicaram o "aumento das vendas no mercado local" como razão para essa melhora foi o maior na América Latina como um todo (82,6%) e de 70% a 80% em todos os países, exceto a Venezuela. Acredita-se que em todos os países há expectativa de recuperação do consumo em 2021.
- Na América Latina como um todo, aproximadamente 30% dos entrevistados também indicaram como razão para a melhora o "aumento das vendas via expansão das exportações". Esse percentual foi alto principalmente no México (35,9%), Colômbia (31,3%) e Chile (30,8%).
- No caso do México, a opção "aumento das vendas no mercado local" obteve percentual de resposta de 80% e foi a mais escolhida, sendo que 60% dessas respostas vieram do setor industrial, maior parte do qual é relacionado à indústria automobilística. Muitos dos produtos produzidos por essas empresas são, ao final, exportados para os Estados Unidos. Se considerarmos também a alternativa "aumento das vendas via expansão das exportações", pode-se dizer que a maior razão da perspectiva de melhora do resultado operacional é a perspectiva de aumento da demanda por automóveis nos Estados Unidos.

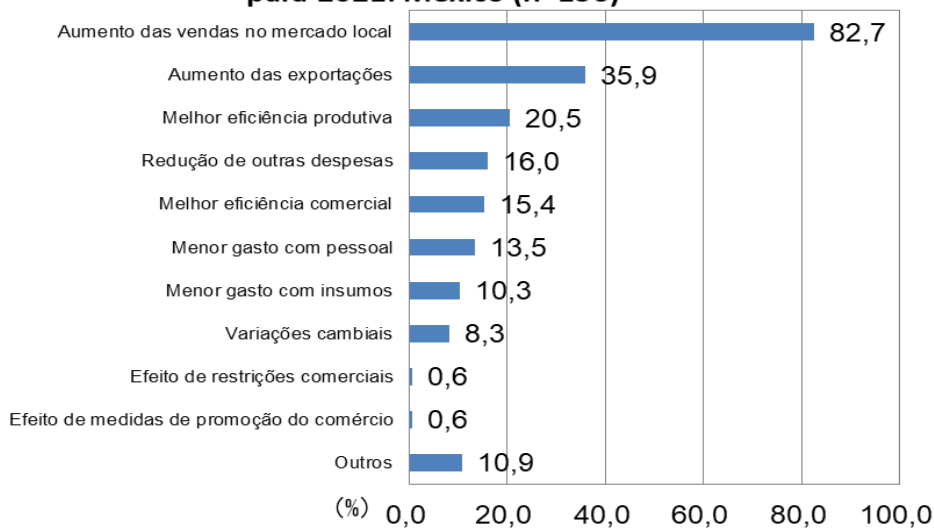
### Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021 (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

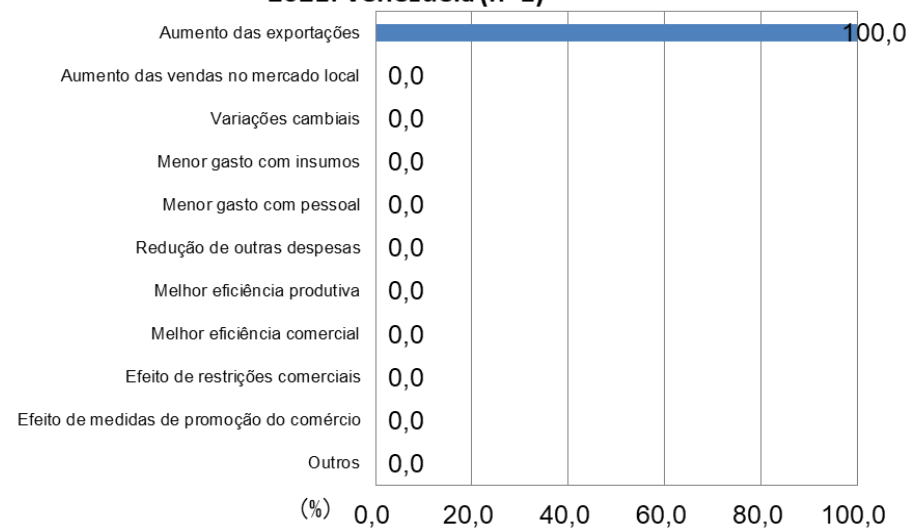
	Aumento das vendas via expansão das exportações	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor gasto com insumos	Menor gasto com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis, etc.)	Melhor eficiência produtiva	Melhor eficiência comercial	Efeito de restrições comerciais	Efeito de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina (n=287)	29,6	82,6	7,3	7,7	14,3	16,7	17,4	17,4	0,7	0,3	11,1
México (n=156)	35,9	82,7	8,3	10,3	13,5	16,0	20,5	15,4	0,6	0,6	10,9
Venezuela (n=1)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia (n=16)	31,3	75,0	0,0	0,0	12,5	25,0	12,5	12,5	0,0	0,0	12,5
Peru (n=15)	20,0	86,7	0,0	0,0	6,7	0,0	6,7	40,0	0,0	0,0	6,7
Chile (n=13)	30,8	69,2	0,0	15,4	23,1	30,8	7,7	30,8	0,0	0,0	7,7
Brasil (n=69)	18,8	88,4	8,7	4,3	17,4	18,8	14,5	18,8	0,0	0,0	14,5
Argentina (n=17)	17,6	76,5	11,8	5,9	11,8	11,8	23,5	5,9	5,9	0,0	5,9

# II-2-(2) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2021 (Por País 1)

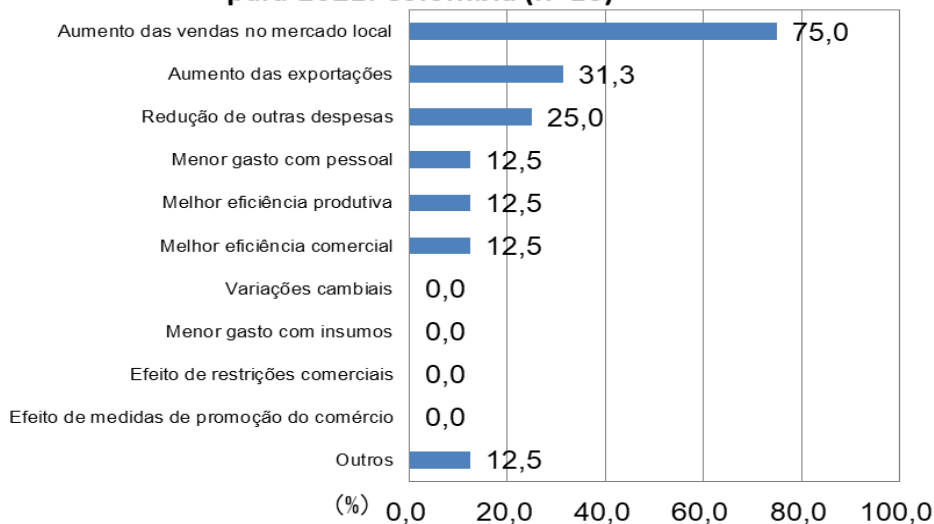
**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: México (n=156)**



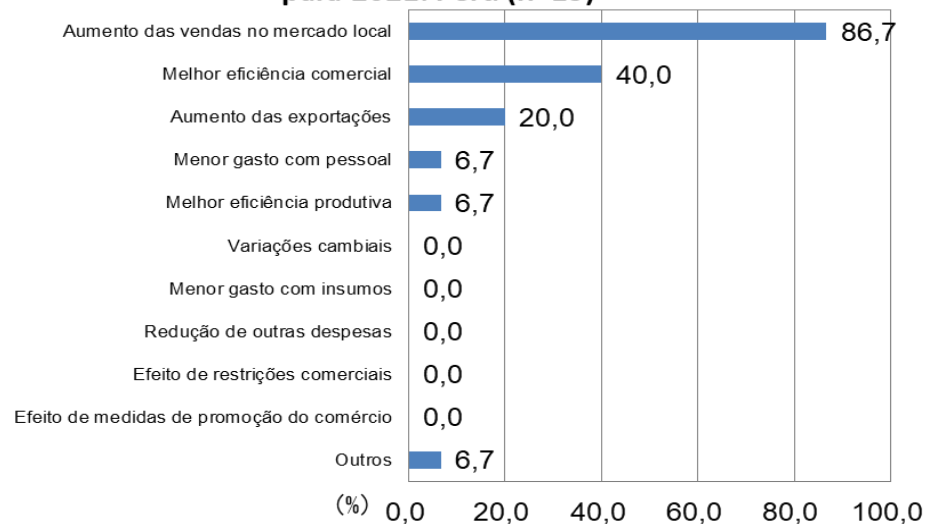
**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: Venezuela (n=1)**



**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: Colômbia (n=16)**

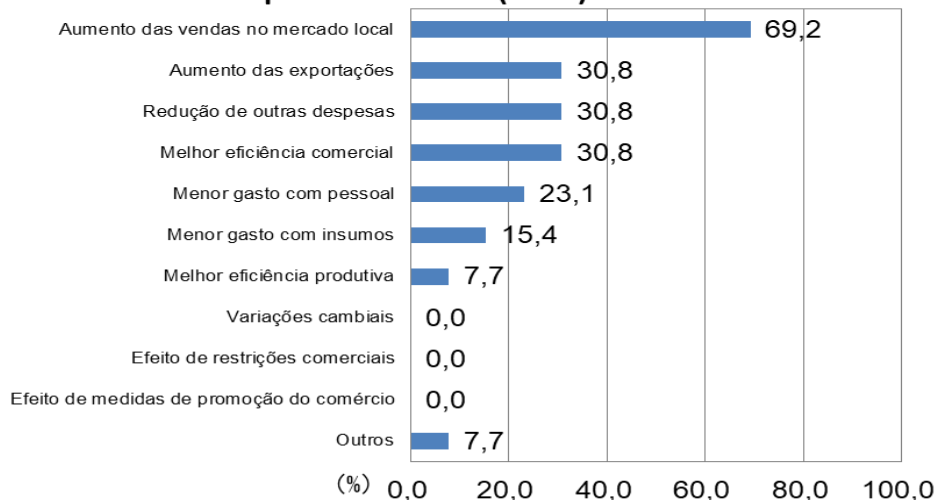


**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: Peru (n=15)**

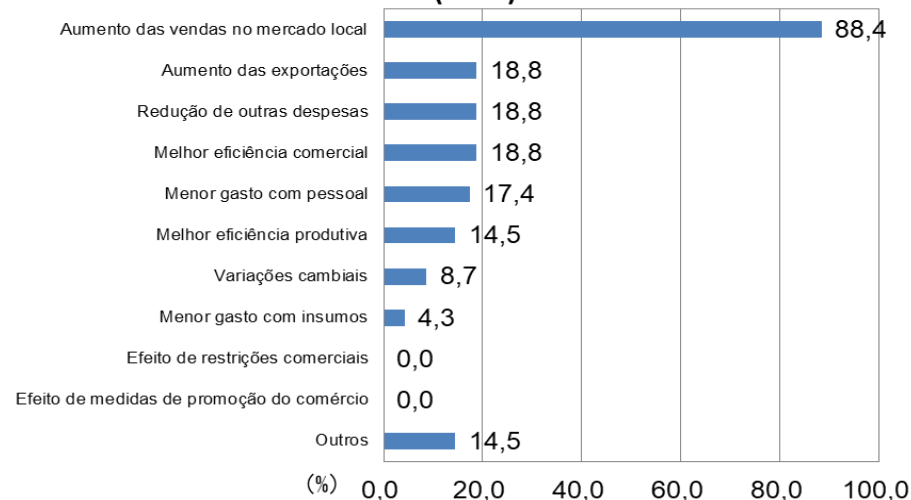


## II-2-(2) Razões para a Melhora do Resultado Operacional Estimado para 2021 (Por País 2)

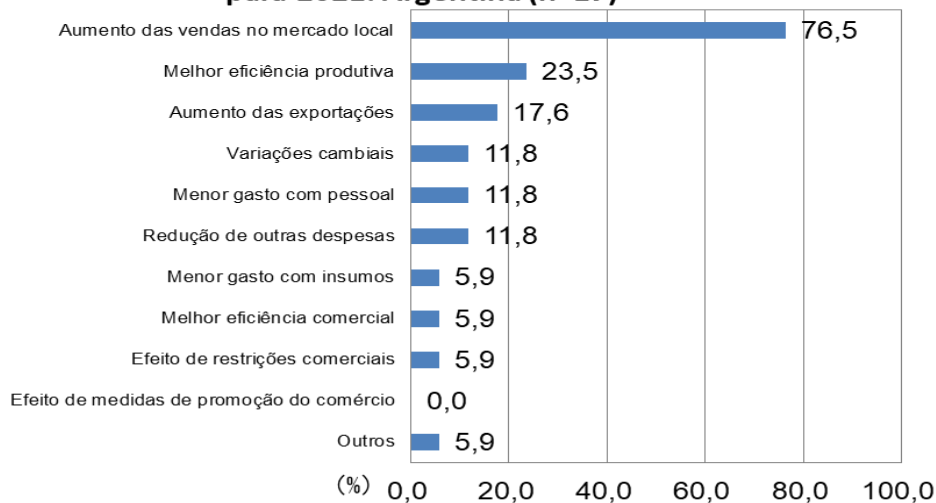
**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: Chile (n=13)**



**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: Brasil (n=69)**



**Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2021: Argentina (n=17)**





## II-2-(3) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2021

- O percentual de empresas que respondeu que haveria "piora" no resultado operacional estimado para 2021 foi de 10,4% na América Latina como um todo.
- O percentual dos que indicaram a "queda das vendas no mercado local" como razão para essa piora foi o maior de todos, perfazendo 67,3%. O México se destaca com 88,9%, mas em termos de número de empresas, tratam-se de 24 empresas, o que corresponde a 9,2% do total de empresas que responderam à pesquisa (261 empresas). Dessas 24 empresas, 60% são do setor não-industrial e os 40% restantes são do setor industrial, cuja atuação também é centrada na venda para o mercado interno.
- Os países que indicaram como razão para a piora o "impacto de restrições comerciais do governo local e de outros países" foram o México, a Argentina e a Venezuela. No México, uma empresa selecionou essa resposta. Como justificativa, ela citou o USMCA. Ao que parece, as rígidas regras de origem que o USMCA impõe à indústria automobilística são consideradas um fator que leva à piora do resultado operacional. Na Argentina, uma empresa selecionou a mesma resposta. O principal fator que levou a essa escolha parece ter sido a intensificação pelo governo das restrições à importação.
- No Brasil, devido às baixas taxas de juros que perduram desde o ano passado, nenhuma empresa selecionou "juros mais altos" como razão para a piora.

### Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021 (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

	Queda das vendas devido à estagnação das exportações	Queda das 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 preços	Impacto de restrições comerciais do governo local e de outros países	Impacto de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
AL (n=55)	25,5	67,3	27,3	12,7	7,3	10,9	3,6	9,1	5,5	0,0	23,6
México (n=27)	22,2	88,9	18,5	11,1	3,7	7,4	3,7	3,7	3,7	0,0	14,8
Venezuela (n=5)	0,0	40,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	40,0
Colômbia (n=2)	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0
Peru (n=2)	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chile (n=5)	80,0	40,0	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	0,0	0,0	20,0
Brasil (n=9)	22,2	55,6	44,4	22,2	22,2	11,1	0,0	11,1	0,0	0,0	33,3
Argentina (n=5)	20,0	60,0	40,0	20,0	20,0	60,0	20,0	20,0	20,0	0,0	40,0

# II-2-(3) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2021 (Por País 1)

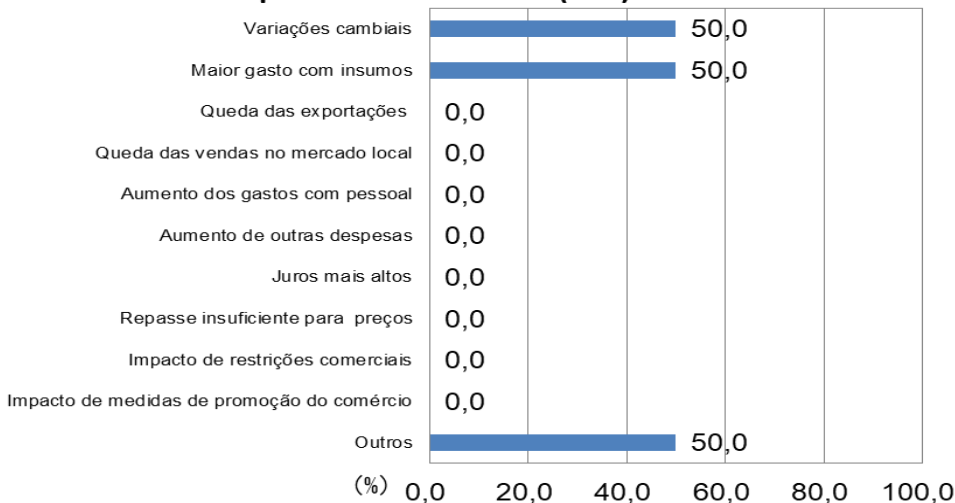
**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: México (n=27)**



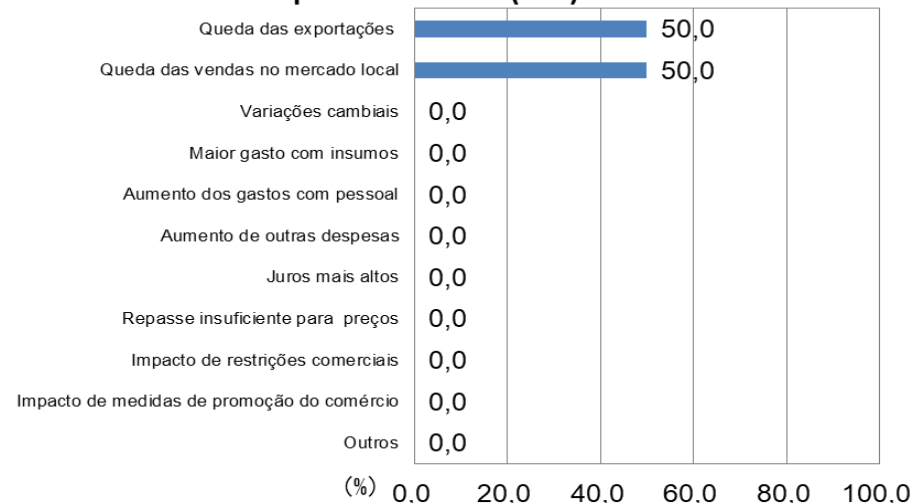
**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: Venezuela (n=5)**



**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: Colômbia (n=2)**

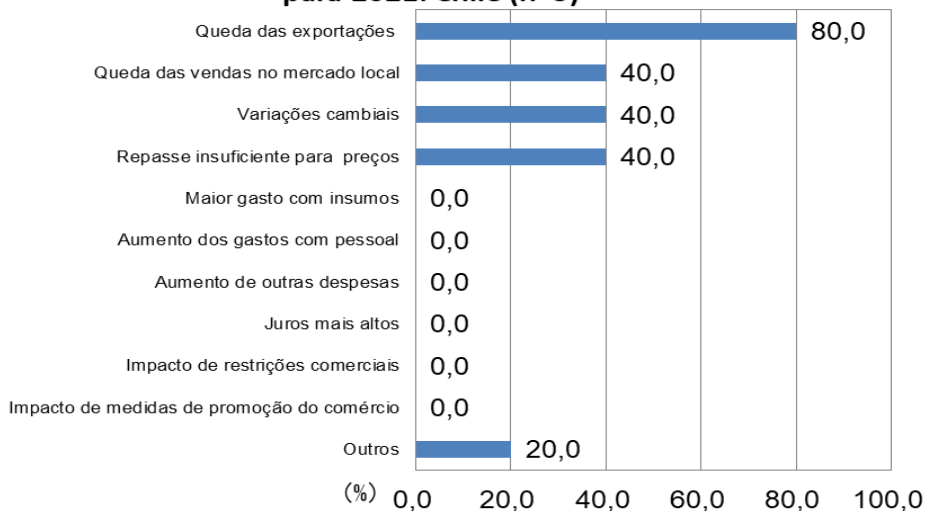


**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: Peru (n=2)**



## II-2-(3) Razões para a Piora do Resultado Operacional Estimado para 2021 (Por País 2)

**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: Chile (n=5)**



**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: Brasil (n=9)**



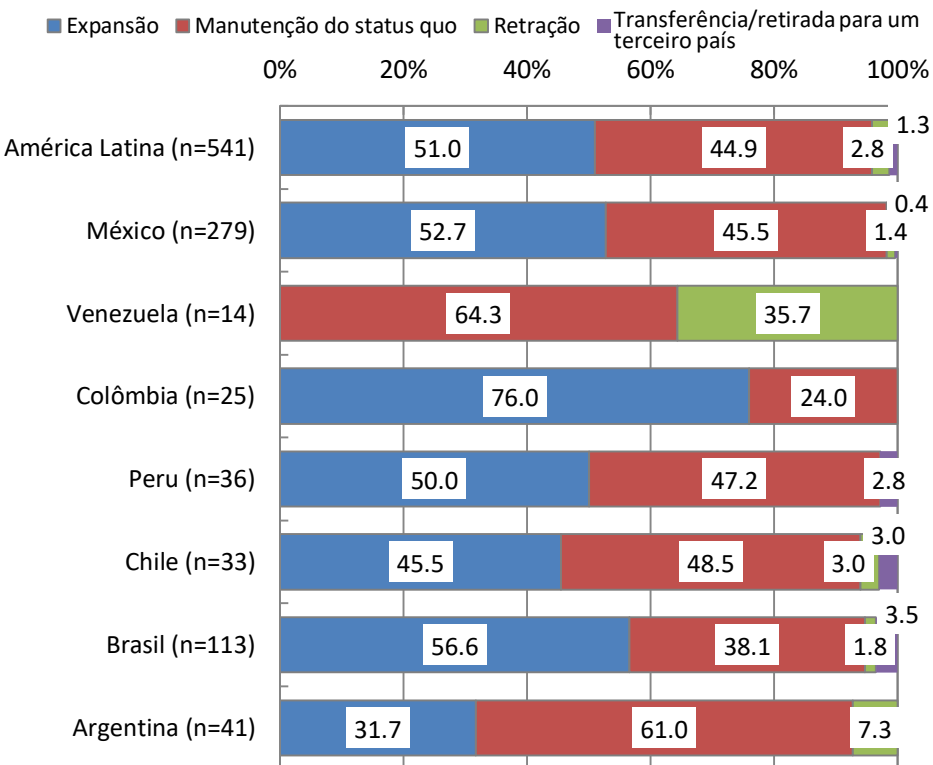
**Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2021: Argentina (n=5)**



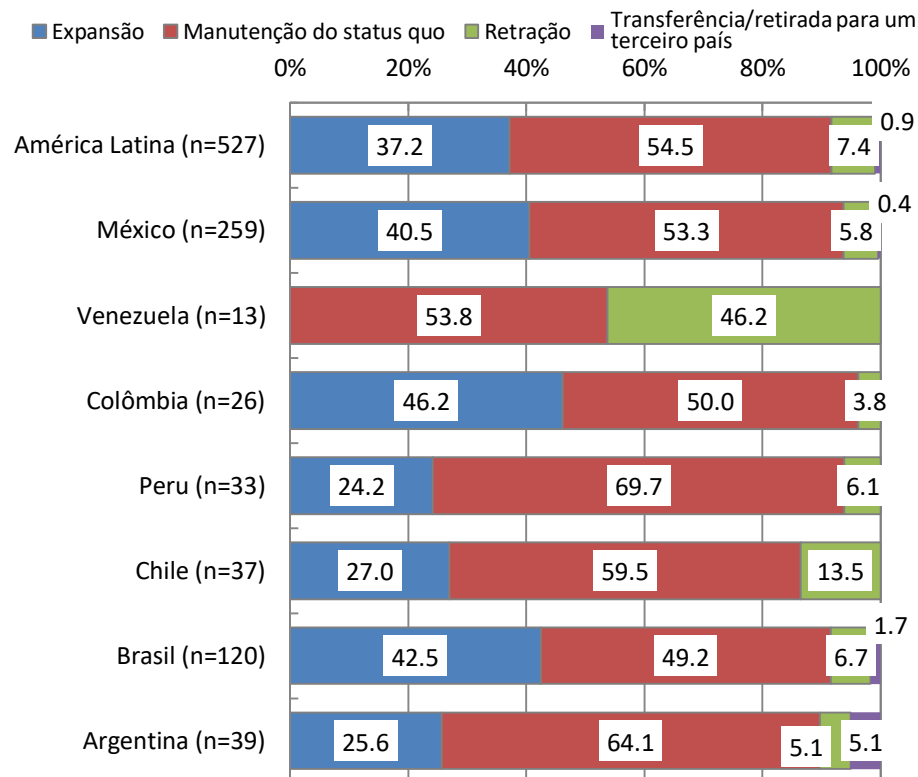
## II-3-(1) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois Anos

- À exceção da Venezuela, em todos os países o percentual que respondeu "expansão" diminuiu com relação à pesquisa anterior e, em todos os países, o percentual que selecionou "retração" ou "transferência/retirada" aumentou em relação à última pesquisa.
- Embora a Colômbia tenha sido o país que apresentou a maior margem de redução da alternativa "expansão" com relação à última pesquisa (redução de 29,8 pontos percentuais), é o país, dentre os sete países pesquisados, em que a alternativa "expansão" continua ocupando o maior percentual das respostas, assim como na pesquisa anterior.
- No Chile, o número de empresas que respondeu "retração" aumentou 10,5 pontos percentuais com relação à pesquisa anterior. Esse aumento é o maior entre os sete países, juntamente com o da Venezuela.
- No México, 15 empresas responderam que haveria "retração". Destas, 8 são do setor industrial. Também houve uma empresa (do setor industrial) que respondeu "transferência/retirada para um terceiro país".
- Na Argentina, o percentual de empresas que respondeu "retirada" foi o maior entre os sete países pesquisados (5,1%).

### Levantamento realizado em 2019



### Levantamento realizado em 2020





## II-3-(2) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois anos: Motivos da Expansão

- À exceção da Venezuela, em todos os países mais de 70% dos entrevistados apontaram o "aumento das vendas no mercado local" como razão para a expansão, mas esse percentual foi particularmente alto no Peru (87,5%), Brasil (86,3%) e México (83,7%), sendo que no Peru houve um incremento de 20,8 pontos percentuais desde a última pesquisa.
- No México, 87 empresas responderam que a expansão era motivada pelo "aumento das vendas no mercado local". Destas, 46 são do setor industrial. Como a maior parte delas está relacionada à indústria automobilística, pode-se dizer que esse resultado tem como base a perspectiva de aumento das exportações para os Estados Unidos. Por outro lado, como as 41 empresas restantes são do setor não-industrial, percebe-se que existe um número considerável de empresas que preveem uma expansão do mercado interno. As empresas que apontaram como motivo da expansão o "elevado crescimento ou potencial de mercado" foram em número de 13.
- No Brasil, o número de empresas que indicou que a expansão era motivada pelo "aumento das vendas no mercado local" totalizou 44 empresas. Destas, 30 são do setor não-industrial. É grande a diversidade dos ramos de negócio. Percebe-se que há expectativas de expansão do mercado interno que é bem diversificado.

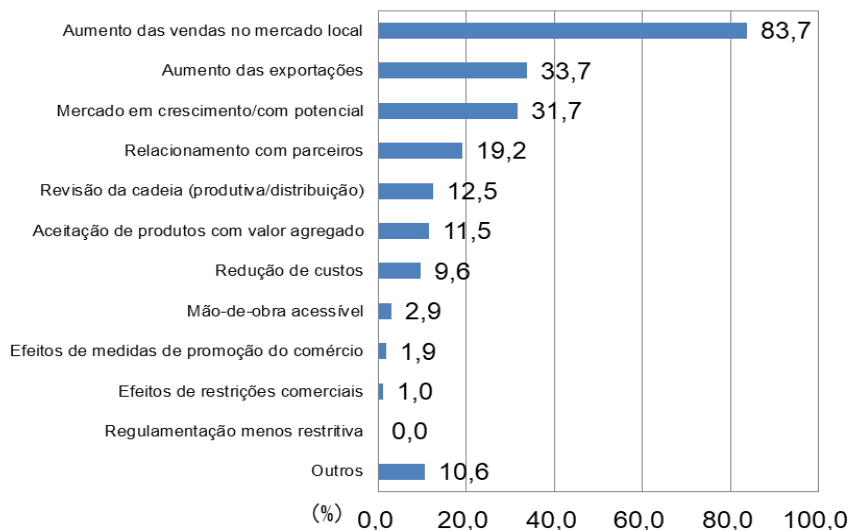
### Motivos da expansão (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

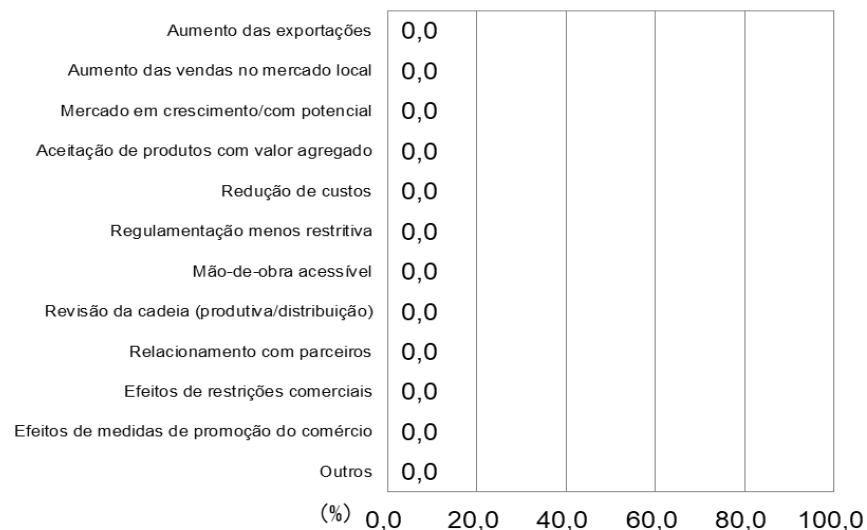
	Aumento das vendas via expansão das exportações	Aumento das vendas no mercado local	Elevado crescimento ou potencial de mercado	Forte aceitação de produtos com alto valor agregado	Redução de custos com aquisição de insumos, mão de obra, etc.	Regulamentação menos restritiva	Mão-de-obra acessível	Revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição	Relacionamento com parceiros de negócios	Efeito de restrições comerciais do governo local e de outros países	Efeito de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina (n=195)	29,7	83,1	33,3	17,9	7,7	0,5	2,1	14,4	23,1	1,5	1,0	7,7
México (n=104)	33,7	83,7	31,7	11,5	9,6	0,0	2,9	12,5	19,2	1,0	1,9	10,6
Venezuela (n=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 (n=12)	50,0	75,0	16,7	16,7	0,0	0,0	0,0	16,7	50,0	8,3	0,0	0,0
Peru (n=8)	37,5	87,5	50,0	12,5	0,0	0,0	0,0	25,0	25,0	0,0	0,0	0,0
Chile (n=10)	30,0	70,0	50,0	30,0	0,0	0,0	10,0	10,0	10,0	0,0	0,0	10,0
Brasil (n=51)	19,6	86,3	33,3	31,4	7,8	2,0	0,0	13,7	23,5	0,0	0,0	5,9
Argentina (n=10)	10,0	80,0	40,0	10,0	10,0	0,0	0,0	30,0	40,0	10,0	0,0	0,0

## II-3-(2) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois anos: Motivos da Expansão (Por País 1)

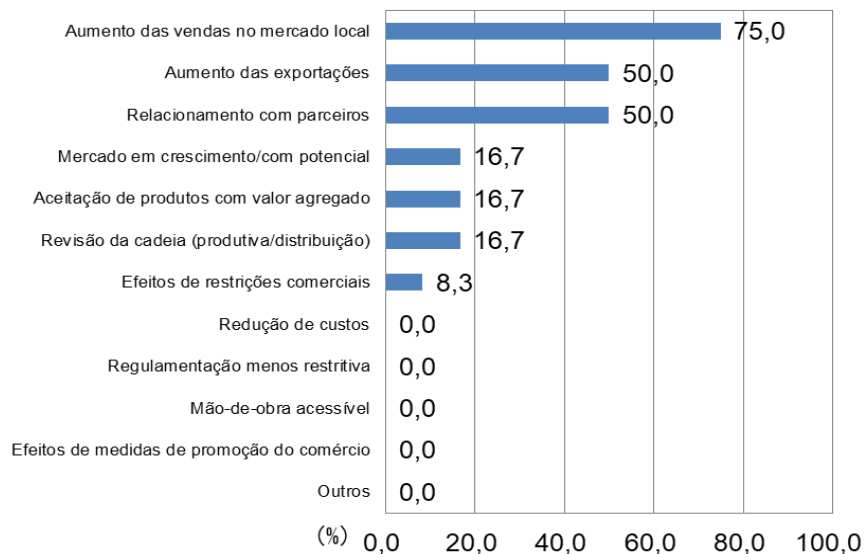
**Motivos da expansão: México (n=104)**



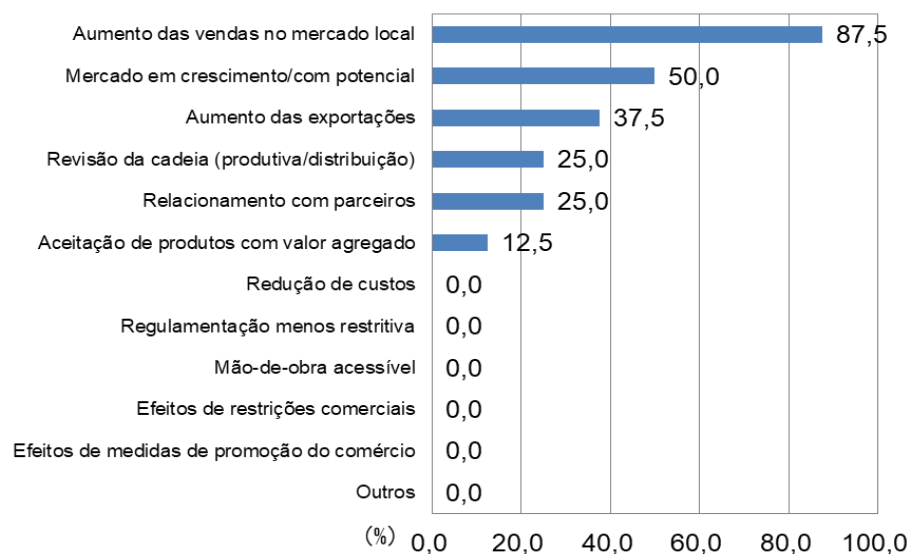
**Motivos da expansão: Venezuela (n=0)**



**Motivos da expansão: Colômbia (n=12)**

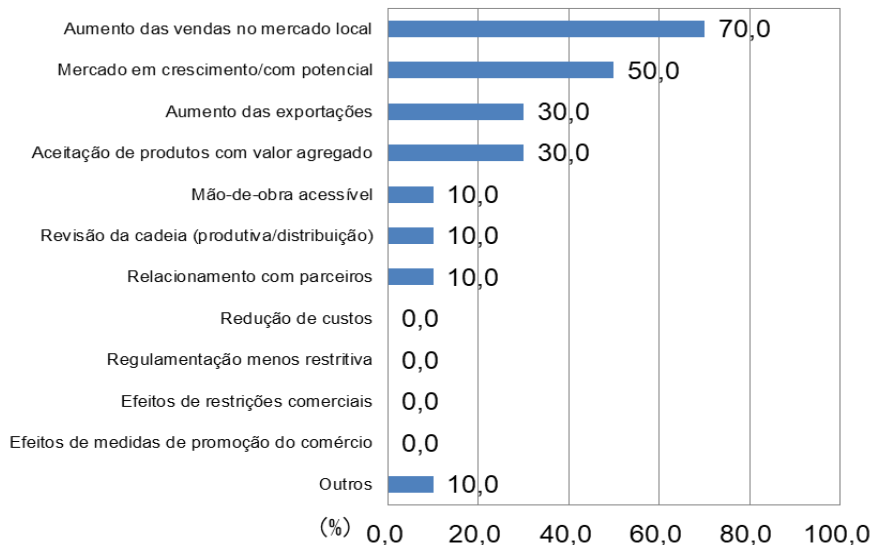


**Motivos da expansão: Peru (n=8)**

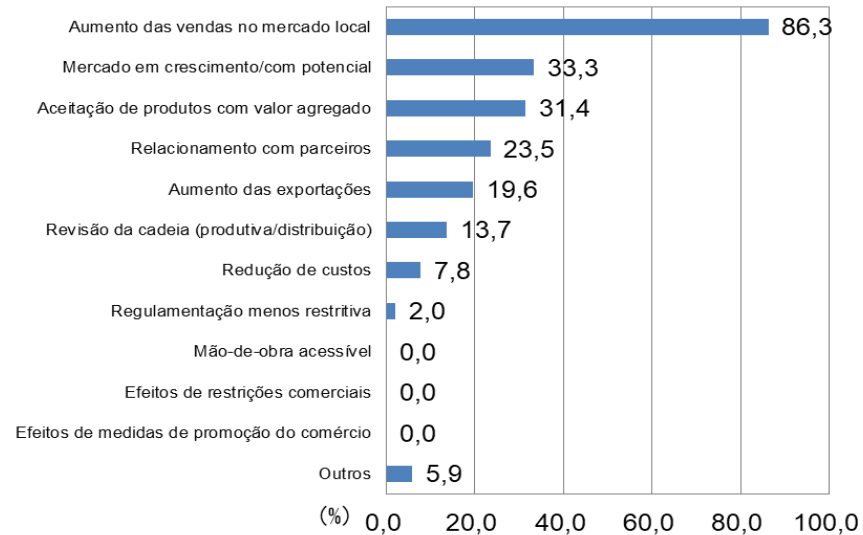


## II-3-(2) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois anos: Motivos da Expansão (Por País 2)

**Motivos da expansão: Chile (n=10)**



**Motivos da expansão: Brasil (n=51)**



**Motivos da expansão: Argentina (n=10)**



## II-3-(3) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois Anos: Funcionalidades Específicas que Serão Expandidas

- Na América Latina como um todo, nenhuma das opções apresentou mudanças significativas em termos de tendência em comparação com a pesquisa anterior.
- Na América Latina como um todo, a maioria das empresas está considerando expandir as "funções comerciais", tendo selecionado essa alternativa 66,3% dos entrevistados. A opção "Pesquisa e Desenvolvimento" ficou com 3,1% das respostas, mantendo-se como a opção com o menor percentual assim como na pesquisa anterior.
- No México, também, a resposta mais comum foi "funções comerciais", opção selecionada por 62 empresas. Destas, 39 (60%) eram do setor não-industrial. Do total de 105 empresas que responderam à pesquisa, 60 são do setor industrial e estão relacionadas principalmente com a indústria automobilística. A resposta mais selecionada pelas empresas do setor industrial foi "Expansão da função de produção (produtos em geral)" (33 empresas, 55%) e "Expansão da função de produção (produtos de alto valor agregado)" (33 empresas, 55%). A resposta mais selecionada em seguida foi "funções comerciais" (23 empresas, 38%), deixando claro que, mesmo no setor automobilístico, onde os destinos de entrega já estão de certo modo determinados, há um certo número de empresas que dá importância à prospecção de mercado.
- Também no Brasil, perfazendo o maior percentual de respostas, 64,7% optaram por ampliar as "funções comerciais". Foram 30 empresas que selecionaram a opção "funções comerciais". Destas, 23 eram empresas do setor não-industrial. Do setor industrial somaram 7 empresas. No Brasil, onde o mercado interno é grande, muitas empresas consideram que expandir as funções comerciais e ampliar o mercado leva à expansão dos negócios.

### Funcionalidades específicas que serão expandidas (múltiplas respostas)

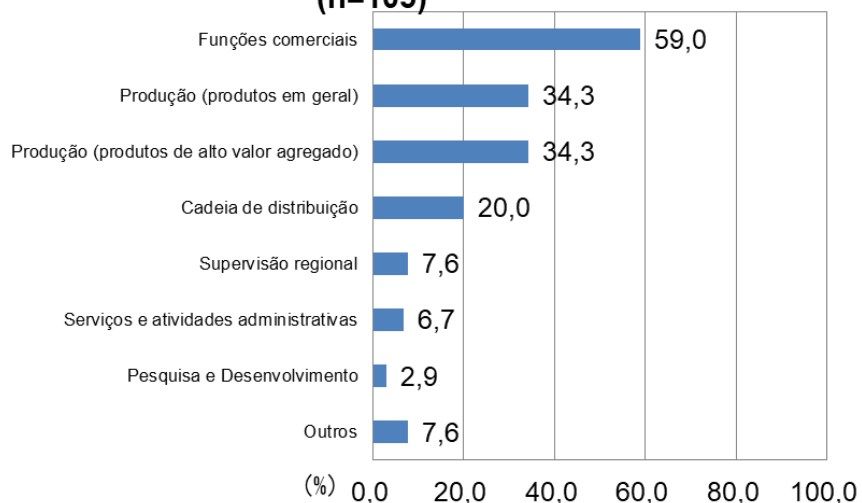
(Unidade: %)

	Funções comerciais	Produção (produtos em geral)	Produção (produtos de alto valor agregado)	Pesquisa e Desenvolvimento	Supervisão regional	Cadeia de distribuição	Serviços e atividades administrativas ( <i>shared services, call center, etc.</i> )	Outros
América Latina (n=196)	66,3	23,0	25,0	3,1	7,1	19,4	9,7	9,7
México (n=105)	59,0	34,3	34,3	2,9	7,6	20,0	6,7	7,6
Venezuela (n=0)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia (n=12)	91,7	8,3	25,0	0,0	8,3	25,0	8,3	16,7
Peru (n=8)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0
Chile (n=10)	70,0	10,0	20,0	0,0	10,0	20,0	0,0	10,0
Brasil (n=51)	64,7	13,7	15,7	5,9	7,8	17,6	11,8	15,7
Argentina (n=10)	90,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	50,0	0,0

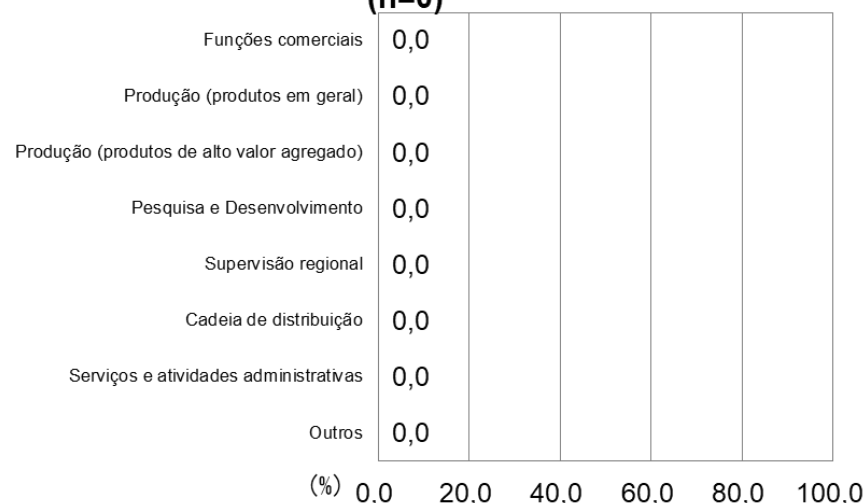


## II-3-(3) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois Anos: Funcionalidades Específicas que Serão Expandidas (Por País 1)

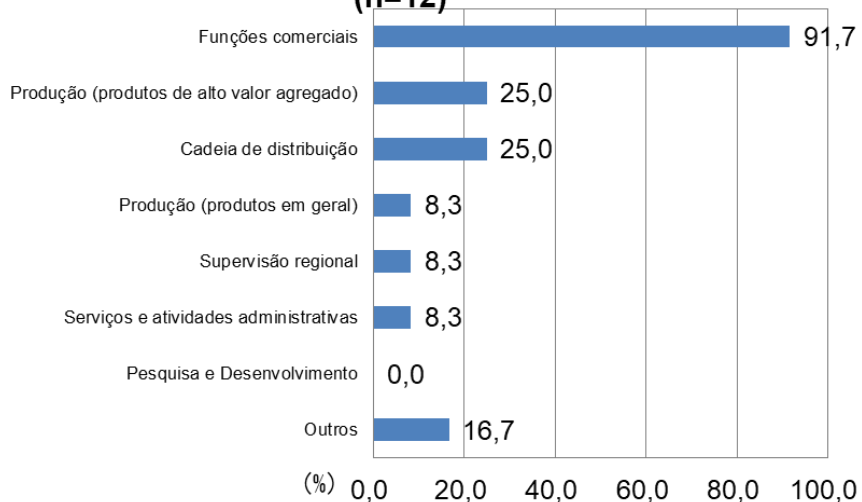
**Funcionalidades que serão expandidas: México (n=105)**



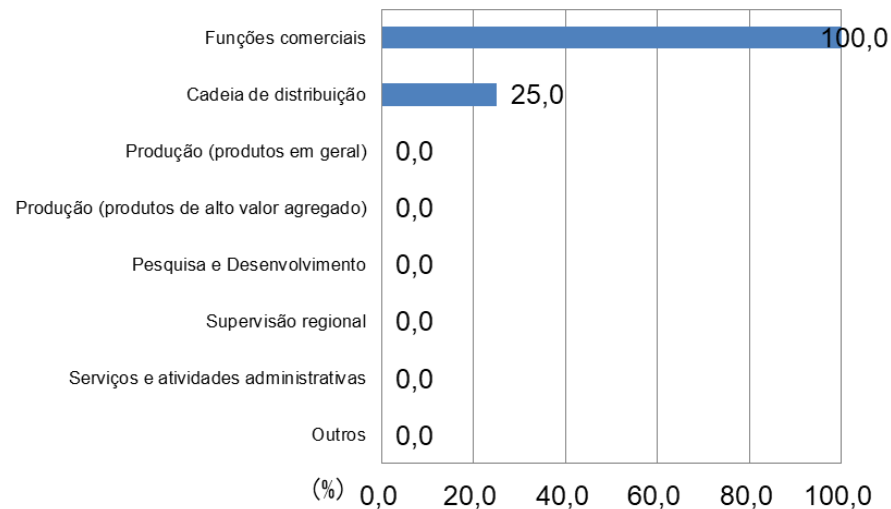
**Funcionalidades que serão expandidas: Venezuela (n=0)**



**Funcionalidades que serão expandidas: Colômbia (n=12)**

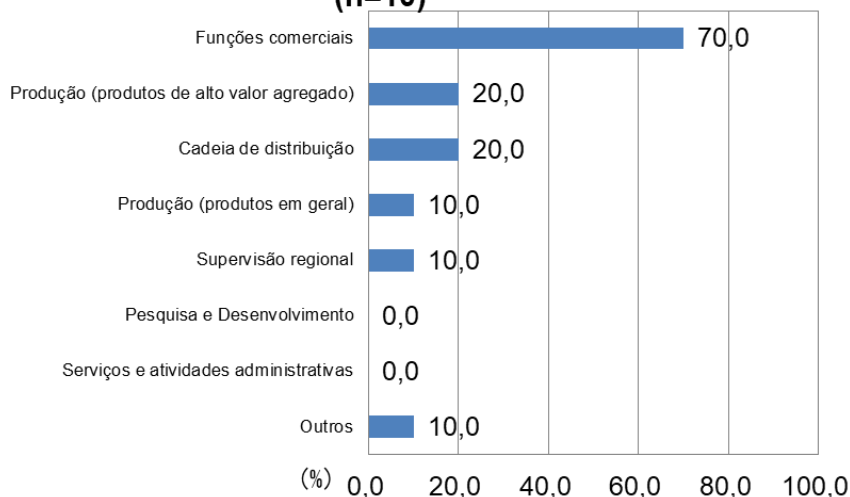


**Funcionalidades que serão expandidas: Peru (n=8)**

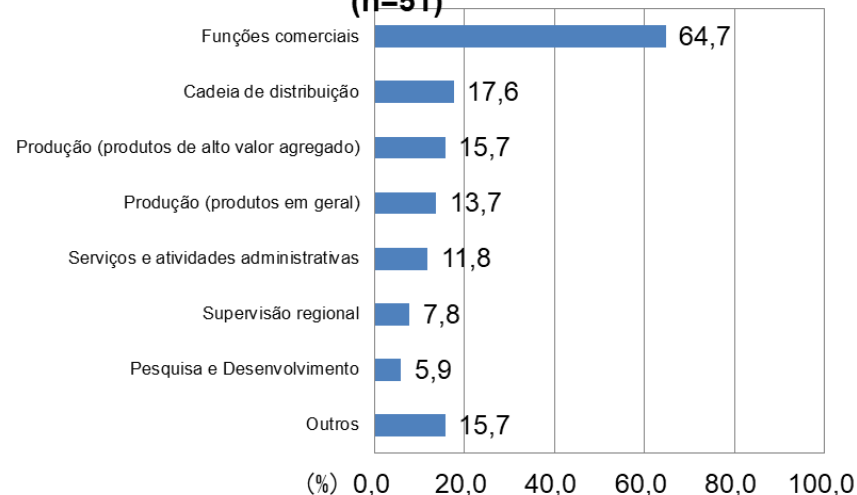


## II-3-(3) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois Anos: Funcionalidades Específicas que Serão Expandidas (Por País 2)

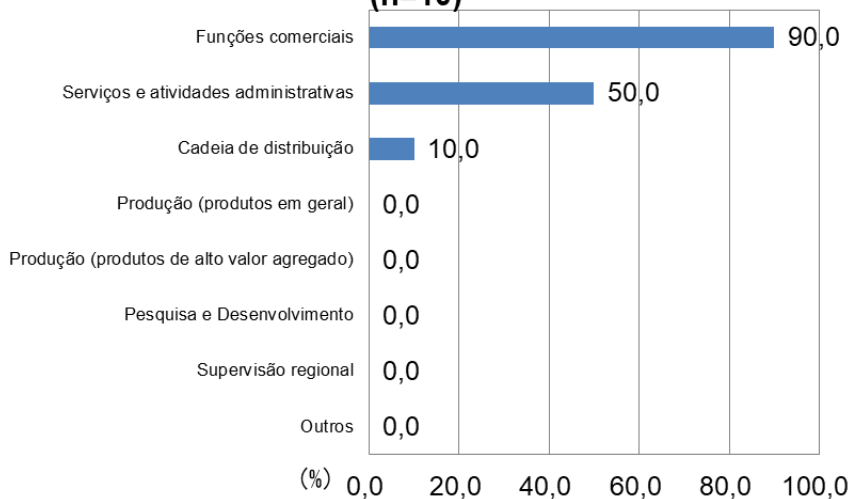
**Funcionalidades que serão expandidas: Chile**  
(n=10)



**Funcionalidades que serão expandidas: Brasil**  
(n=51)



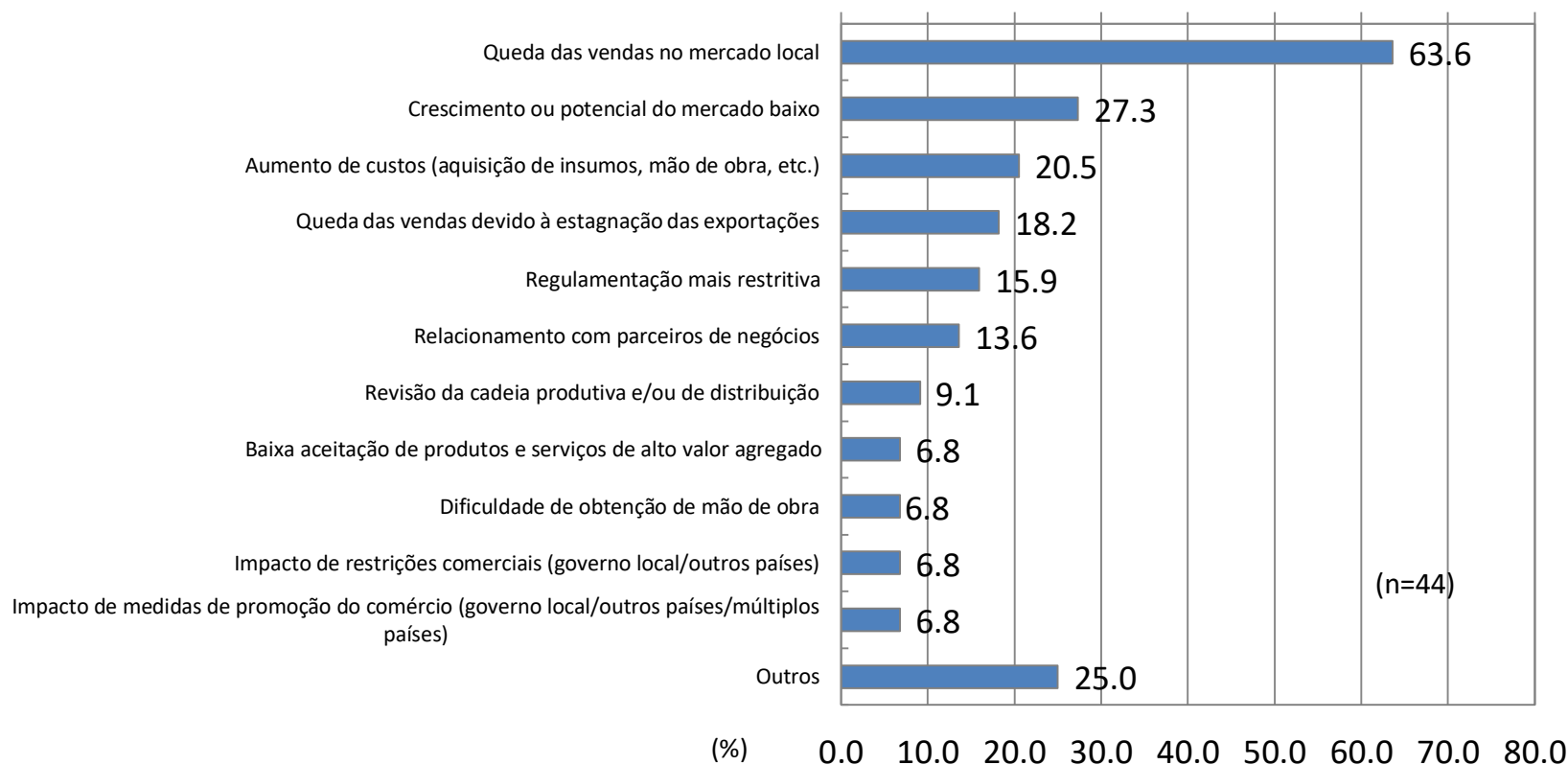
**Funcionalidades que serão expandidas: Argentina**  
(n=10)



## II-3-(4) Direcionamento dos Negócios para os Próximos Um ou Dois Anos: Razões para a Retração ou Transferência/Retirada dos Negócios

- O número de empresas que cogita encolher ou se transferir/retirar dos negócios sob a justificativa de "queda das vendas no mercado local" aumentou 27,2 pontos percentuais em comparação com a pesquisa anterior.
- O percentual dos que indicaram como razão para a retração ou transferência/retirada dos negócios o "crescimento ou potencial de mercado baixo" diminuiu 9,1 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior.
- No México 15 empresas responderam "retração" (P27), sendo que 8 delas apontaram como justificativa a "queda das vendas no mercado local" e 6 delas, o "crescimento ou potencial do mercado baixo". Não foram observados pontos em comum perceptíveis no ramo de negócios ou setor de indústria entre as empresas que selecionaram essas respostas. Uma empresa (setor industrial) selecionou a opção "transferência/retirada para um terceiro país", sendo que o motivo apontado por ela foi o USMCA.

### Razões para a retração ou transferência/retirada dos negócios (total AL; múltiplas respostas)

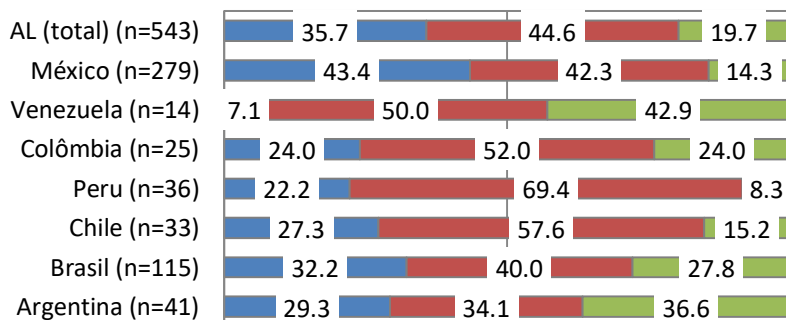


## II-3-(5)- ① Variação no Quadro de Colaboradores Locais

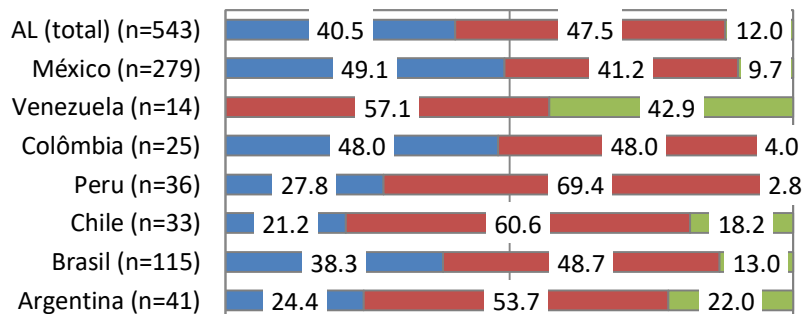
- Em todos os países, diminuiu o percentual de entrevistados que disse ter aumentado o quadro de funcionários locais nos últimos 12 meses.
- Também em termos de planos futuros, à exceção da Venezuela, em todos os países diminuiu o percentual de entrevistados que respondeu haver perspectiva de aumentar o quadro de funcionários locais (na Venezuela, tanto no AF19 como no AF20 o número de empresas que respondeu que houve aumento foi zero). Além disso, enquanto o percentual de empresas com perspectiva de reduzir o quadro de funcionários locais foi de 16,7% em média na América Latina, no Chile ele foi mais alto, de 32,4%, um aumento de 14,2 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior.

### Levantamento de 2019

■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%

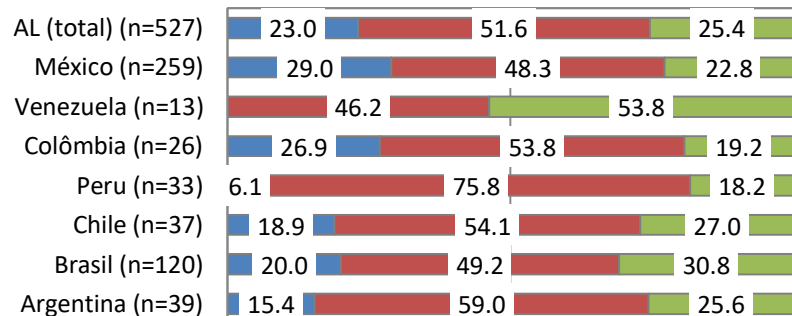


■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%

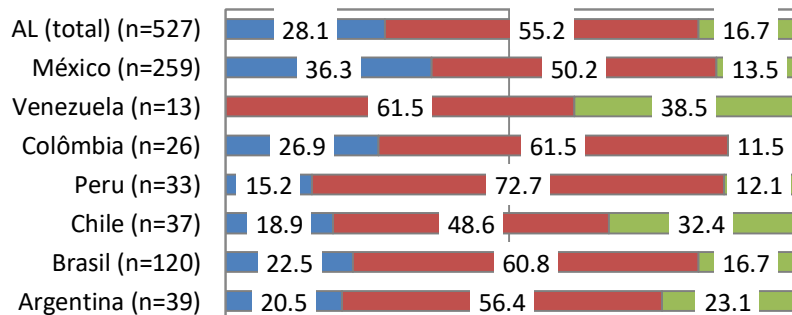


### Levantamento de 2020

■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%



■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%



Nos últimos 12 meses

Planos futuros

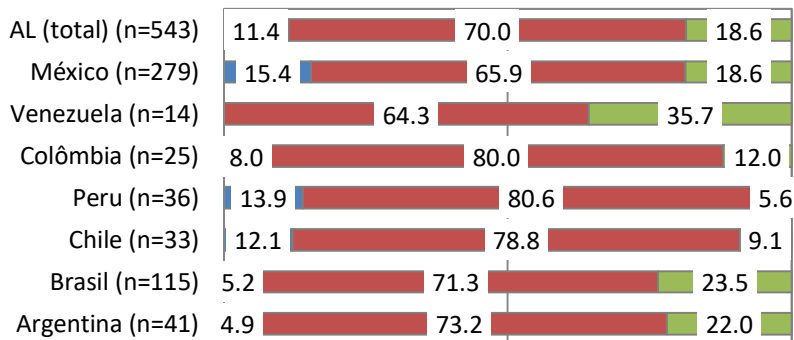


## II-3-(5)- ② Variação no Quadro de Expatriados Japoneses

- Em todos os países, exceto na Venezuela, o percentual de entrevistados que respondeu que houve aumento no quadro de expatriados japoneses no ano passado diminuiu (na Venezuela, tanto no AF19 como no AF20 o número de empresas que respondeu que houve aumento foi zero).
- Na Colômbia e no Peru, também, o número de empresas que aumentou o quadro de expatriados foi zero. O Chile foi o país que apresentou o maior aumento da retração em comparação com a pesquisa anterior.

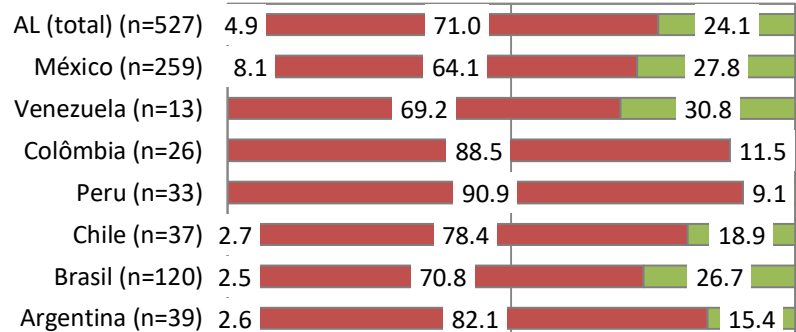
### Levantamento de 2019

■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%

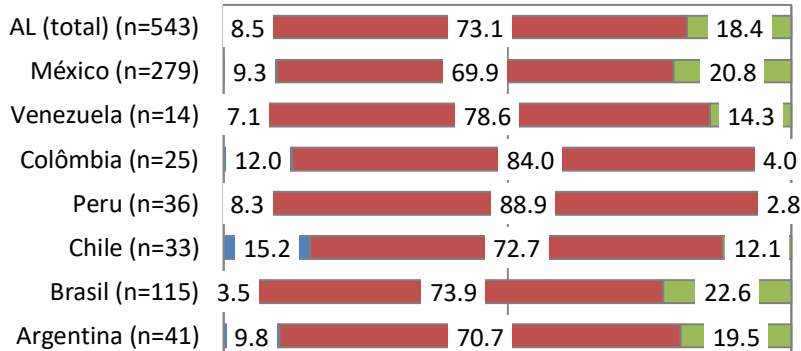


### Levantamento de 2020

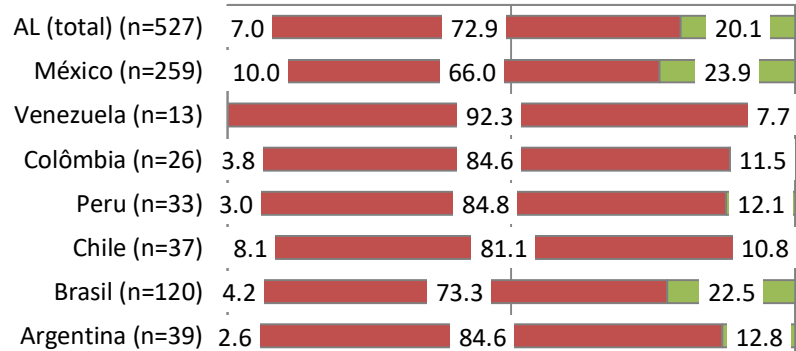
■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%



■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%



■ Crescimento 0% ■ Estável 50% ■ Retração 100%



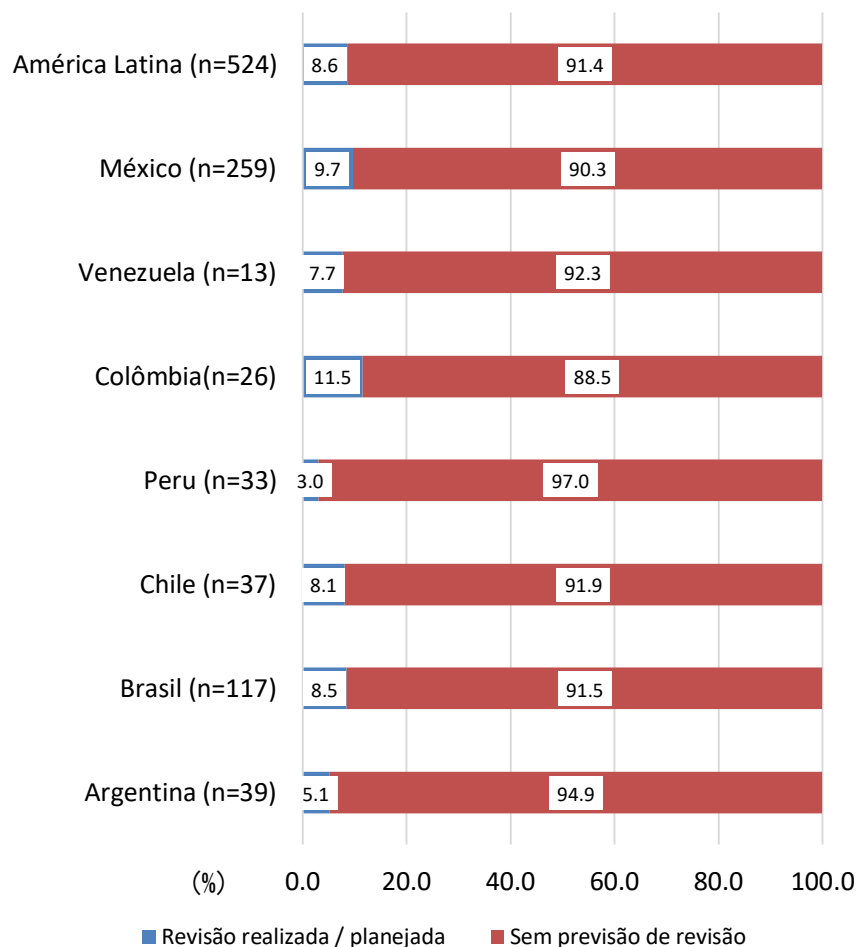
Nos últimos 12 meses

Planos futuros

## II-3-(6) Previsão de Revisão dos Destinos de Venda

- Na América Latina como um todo, 8,6% das empresas disseram que vão revisar seus destinos de venda, 42,2% das quais citaram como justificativa a "Pandemia da COVID-19".
- Dentre as empresas que disseram que vão revisar seus destinos de venda, 88,9% responderam que planejam fazê-lo no médio e longo prazo, indicando que, mesmo que a motivação tenha sido a Pandemia da COVID-19, muitas empresas estão considerando uma revisão de médio a longo prazo.

### Revisão dos Destinos de Venda



### Razões da Revisão (múltiplas respostas)

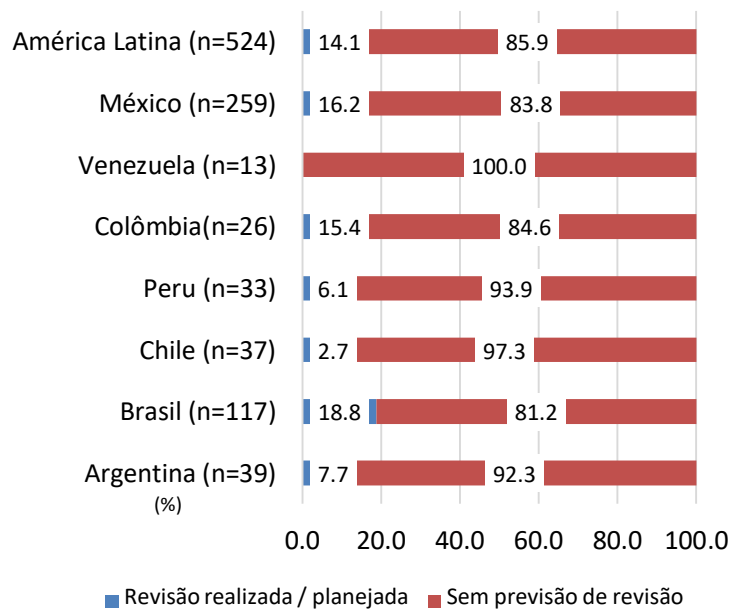
(Unidade: %)

	Pandemia da COVID-19	Mudança no Ambiente Comercial (cobrança de impostos aduaneiros adicionais, etc.)	Outros
América Latina (n=45)	42.2	20.0	60.0
México (n=25)	36.0	12.0	72.0
Venezuela (n=1)	0.0	100.0	0.0
Colômbia (n=3)	66.7	0.0	66.7
Peru (n=1)	100.0	0.0	0.0
Chile (n=3)	33.3	66.7	0.0
Brasil (n=10)	50.0	10.0	60.0
Argentina (n=2)	50.0	100.0	50.0

## II-3-(7) Previsão de Revisão dos Fornecedores

- Na América Latina como um todo, 14,1% dos entrevistados disseram que vão revisar (revisaram) seus fornecedores, mas apenas 27,4% das empresas deram como justificativa a Pandemia da COVID-19.
- No México, 42 empresas (16,2%) responderam que vão revisar seus fornecedores. Os motivos mais citados foram "mudanças no ambiente comercial (risco de tarifação adicional e USMCA)" e "redução de custos". Os fornecedores objetos da revisão foram 13 empresas do Japão, seguidas de 11 empresas dos Estados Unidos e 4 empresas do México. Da China, uma empresa foi alvo da revisão (na pesquisa do ano passado foram oito empresas). Após a revisão, passaram a ser fornecedores 13 empresas do México, seguidas de 5 empresas do Japão, 3 empresas da Tailândia e 2 empresas dos Estados Unidos. Seis empresas disseram que vão descontinuar as compras dos Estados Unidos e do Japão, indicando a possibilidade de que passem para a produção local. Resumindo, as empresas que estão revisando seus fornecedores reduzirão as compras do Japão e dos Estados Unidos e aumentarão as compras no México.
- No Brasil, 21 empresas (18,8%) disseram que vão revisar seus fornecedores. A maioria das empresas citou as "variações cambiais" como o principal fator. Em 2020, a cotação da moeda local, o real, em relação ao dólar sofreu uma forte queda devido ao impacto da COVID-19. Também houve empresas que responderam que vão "aumentar o percentual de aquisição local" visando reduzir custos por meio de compras locais.

### Revisão dos Fornecedores



### Razões da Revisão (múltiplas respostas)

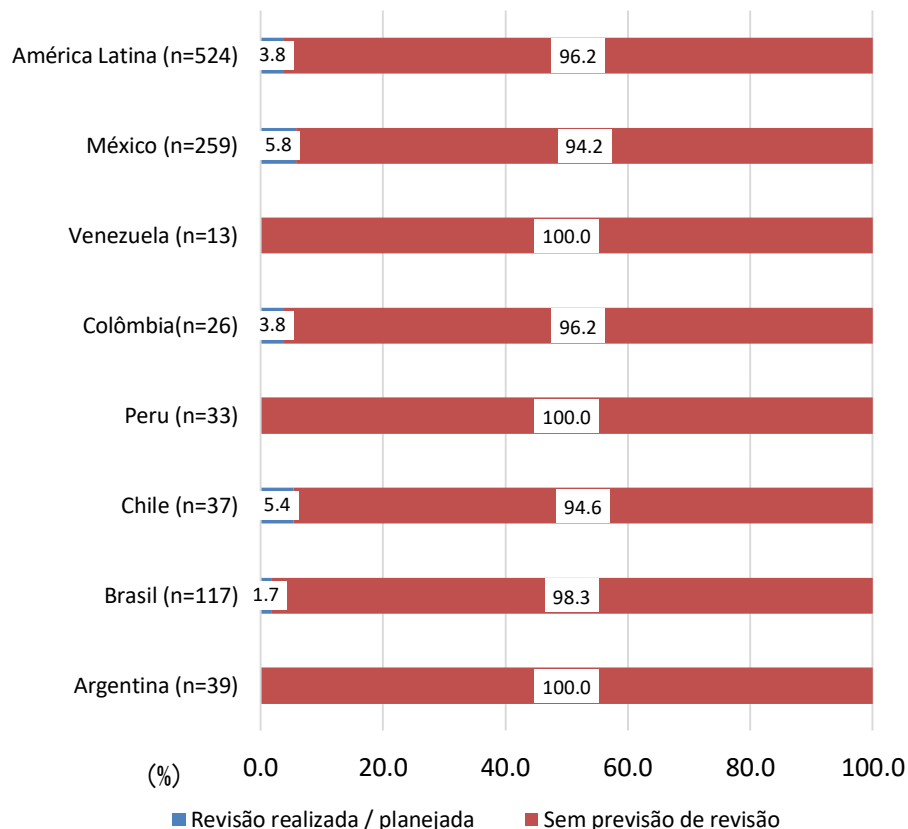
(Unidade: %)

	Pandemia da COVID-19	Mudança no Ambiente Comercial (cobrança de impostos aduaneiros adicionais, etc.)	Outros
América Latina (n=43)	27.4	31.5	64.4
México (n=42)	28.6	40.5	57.1
Venezuela (n=0)	0.0	0.0	0.0
Colômbia (n=4)	50.0	0.0	50.0
Peru (n=2)	50.0	0.0	50.0
Chile (n=1)	0.0	0.0	100.0
Brasil (n=21)	23.8	19.0	81.0
Argentina (n=3)	0.0	66.7	66.7

## II-3-(8) Previsão de Revisão das Unidades Fabris

- Na América Latina como um todo, o percentual de empresas que vai revisar suas unidades fabris é de 3,8%, sendo que a maioria respondeu não ter previsão de revisão.
- No México, apenas 15 empresas (5,8%) responderam que vão revisar suas unidades fabris, mas o número de empresas que citou o Japão como área de produção a ser revisada foi o mais alto, com 4 empresas. Em seguida, 3 empresas citaram os Estados Unidos e, depois, 1 empresa citou cada qual o México, a China e a Tailândia. Na pesquisa do ano anterior, 6 empresas haviam citado a China. Após a revisão, a área de produção (destino da transferência) mais apontada foi o México, por 7 empresas, seguida dos Estados Unidos por 2 empresas. As principais razões apresentadas para a transferência para o México foram "reestruturação dos negócios da América do Norte" e "redução de custos". Vale ressaltar que a empresa acima mencionada, que respondeu que vai revisar sua base do México, vai transferi-la para a China. O que a motivou foi um requerimento de aumento de preço apresentado pelo fornecedor.

### Revisão das Unidades Fabris



### Razões da Revisão (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

	Pandemia da COVID-19	Mudança no Ambiente Comercial (cobrança de impostos aduaneiros adicionais, etc.)	Outros
América Latina (n=20)	20.0	5.0	90.0
México (n=15)	26.7	6.7	86.7
Venezuela (n=0)	0.0	0.0	0.0
Colômbia (n=1)	0.0	0.0	100.0
Peru (n=0)	0.0	0.0	0.0
Chile (n=2)	0.0	0.0	100.0
Brasil (n=2)	0.0	0.0	100.0
Argentina (n=0)	0.0	0.0	0.0

## II-4-(1) Maiores Impactos Positivos decorrentes da Pandemia da COVID-19

- Embora tenham sido apenas 8,1% dos entrevistados (43 empresas), houve quem respondesse que a Pandemia da COVID-19 "teve impacto positivo" (América Latina como um todo).
- O impacto positivo mais citado foi "aumento das vendas no mercado local" (25,6%). Quanto ao ramo de negócios, muitas empresas são da indústria alimentícia, indústria de fabricação de equipamentos médicos, etc., e suas vendas aumentaram mesmo durante a pandemia.
- Por outro lado, na resposta "Outros" estão incluídos impactos como a queda do percentual de redução de preço dos produtos devido à queda nas vendas (setor industrial), a geração de novas demandas de armazenamento devido à suspensão das operações fabris do cliente (setor de transportes), a diminuição dos acidentes devido à retração das atividades econômicas (setor de seguros), etc.

### Impactos Positivos decorrentes da Pandemia da COVID-19

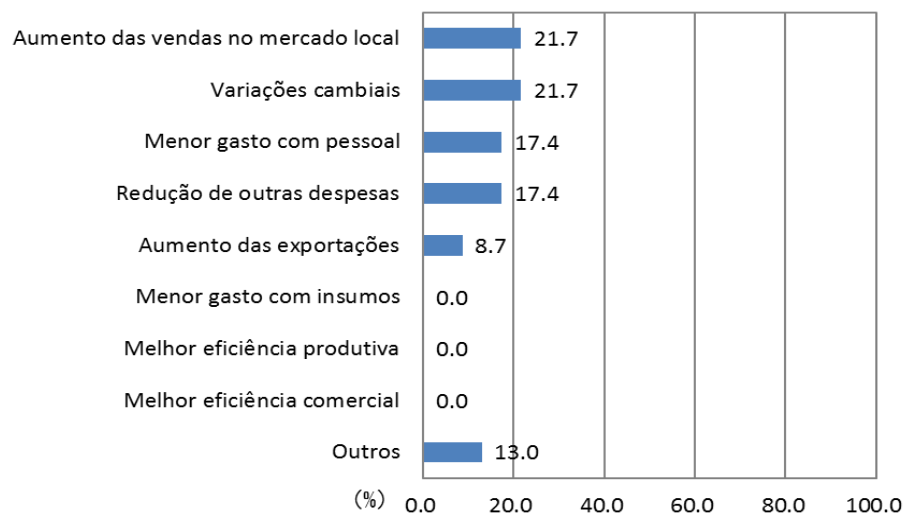
(Unidade: %)

	Aumento das vendas via expansão das exportações	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Menor gasto com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhor eficiência produtiva (apenas para empresas industriais)	Melhor eficiência comercial	Outros
América Latina (n=43)	7,0	25,6	16,3	4,7	16,3	18,6	0,0	2,3	9,3
México (n=23)	8,7	21,7	21,7	0,0	17,4	17,4	0,0	0,0	13,0
Venezuela (n=0)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia (n=1)	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Peru (n=2)	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0
Chile (n=6)	16,7	16,7	0,0	33,3	16,7	16,7	0,0	0,0	0,0
Brasil (n=8)	0,0	25,0	25,0	0,0	25,0	12,5	0,0	12,5	0,0
Argentina (n=3)	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3

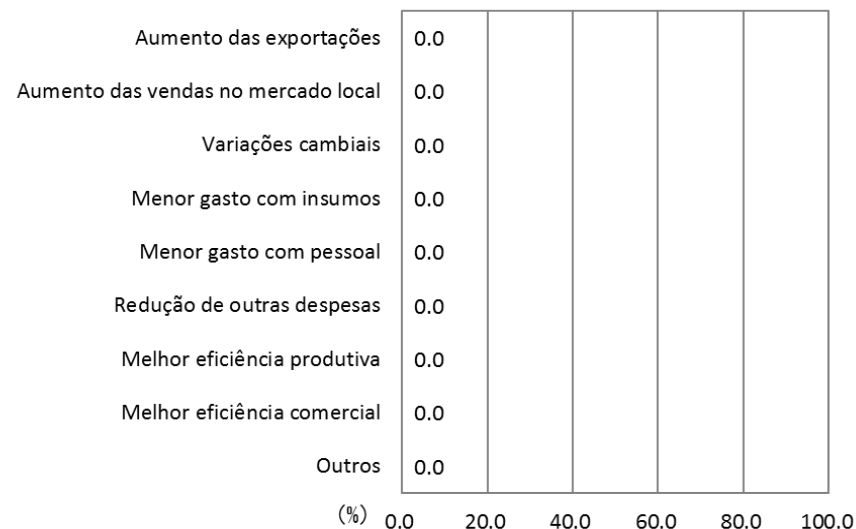


## II-4-(1) Maiores Impactos Positivos decorrentes da Pandemia da COVID-19 (Por País 1)

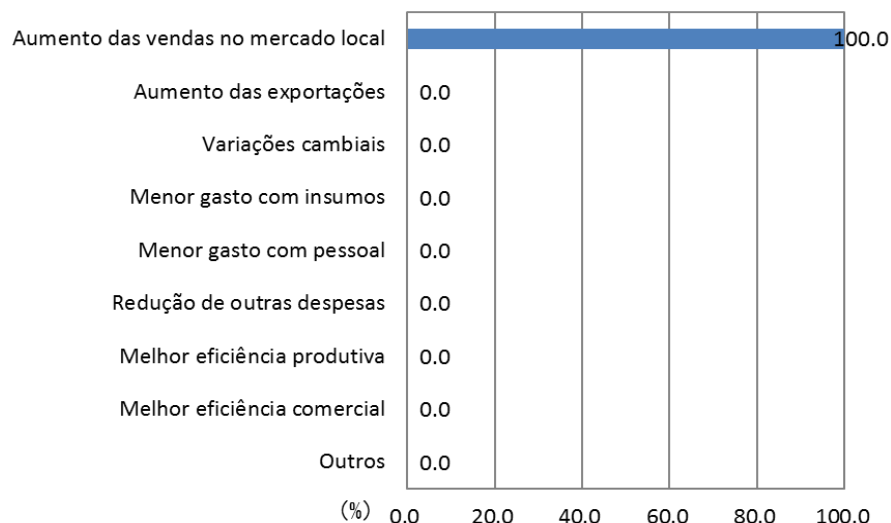
**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: México (n=23)**



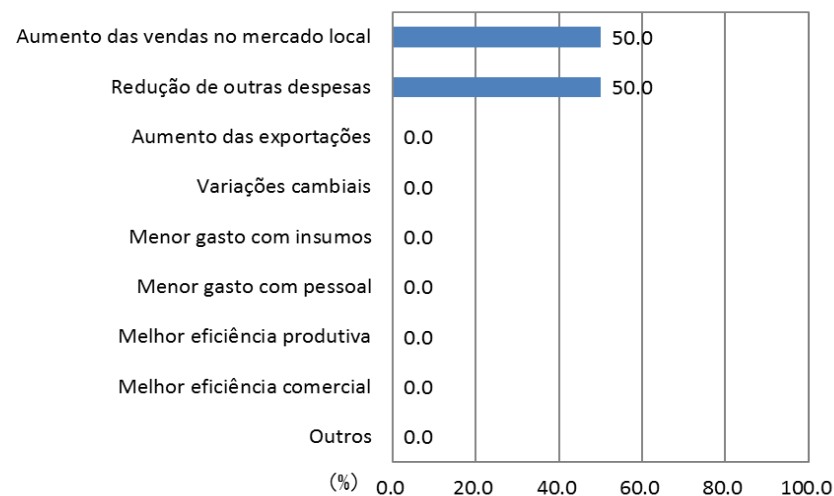
**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Venezuela (n=0)**



**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Colômbia (n=1)**



**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Peru (n=2)**

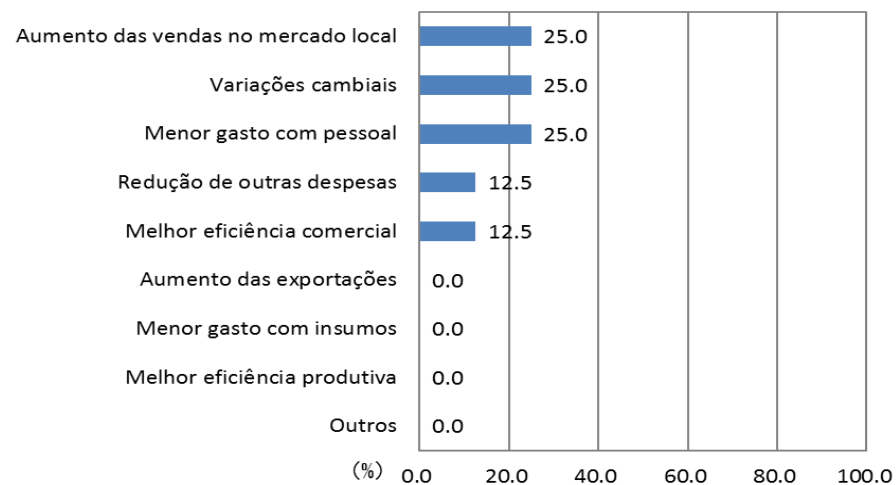


## II-4-(1) Maiores Impactos Positivos decorrentes da Pandemia da COVID-19 (Por País 2)

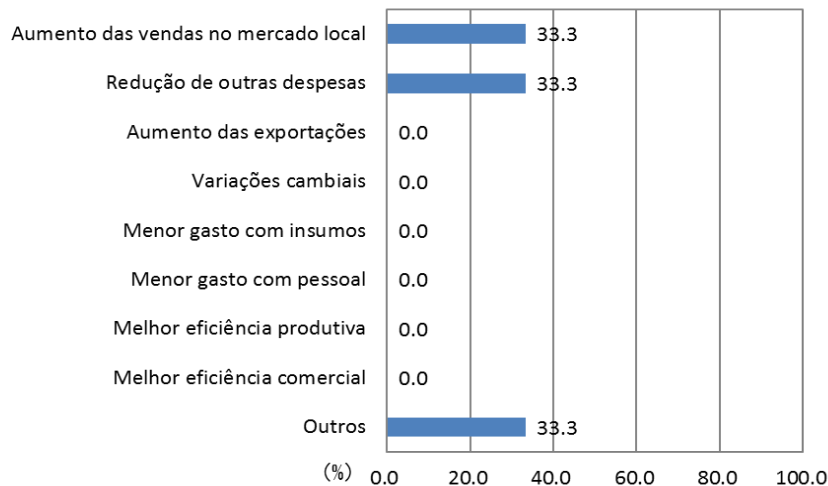
**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Chile (n=6)**



**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Brasil (n=8)**



**Impactos Positivos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Argentina (n=3)**



## II-4-(2) Maiores Impactos Negativos decorrentes da Pandemia da COVID-19

- Na América Latina como um todo, o número de empresas que responderam que "houve impacto negativo" com a COVID-19 chegou a 255 empresas (48,1%).
- Como causa específica, a "queda das vendas no mercado local" foi a mais citada em todos os países e representou 56,5% do total. Empresas dos mais variados tipos e diversificados segmentos, tanto do setor industrial como do setor não-industrial, foram afetadas pela queda nas vendas. Principalmente na Argentina, mais de 70% das empresas selecionaram a resposta "queda das vendas no mercado local". Acredita-se que as restrições de circulação impostas por um longo período, em comparação com outros países, influenciaram tal resultado.
- No México, Argentina, Chile e Colômbia, cerca de 20% selecionaram a resposta "Queda das vendas devido à estagnação das exportações". No México e na Argentina isso ocorreu porque, em virtude do impacto da COVID-19, caiu a demanda dos principais destinos de exportação, especialmente daqueles relacionados à indústria automobilística.
- Por outro lado, no Brasil, as "variações cambiais" foram a segunda resposta mais comum, representando 20% das respostas. Isso decorre do fato de que muitas empresas têm como principal atividade a venda por meio das importações e a desvalorização da moeda local em função do impacto da COVID-19 fez aumentar os custos de importação.

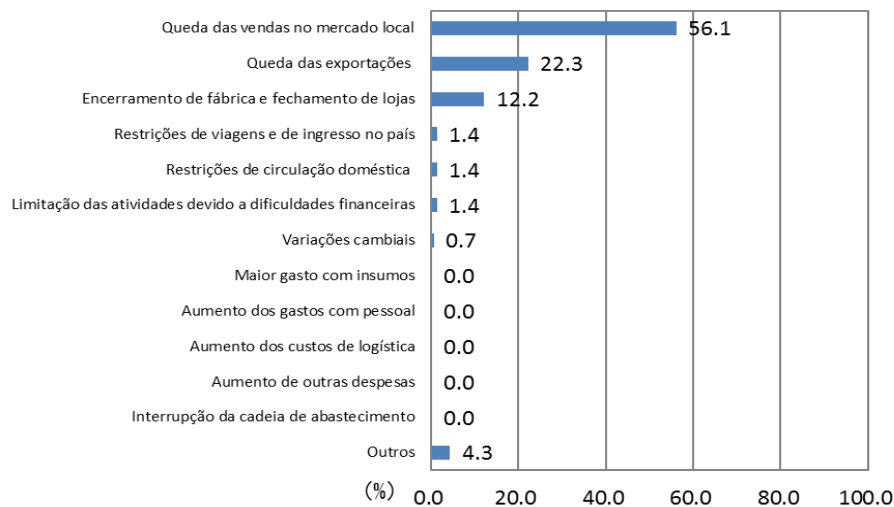
### Impactos Negativos decorrentes da Pandemia da COVID-19

(Unidade: %)

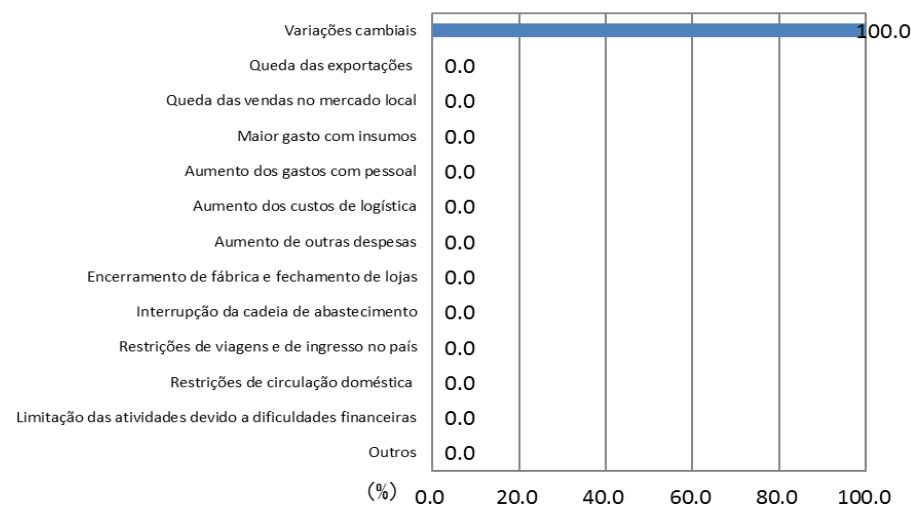
	Queda das vendas devido à estagnação das exportações	Queda das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento dos custos de logística	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Suspensão das atividades da fábrica e fechamento de loja	Interrupção da cadeia de abastecimento	Restrições de viagens e de ingresso no país	Restrições de circulação doméstica	Limitação das atividades empresariais devido a dificuldades de fluxo de caixa e piora da situação financeira	Outros
América Latina (n=255)	19,2	56,5	5,5	0,0	0,0	0,4	0,0	8,2	0,4	2,0	1,2	0,8	5,9
México (n=139)	22,3	56,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	12,2	0,0	1,4	1,4	1,4	4,3
Venezuela (n=1)	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia (n=13)	23,1	61,5	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7
Peru (n=18)	16,7	61,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,6	5,6	0,0	0,0	0,0	11,1
Chile (n=15)	26,7	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,3	0,0	6,7	0,0	0,0	13,3
Brasil (n=55)	9,1	56,4	20,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	3,6	1,8	0,0	7,3
Argentina (n=14)	21,4	71,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

## II-4-(2) Maiores Impactos Negativos decorrentes da Pandemia da COVID-19 (Por País 1)

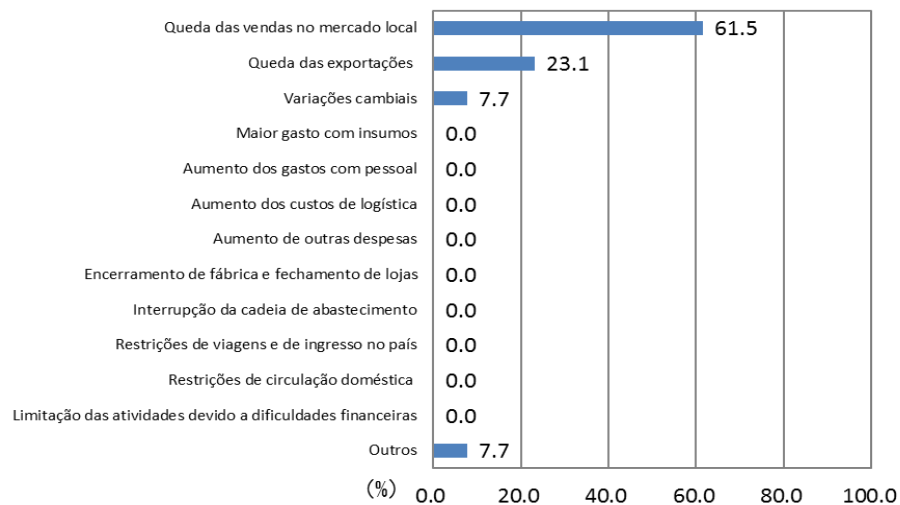
**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: México (n=139)**



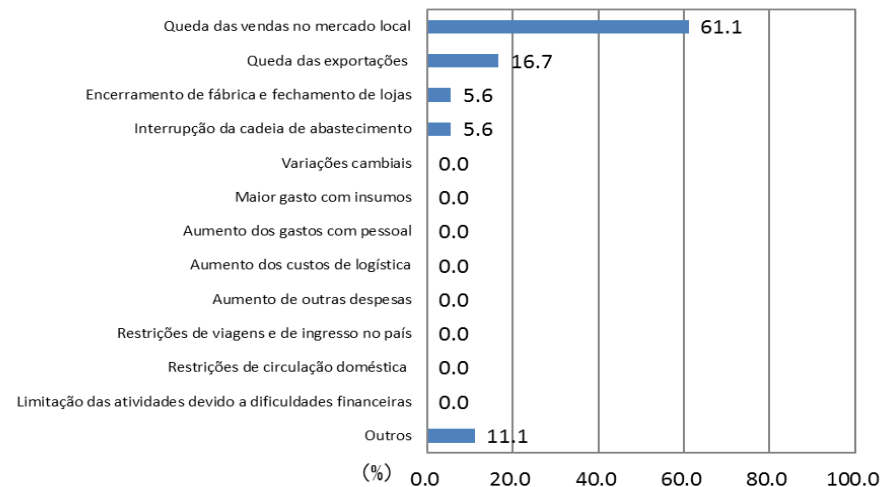
**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Venezuela (n=1)**



**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Colômbia (n=13)**

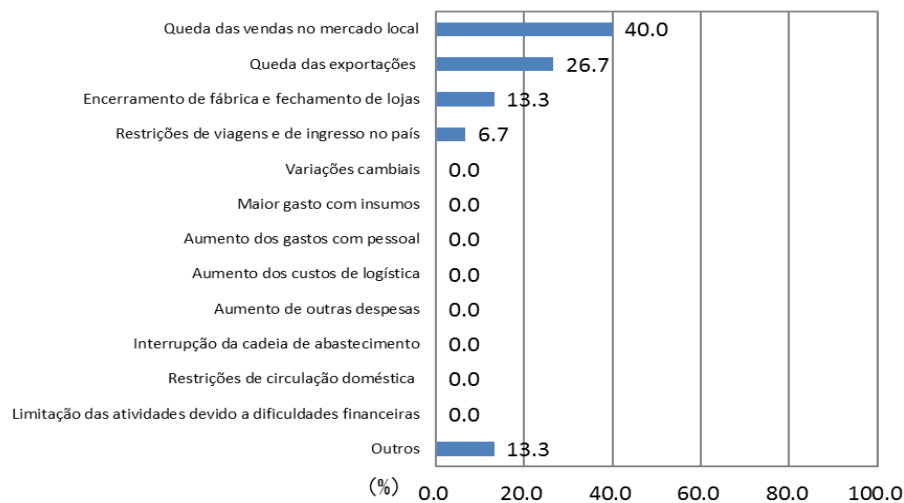


**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Peru (n=18)**

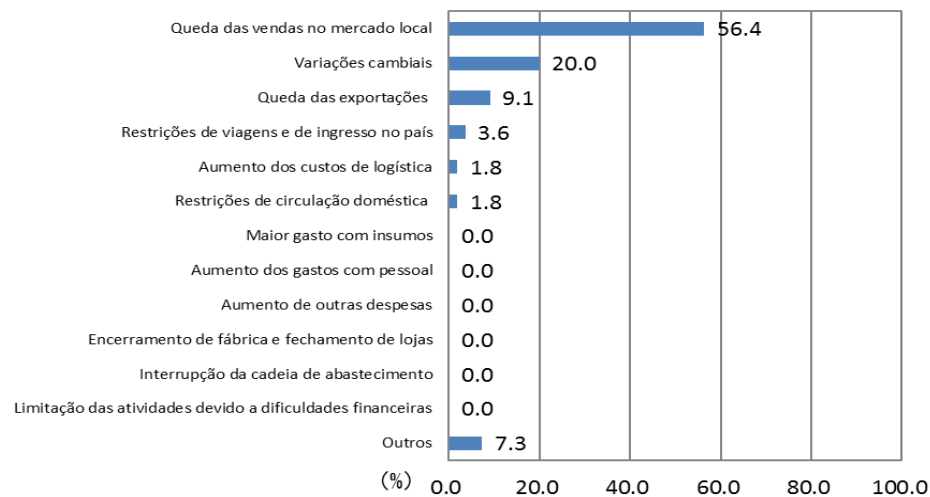


## II-4-(2) Maiores Impactos Negativos decorrentes da Pandemia da COVID-19 (Por País 2)

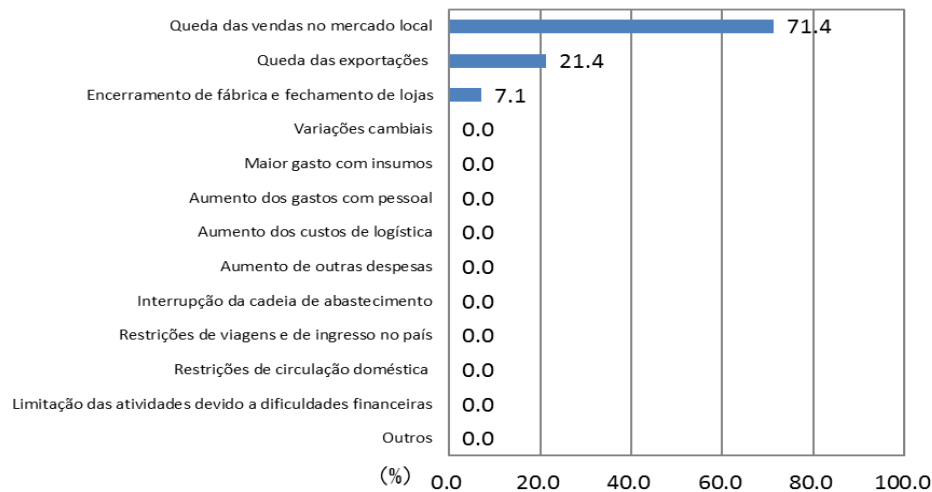
**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Chile (n=15)**



**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Brasil (n=55)**



**Impactos Negativos da Pandemia da COVID-19 no Resultado Operacional: Argentina (n=14)**

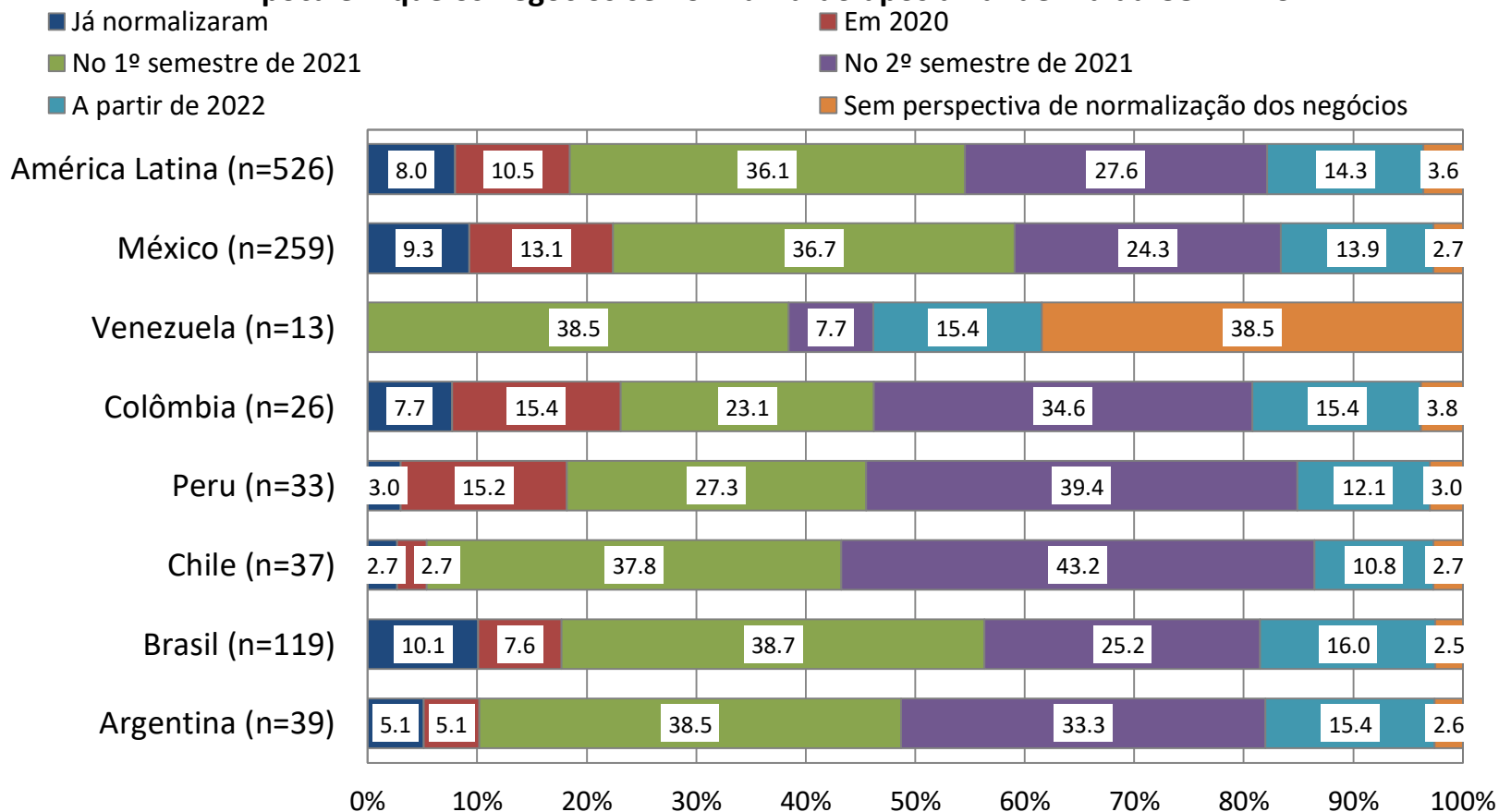




## II-4-(3) Época Estimada de Normalização dos Negócios após a Pandemia da COVID-19

- No México, Brasil e Argentina a resposta mais escolhida quanto à época estimada de normalização dos negócios foi o primeiro semestre de 2021. No México isso refletiu o fato de a indústria automobilística ter sido designada como uma indústria necessária e também a perspectiva de recuperação das exportações para os Estados Unidos. No Brasil, estima-se uma rápida recuperação da economia doméstica por não terem sido impostas restrições rigorosas. Por outro lado, na Colômbia e Peru, onde as medidas de isolamento foram rígidas e perduraram por um longo período, a resposta que mais dominou foi o segundo semestre de 2021.
- No Chile, embora as restrições de circulação tenham sido relaxadas desde agosto na região metropolitana, onde ficam muitas empresas japonesas, acredita-se que foi alto o percentual de entrevistados prevendo a normalização no segundo semestre de 2021 porque no interior as regras continuam rígidas conforme a situação de infecção.

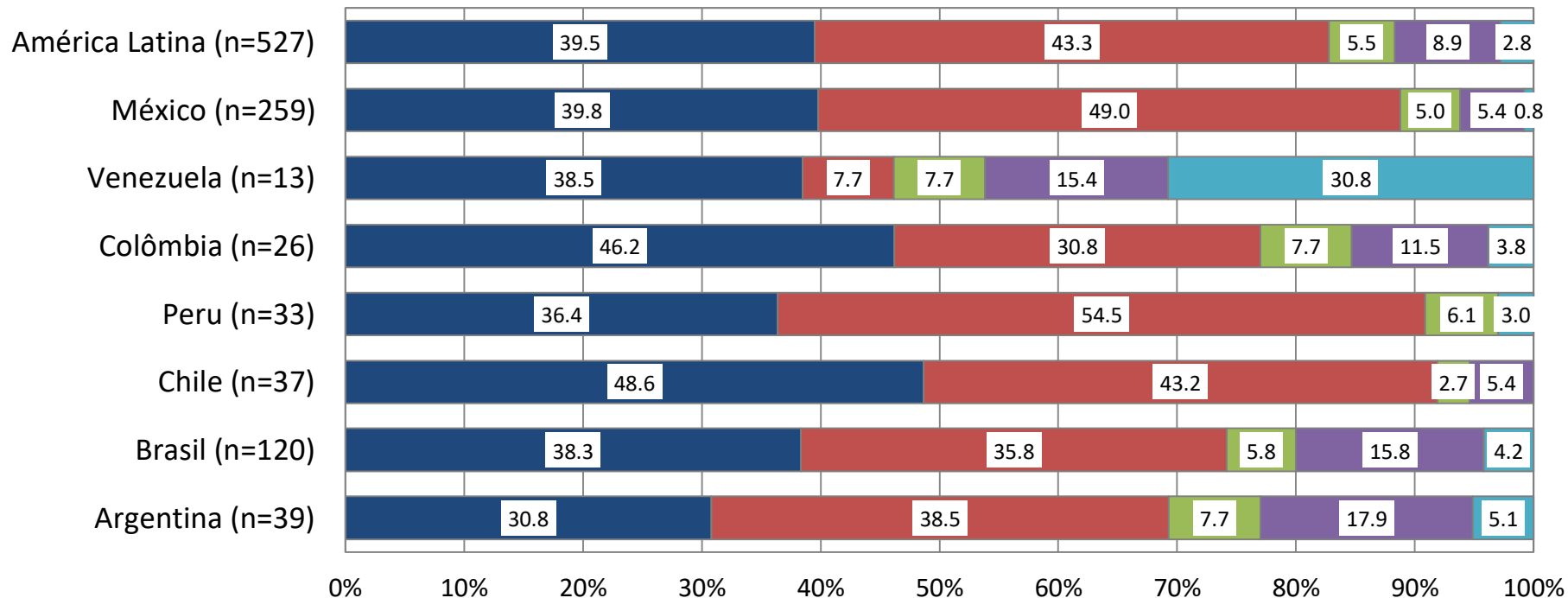
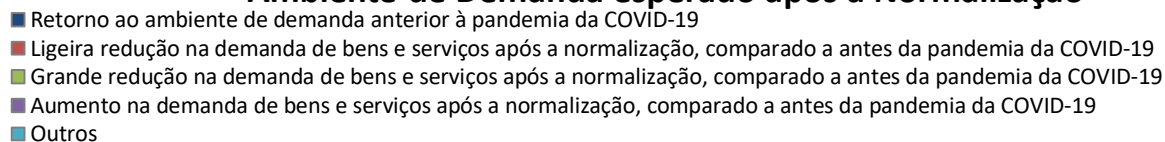
Época em que os negócios se normalizarão após a Pandemia da COVID-19



## II-4-(4) Ambiente de Demanda após a Normalização dos Negócios

- Em todos os países, cerca de 40% das empresas estimam que retornarão ao ambiente de demanda anterior à Pandemia da COVID-19.
- O percentual de empresas que prevê queda na demanda é de 48,8% na América Latina como um todo, sendo ligeiramente superior à média no Peru (60,6%) e no México (54,0%). No Peru, acredita-se que isso se deve ao atraso na recuperação do consumo. No México, ao fato de que o governo atual não prestou apoio significativo às empresas durante a pandemia e à impossibilidade de operação em plena capacidade em função da implementação de medidas de higiene de caráter obrigatório.
- O Brasil foi o país na América Latina em que o maior número de empresas respondeu que haveria aumento da demanda, com 19 empresas (15,8%). Destas, 12 eram do setor não-industrial. Destacaram-se as respostas de empresas que, com a digitalização, preveem novas demandas na área de serviços de informação.

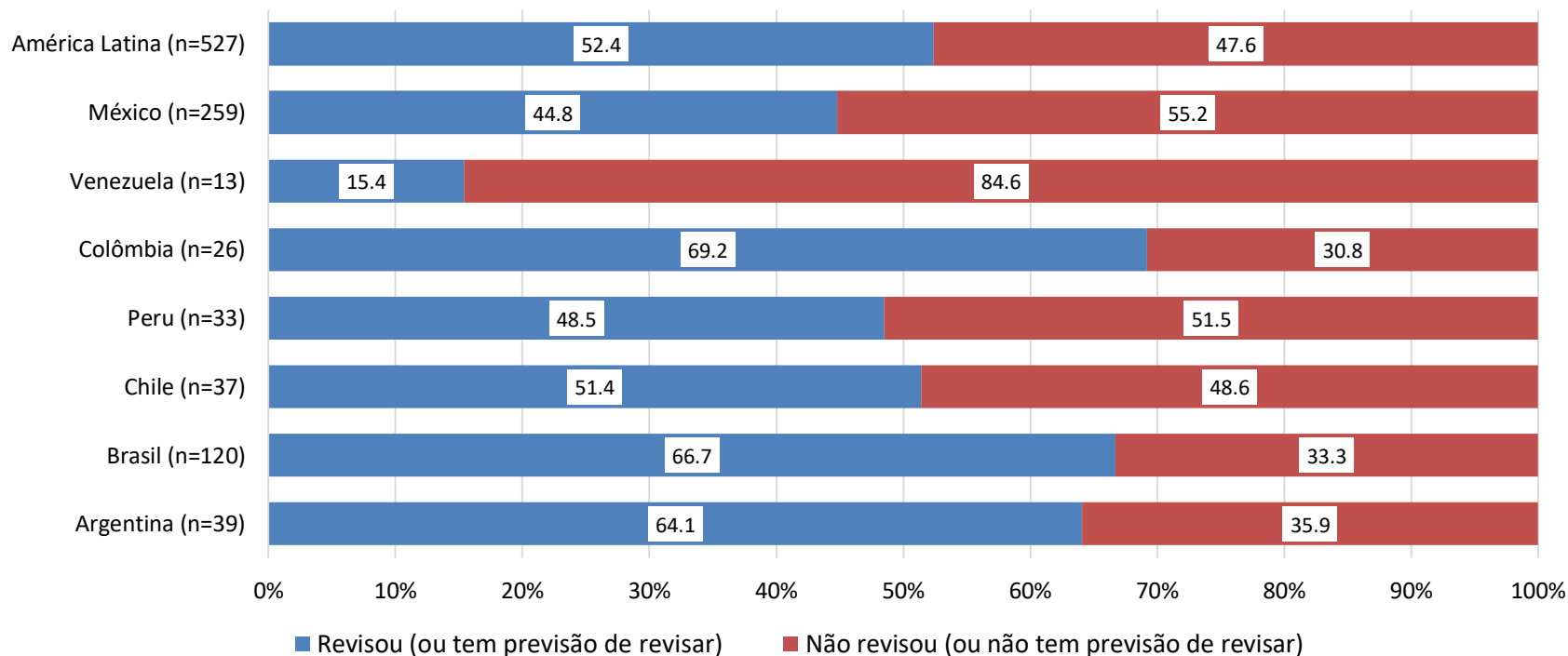
### Ambiente de Demanda esperado após a Normalização



## II-4-(5) Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Revisão das Estratégias e Modelos de Negócio)

- Na América Latina como um todo, 52,4% responderam que revisaram ou planejam revisar as estratégias e modelos de negócio. Houve muitas respostas positivas particularmente na Colômbia, Brasil e Argentina.
- No México, 61 empresas do setor industrial responderam que revisaram e 84 empresas, que não. Já no setor não-industrial, 55 empresas responderam que revisaram e 59 empresas, que não.
- Na Argentina, 64,1% (25 empresas) responderam que "revisaram (ou têm previsão de revisar)". Nove empresas eram do setor industrial.
- Na Venezuela, onde a economia doméstica continua retraída, o percentual de entrevistados que respondeu que "não revisou (ou não tem previsão de revisar)" chegou a 84,6%. Percebe-se que a estagnação da economia tem um impacto mais sério do que a Pandemia da COVID-19.

Revisão das Estratégias e Modelos de Negócio após a Pandemia da COVID-19



## II-4-(6) Revisão da Estratégia de Vendas em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19

- Na América Latina como um todo, como "iniciativas concretas de revisão da estratégia de vendas" diante dos efeitos da COVID-19, as alternativas com maior percentual de resposta foram "revisão dos destinos de venda" (45,6%) e "promoção do uso de exposições virtuais, reuniões de negócios online, etc." (45,6%). Embora muitas empresas tenham começado a "promoção do uso de exposições virtuais, reuniões de negócios online, etc." depois da disseminação da COVID-19, a "revisão dos destinos de venda" já vinha sendo feita por muitas empresas desde antes da pandemia.
- No México, o percentual que respondeu "revisão dos destinos de vendas" e "revisão dos produtos vendidos" foi maior do que em outros países. Por outro lado, o percentual que respondeu "exposições virtuais" e "digitalização" foi menor que nos outros países. Por trás disso está o fato de o setor industrial ocupar proporção maior no México do que nos outros países. Isso porque, principalmente na área de autopeças, a adaptação a exposições virtuais, etc., não é fácil.
- No Brasil foi alto o percentual que respondeu "exposições virtuais" e "digitalização". Foram 34 empresas que responderam "exposições virtuais", 22 das quais eram do setor não-industrial. São muitas empresas em que é mais fácil se adequar às exposições virtuais. Das 31 empresas que selecionaram "digitalização", 11 são do setor industrial. Também no setor industrial há um movimento rumo à digitalização.

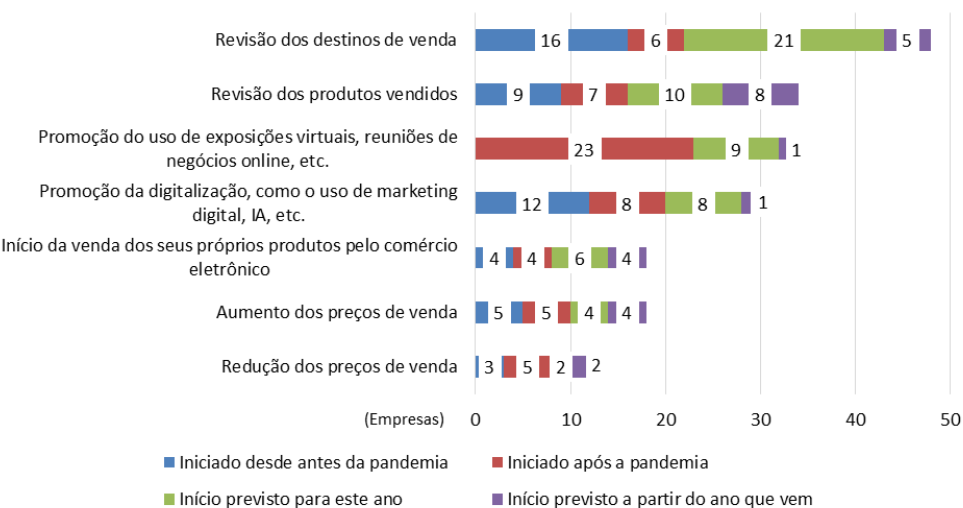
### Revisão da Estratégia de Vendas em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

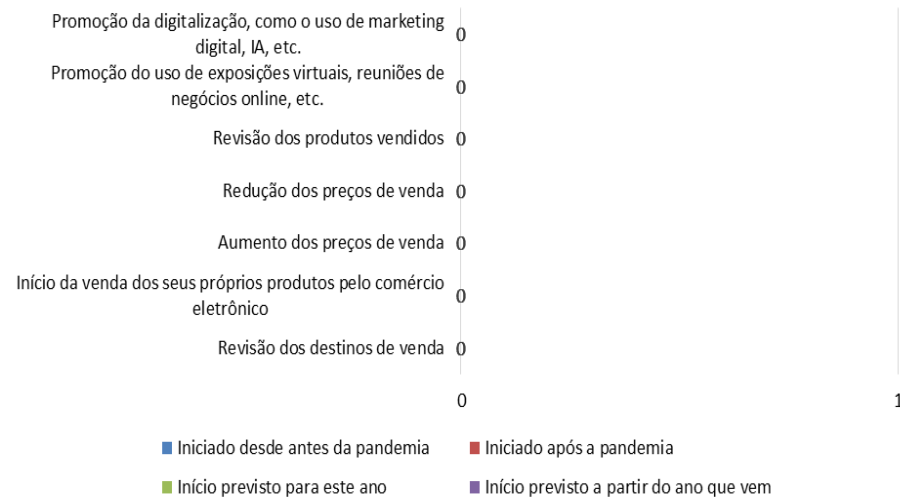
	Revisão dos destinos de venda	Início da venda dos seus próprios produtos pelo comércio eletrônico	Redução dos preços de venda	Aumento dos preços de venda	Revisão dos produtos vendidos	Promoção do uso de exposições virtuais, reuniões de negócios online, etc.	Promoção da digitalização, como o uso de marketing digital, IA, etc.
América Latina (n=226)	45.6	14.6	11.9	23.5	30.1	45.6	39.8
México (n=89)	53.9	20.2	14.6	20.2	40.4	37.1	32.6
Venezuela (n=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia (n=17)	41.2	0.0	11.8	17.6	17.6	47.1	47.1
Peru (n=14)	50.0	35.7	14.3	21.4	14.3	50.0	50.0
Chile (n=16)	43.8	12.5	12.5	25.0	25.0	56.3	43.8
Brasil (n=69)	33.3	11.6	4.3	30.4	24.6	49.3	44.9
Argentina (n=21)	52.4	0.0	23.8	19.0	28.6	57.1	38.1

# II-4-(6) Revisão da Estratégia de Vendas em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 1)

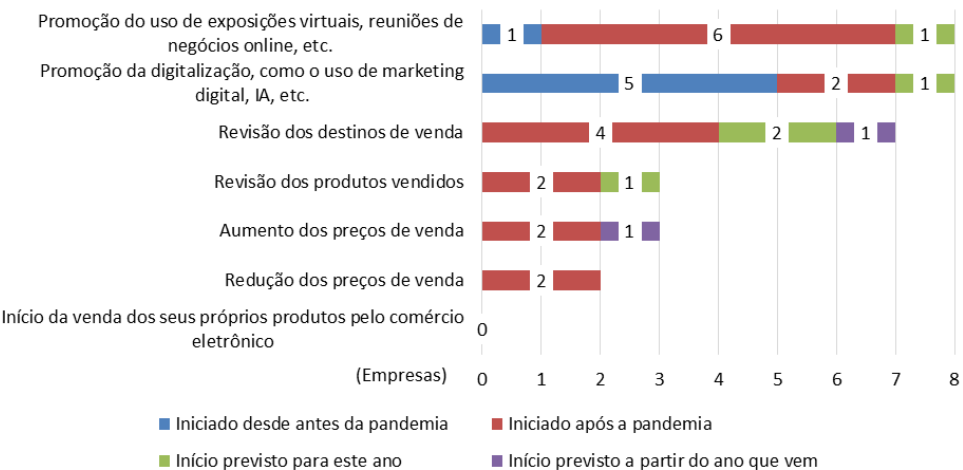
## Revisão da Estratégia de Vendas (México)



## Revisão da Estratégia de Vendas (Venezuela)



## Revisão da Estratégia de Vendas (Colômbia)



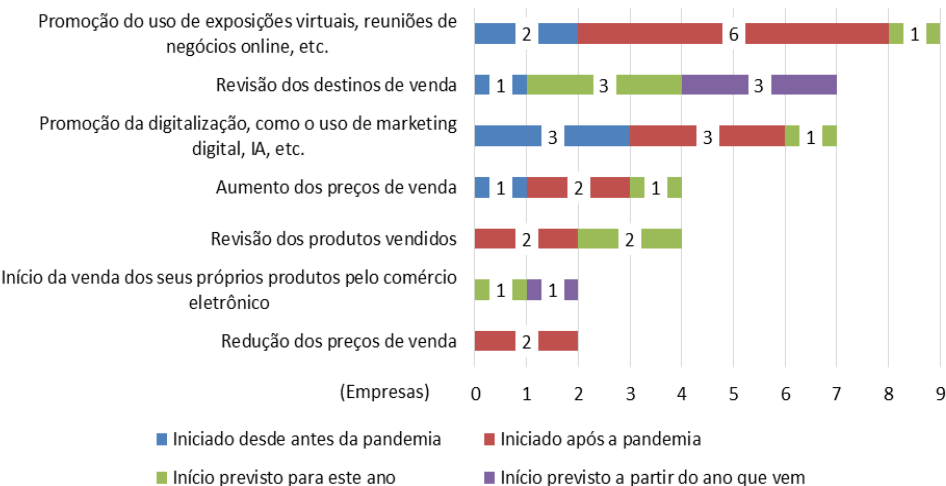
## Revisão da Estratégia de Vendas (Peru)



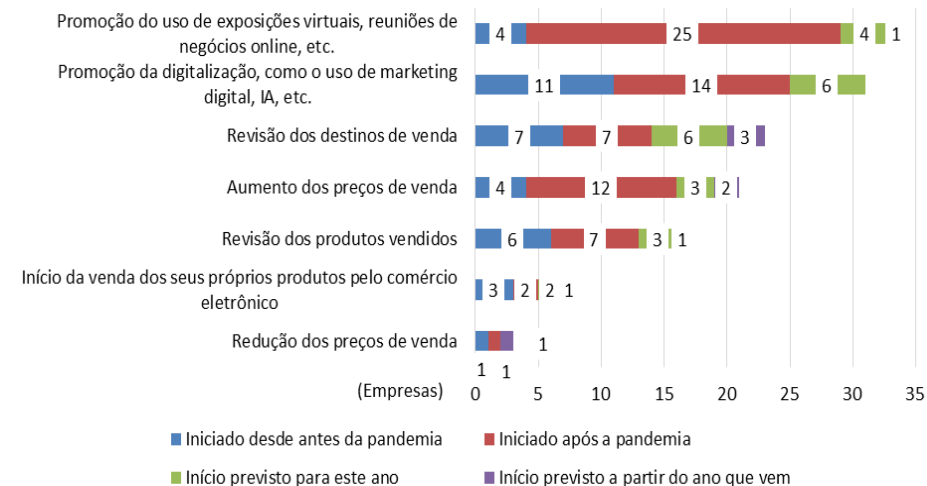


# II-4-(6) Revisão da Estratégia de Vendas em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 2)

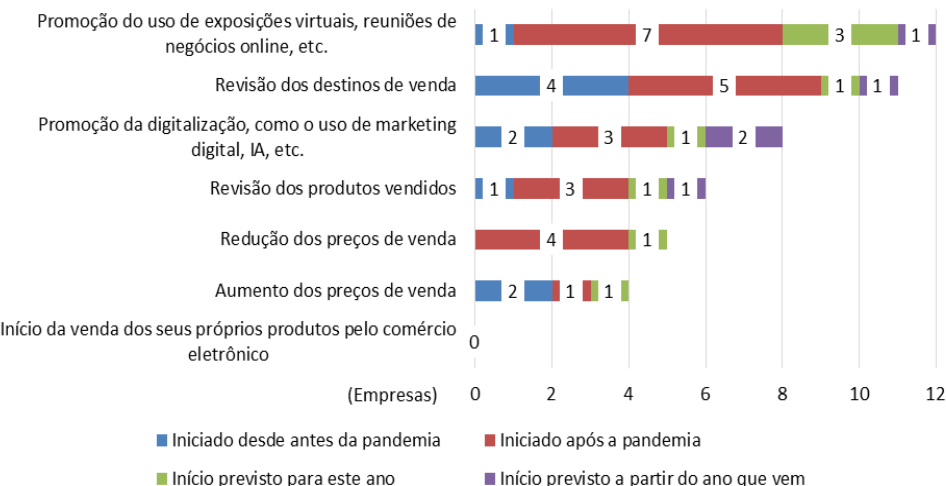
## Revisão da Estratégia de Vendas (Chile)



## Revisão da Estratégia de Vendas (Brasil)



## Revisão da Estratégia de Vendas (Argentina)



## II-4-(7) Revisão da Aquisição de Insumos em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19

- Na América Latina como um todo, como medida concreta de "revisão da aquisição de insumos" diante dos efeitos da COVID-19, cerca de metade dos entrevistados respondeu que pretende implementar "mudança dos fornecedores".
- No que diz respeito às medidas ① "mudança dos fornecedores" e ② "diversificação dos fornecedores", quando questionados "se começaram antes ou depois da disseminação da COVID-19", no México 45% e 53% responderam que "começaram antes da disseminação " respectivamente às medidas ① e ②. No Brasil, no que diz respeito às medidas ① e ②, o percentual dos que responderam que "começaram antes da disseminação " foi de 36% e 29% respectivamente. A razão de o percentual que começou a revisão antes da disseminação da COVID-19 no México ser elevado é que o movimento para fazer frente às tarifas impostas pelos Estados Unidos sobre a China e o USMCA já tinha começado antes da disseminação da Covid-19.
- Por outro lado, no tocante à "promoção da digitalização (uso de sites de comércio eletrônico, etc.)", 70% dos entrevistados no México e no Brasil disseram que "começaram após a disseminação ou pretendem começar no futuro".

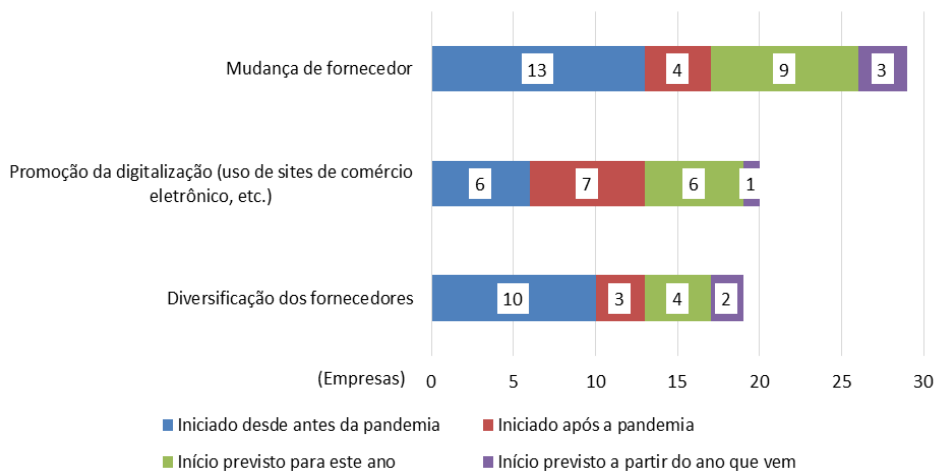
### Revisão da Aquisição de Insumos em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (múltiplas respostas)

(Unidade: %)

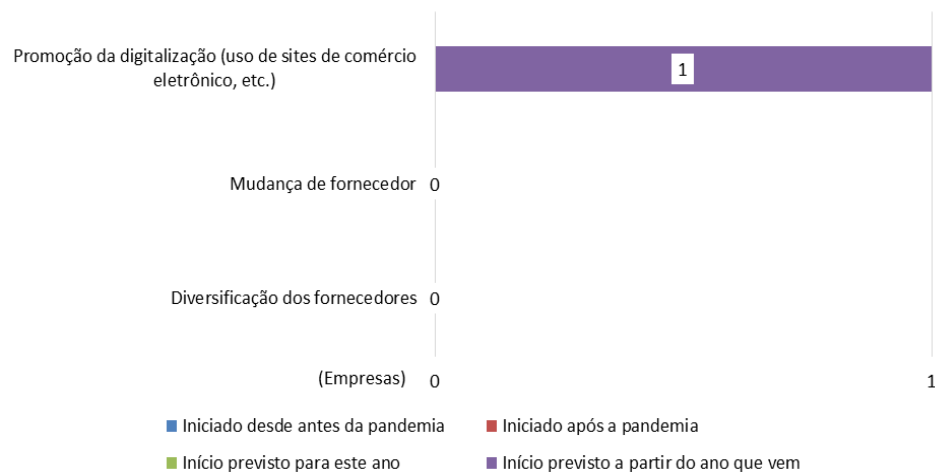
	Mudança dos fornecedores	Diversificação dos fornecedores	Promoção da digitalização (uso de sites de comércio eletrônico, etc.)
América Latina (n=119)	50.4	38.7	33.6
México (n=52)	55.8	36.5	38.5
Venezuela (n=1)	0.0	0.0	100.0
Colômbia (n=7)	42.9	42.9	14.3
Peru (n=4)	25.0	50.0	25.0
Chile (n=6)	83.3	50.0	0.0
Brasil (n=35)	40.0	42.9	31.4
Argentina (n=14)	57.1	28.6	42.9

# II-4-(7) Revisão da Aquisição de Insumos em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 1)

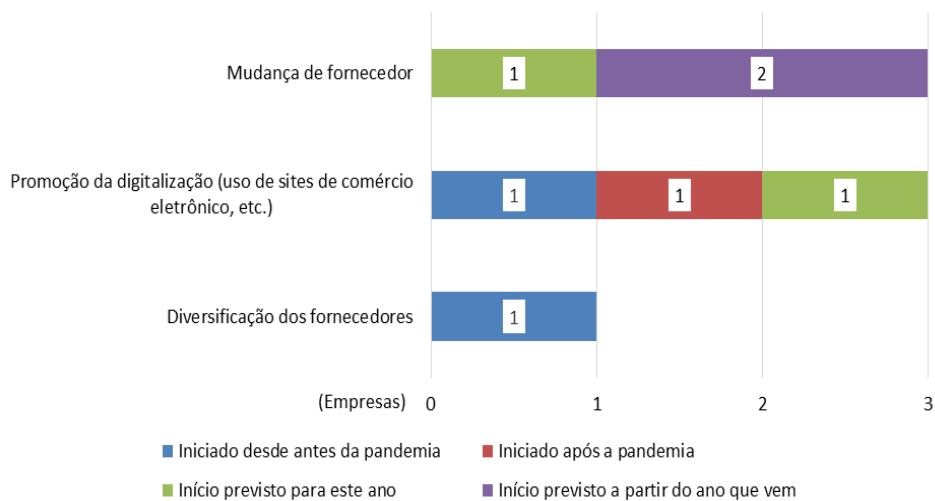
## Revisão da Aquisição de Insumos (México)



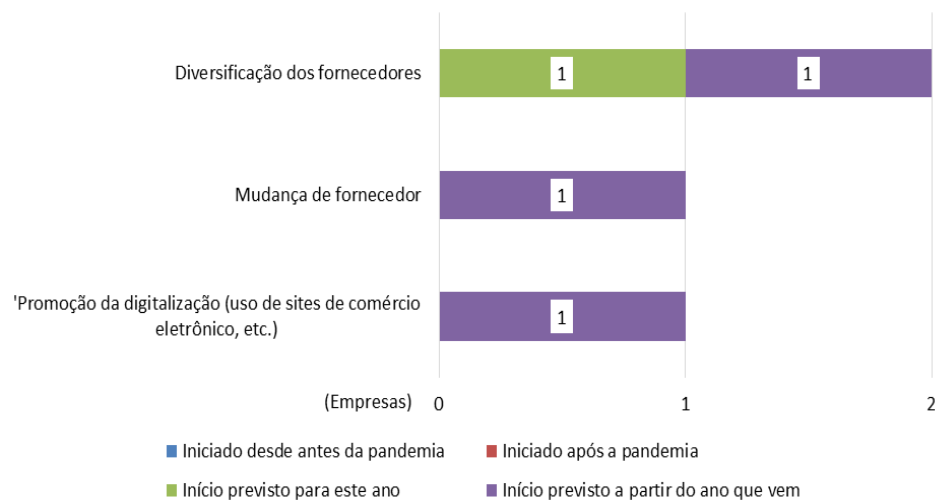
## Revisão da Aquisição de Insumos (Venezuela)



## Revisão da Aquisição de Insumos (Colômbia)

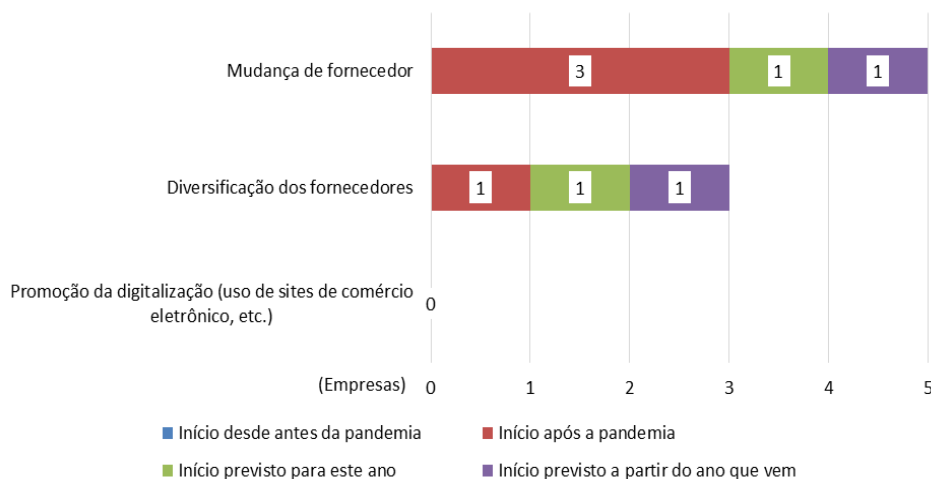


## Revisão da Aquisição de Insumos (Peru)

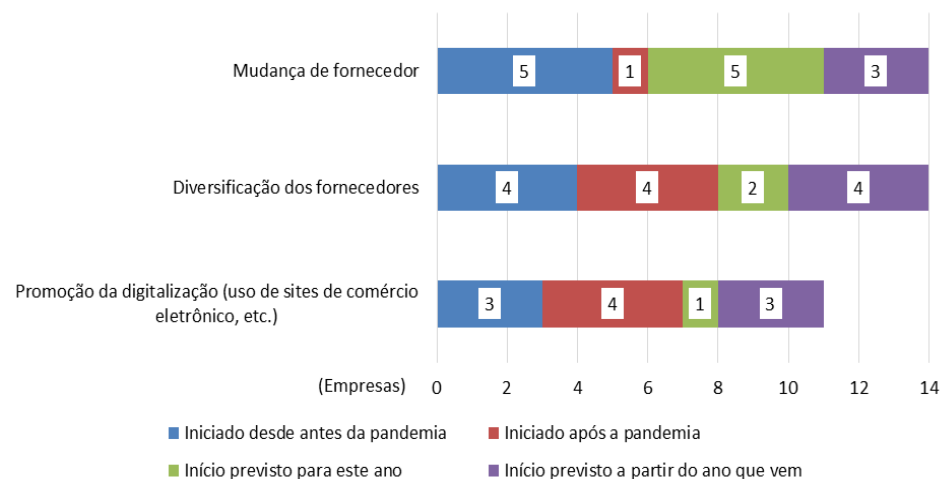


# II-4-(7) Revisão da Aquisição de Insumos em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 2)

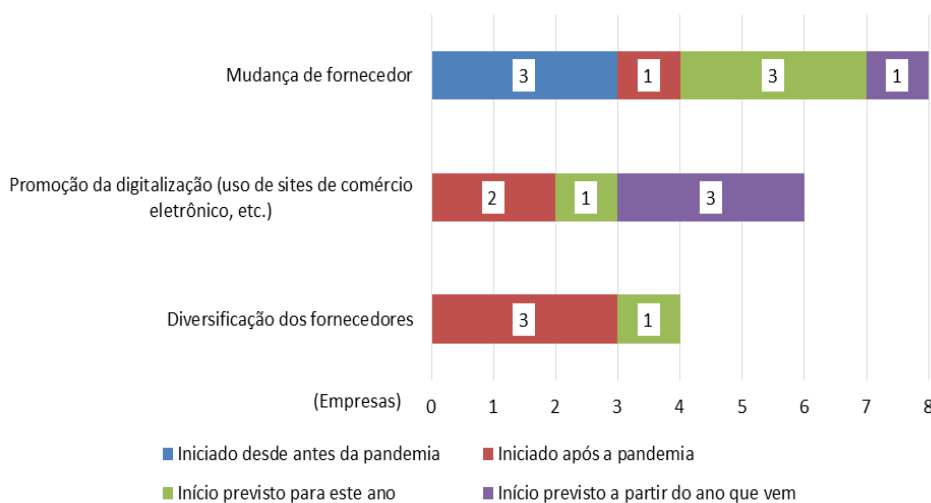
## Revisão da Aquisição de Insumos (Chile)



## Revisão da Aquisição de Insumos (Brasil)



## Revisão da Aquisição de Insumos (Argentina)



## II-4-(8) Revisão da Produção em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19

- Na América Latina como um todo, como medida concreta de "revisão da produção" diante dos efeitos da COVID-19, a alternativa de resposta mais escolhida pelas empresas foi "cancelamento/adiamento de novos investimentos/investimentos de capital" (57,1%).
- No México, dentre as empresas que implementaram a medida de "cancelamento/adiamento de novos investimentos/investimentos de capital", quase 90% responderam que começaram após a disseminação da Covid-19. Por outro lado, no que diz respeito à "automação e redução de mão de obra", o percentual que disse ter começado após a disseminação da Covid-19 foi de 60%. Responderam que já haviam começado antes da pandemia 40% dos entrevistados. Com isso, foi confirmado que algumas empresas já promoviam a automação e redução de mão de obra independentemente da Pandemia da COVID-19.
- No Brasil, o percentual de empresas que selecionou a opção "cancelamento/adiamento de novos investimentos/investimentos de capital" como medida adotada dentro do quesito "Revisão da Produção" foi o maior de todos (60,0%). Das 21 empresas que deram essa resposta, 17 (81%) disseram que começaram após a disseminação da Covid-19, indicando que foram muito afetadas pela COVID-19.

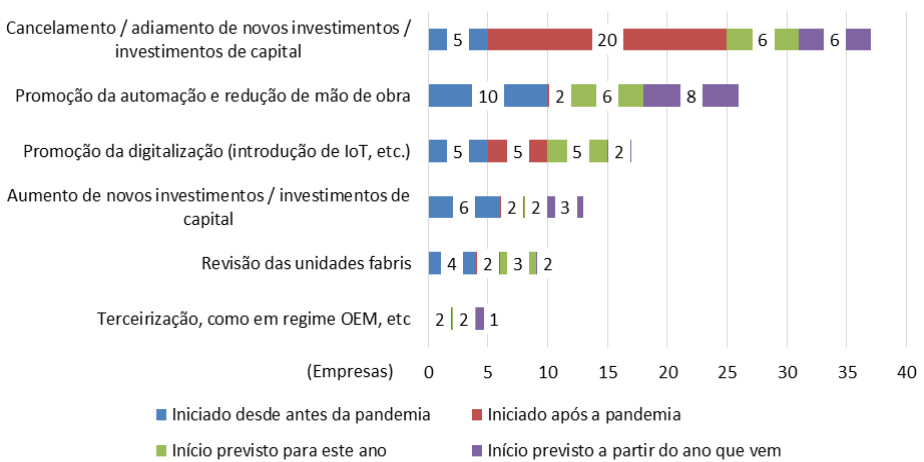
(Unidade: %)

	Cancelamento / adiamento de novos investimentos / investimentos de capital	Aumento de novos investimentos / investimentos de capital	Revisão das unidades fabris	Promoção da digitalização (introdução de IoT, etc.)	Promoção da automação e redução de mão de obra	Terceirização, como em regime OEM, etc.
América Latina (n=133)	57.1	15.8	11.3	26.3	33.8	8.3
México (n=63)	58.7	20.6	17.5	27.0	41.3	9.5
Venezuela (n=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia (n=4)	75.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0
Peru (n=2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
Chile (n=8)	37.5	50.0	12.5	25.0	37.5	0.0
Brasil (n=35)	60.0	8.6	2.9	20.0	31.4	11.4
Argentina (n=20)	50.0	5.0	10.0	40.0	20.0	5.0

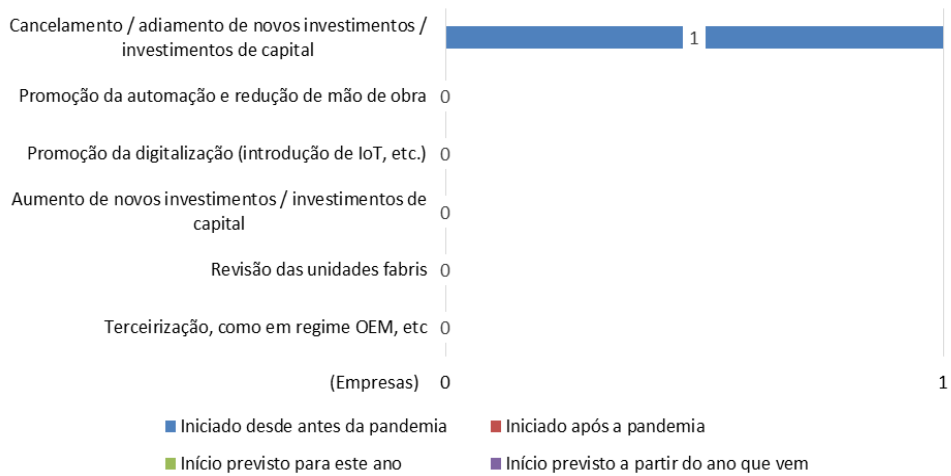


# II-4-(8) Revisão da Produção em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 1)

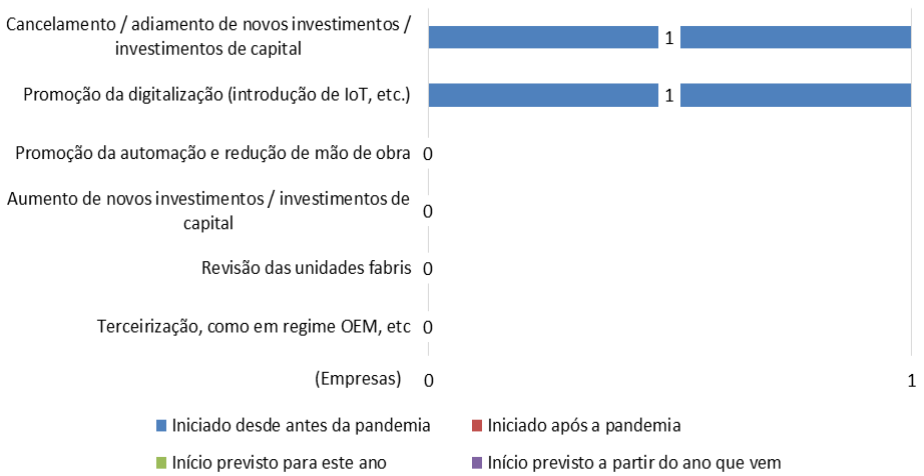
### Revisão da Produção (México)



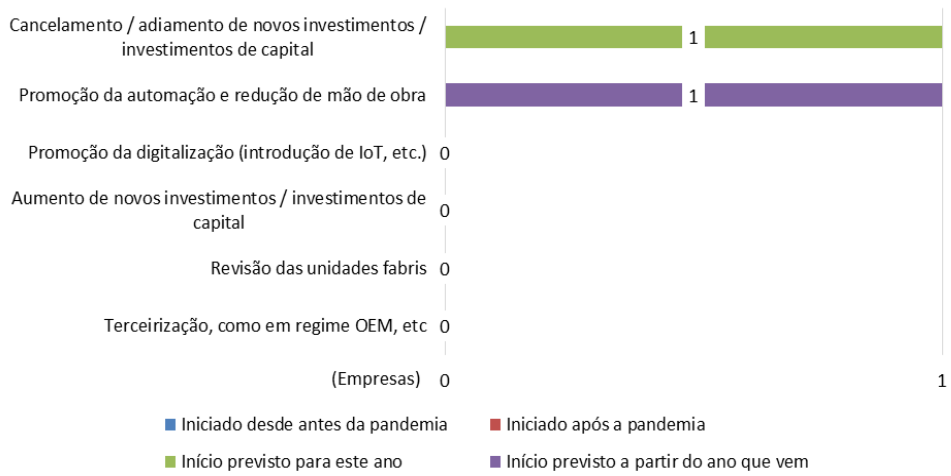
### Revisão da Produção (Venezuela)



### Revisão da Produção (Colômbia)

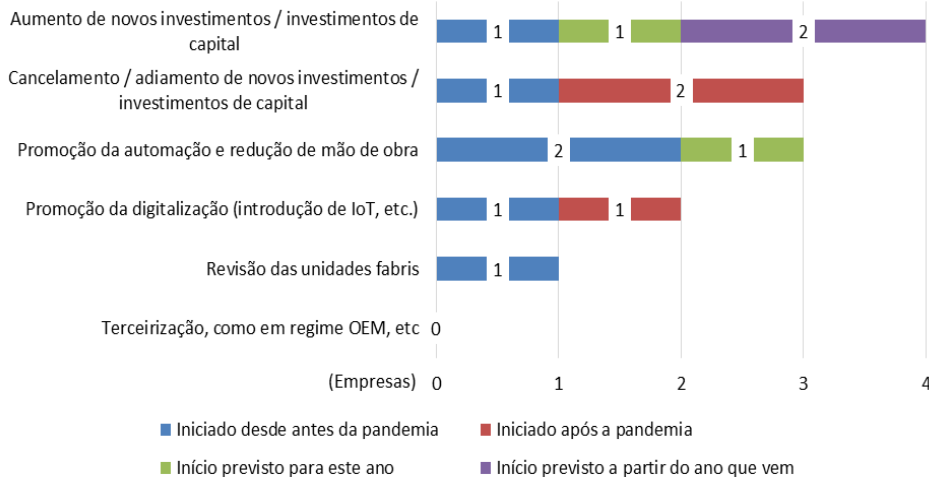


### Revisão da Produção (Peru)

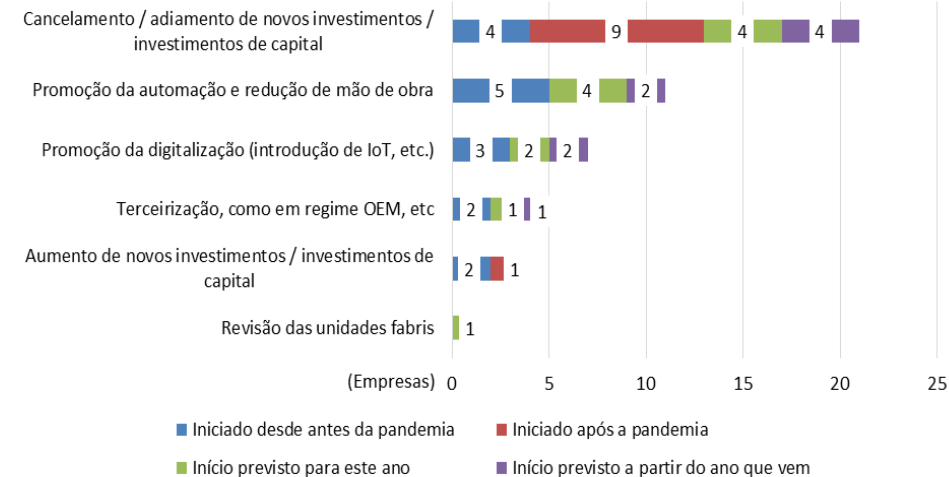


# II-4-(8) Revisão da Produção em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 2)

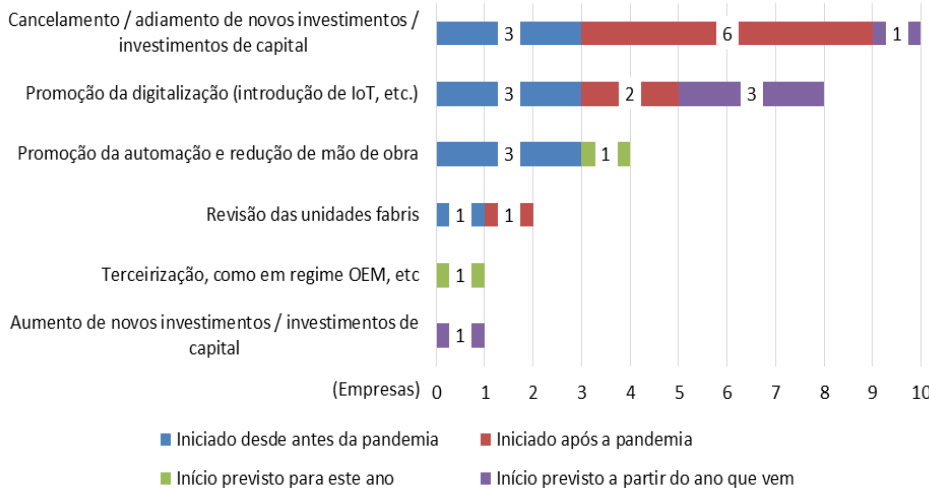
## Revisão da Produção (Chile)



## Revisão da Produção (Brasil)



## Revisão da Produção (Argentina)



## II-4-(9) Revisão do Sistema de Gestão e Administração em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19

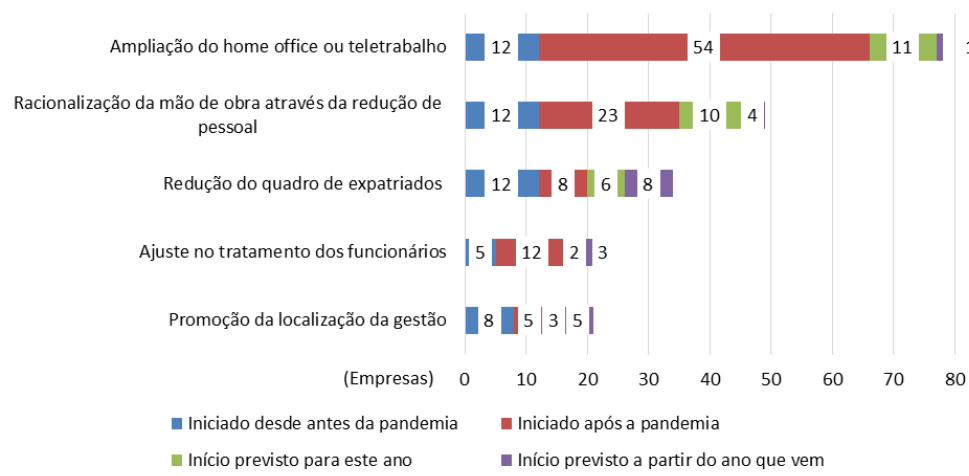
- Na América Latina como um todo, "ampliação do *home office* ou teletrabalho" foi a alternativa mais selecionada como medida concreta de revisão do sistema de gestão e administração, com 75% respondendo que passaram a adotar essa medida após ter iniciado a Pandemia da COVID-19.
- O percentual das empresas que respondeu ter feito a "ampliação do *home office* ou teletrabalho" foi ligeiramente menor no México do que em outros países, mas isso porque lá há muitas empresas do setor industrial, onde o comparecimento dos funcionários se faz necessário. Além disso, no México 49 empresas indicaram que fizeram "racionalização da mão de obra através da redução de pessoal". Dentre elas, 75,5% (37 empresas) responderam que adotaram essa medida após o início da pandemia. Por outro lado, 34 empresas mencionaram terem feito redução do quadro de expatriados, sendo que 64,7% (22 empresas) responderam que começaram a adotar essa medida após a disseminação da Covid-19.
- No Brasil, a flexibilização de parte da Consolidação das Leis do Trabalho contribuiu para a disseminação do teletrabalho.
- Na América Latina como um todo, cerca de 30% das empresas responderam que fariam a "redução do quadro de expatriados", mas no Chile esse percentual ateu-se a 5,6%.

(Unidade: %)

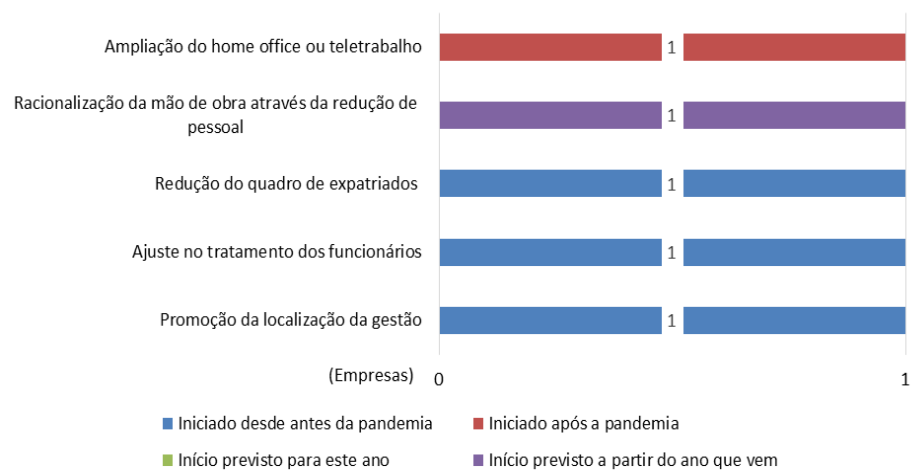
	Ampliação do <i>home office</i> ou teletrabalho	Promoção da localização da gestão	Racionalização da mão de obra através da redução de pessoal	Redução do quadro de expatriados	Ajuste no tratamento dos funcionários
América Latina (n=248)	85.9	21.0	42.7	29.0	15.7
México (n=102)	76.5	21.6	49.0	34.3	22.5
Venezuela (n=2)	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
Colômbia (n=17)	94.1	29.4	35.3	11.8	17.6
Peru (n=14)	92.9	14.3	35.7	21.4	0.0
Chile (n=18)	94.4	16.7	33.3	5.6	22.2
Brasil (n=70)	90.0	21.4	42.9	35.7	10.0
Argentina (n=25)	100.0	16.0	32.0	20.0	4.0

# II-4-(9) Revisão do Sistema de Gestão e Administração em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 1)

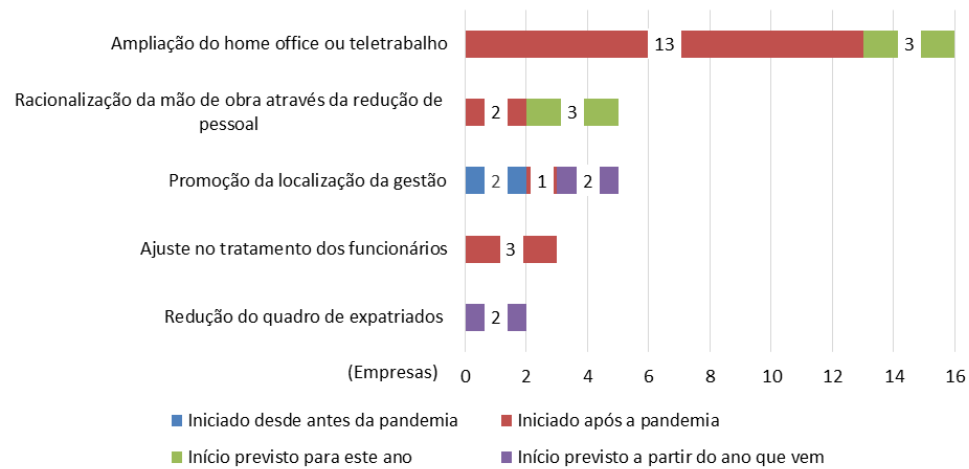
## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (México)



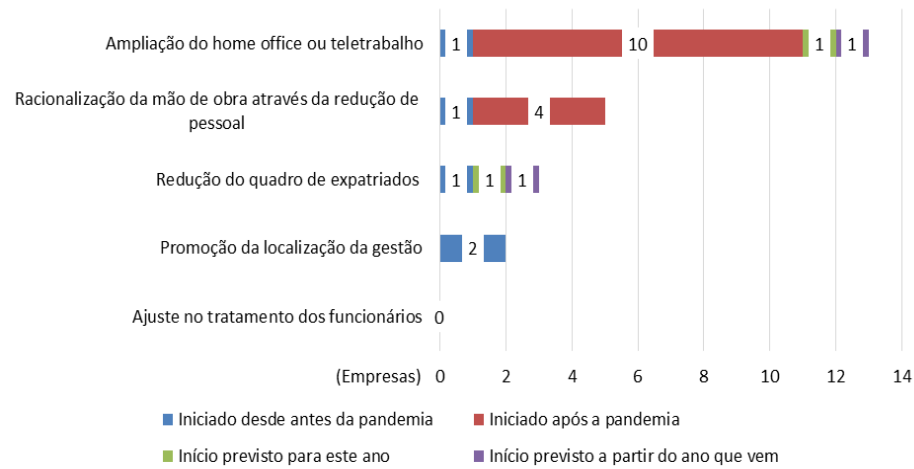
## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (Venezuela)



## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (Colômbia)

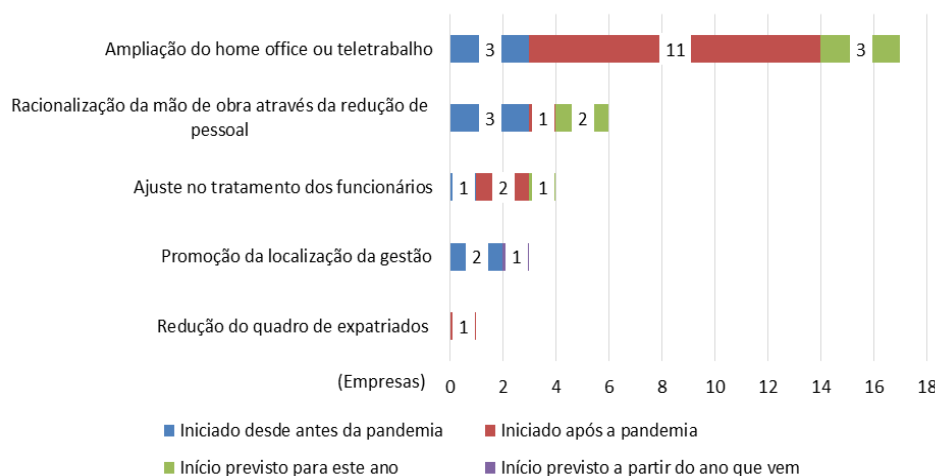


## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (Peru)

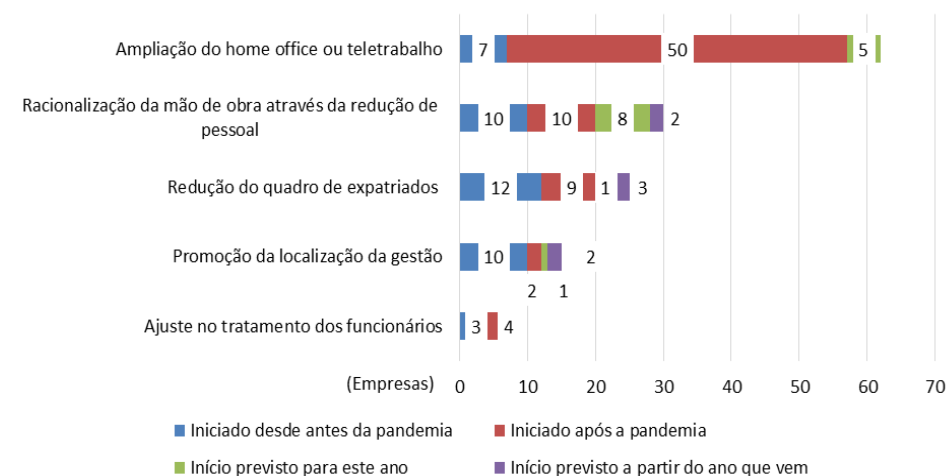


# II-4-(9) Revisão do Sistema de Gestão e Administração em função dos Efeitos da Pandemia da COVID-19 (Por País 2)

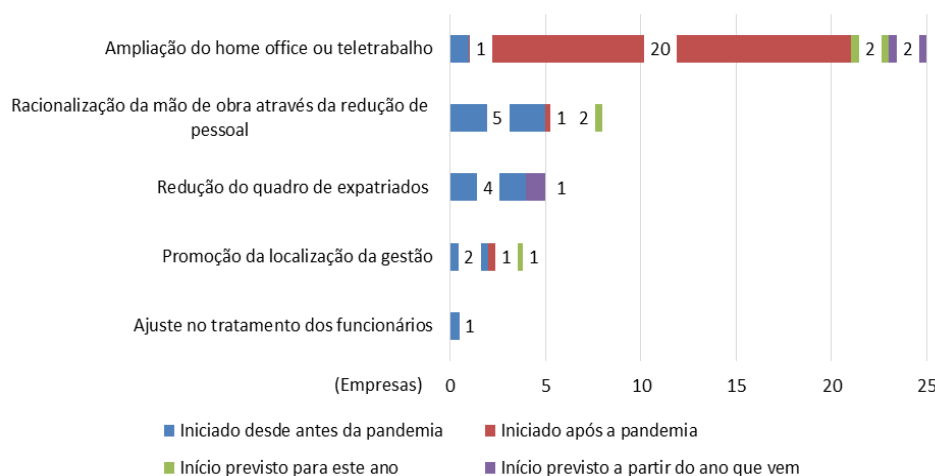
## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (Chile)



## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (Brasil)



## Revisão do Sistema de Gestão e Administração (Argentina)





## II-4-(10) Efeitos da Pandemia da COVID-19

### (Razões da Não Realização de Revisão)

- O percentual de entrevistados que respondeu que "não fará revisão" representa 47,6% na América Latina como um todo.
- O percentual dos que apontaram a "impossibilidade de julgar de imediato (vai esperar para ver)" como razão para não revisar as estratégias e modelos de negócios foi o maior de todos, ultrapassando 50% em todos os países, exceto na Venezuela. O motivo específico dado por grande parte das empresas foi a falta de perspectiva de término da Pandemia da COVID-19.
- Como razão por terem escolhido a opção "Outros", muitos responderam que foi porque não foram tão afetados pela Pandemia da COVID-19.

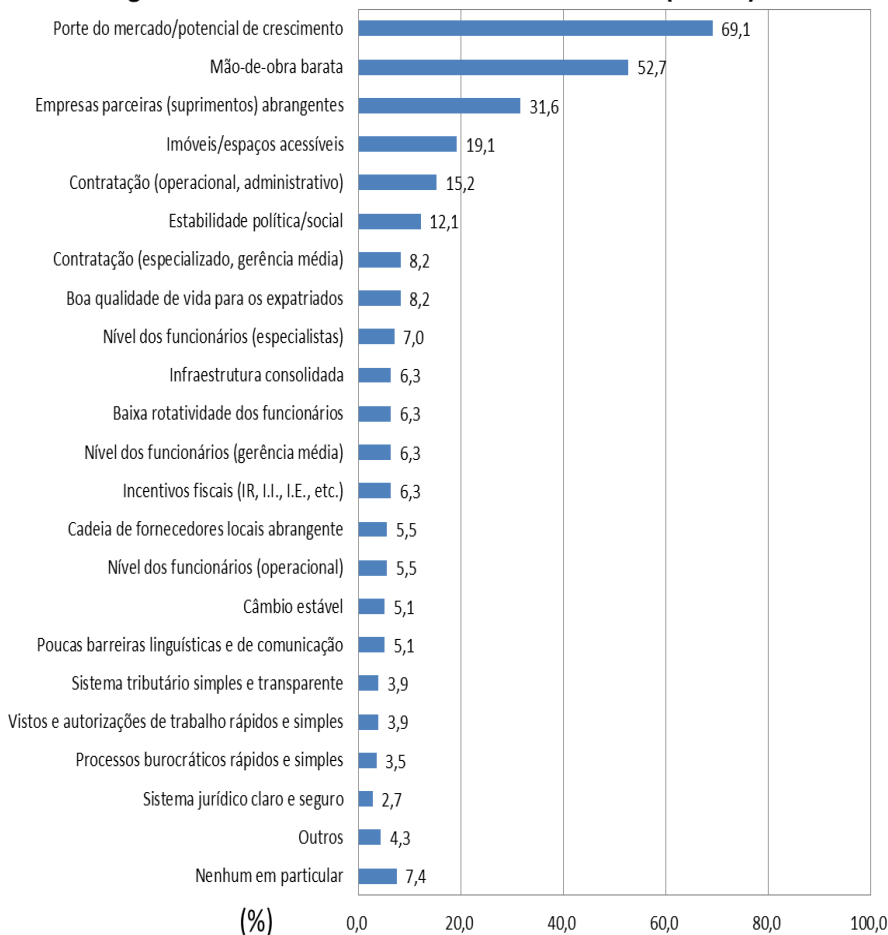
(Unidade: %)

	Impossibilidade de julgar de imediato (vai esperar para ver)	Por vontade dos parceiros de negócio	Alto custo para implementação das revisões	Outros
América Latina (n=250)	63.2	11.6	3.2	28.0
México (n=143)	69.2	14.7	2.8	19.6
Venezuela (n=11)	45.5	0.0	0.0	54.5
Colômbia (n=8)	50.0	0.0	0.0	50.0
Peru (n=17)	52.9	17.6	0.0	35.3
Chile (n=18)	55.6	0.0	5.6	38.9
Brasil (n=39)	59.0	10.3	5.1	33.3
Argentina (n=14)	57.1	7.1	7.1	42.9

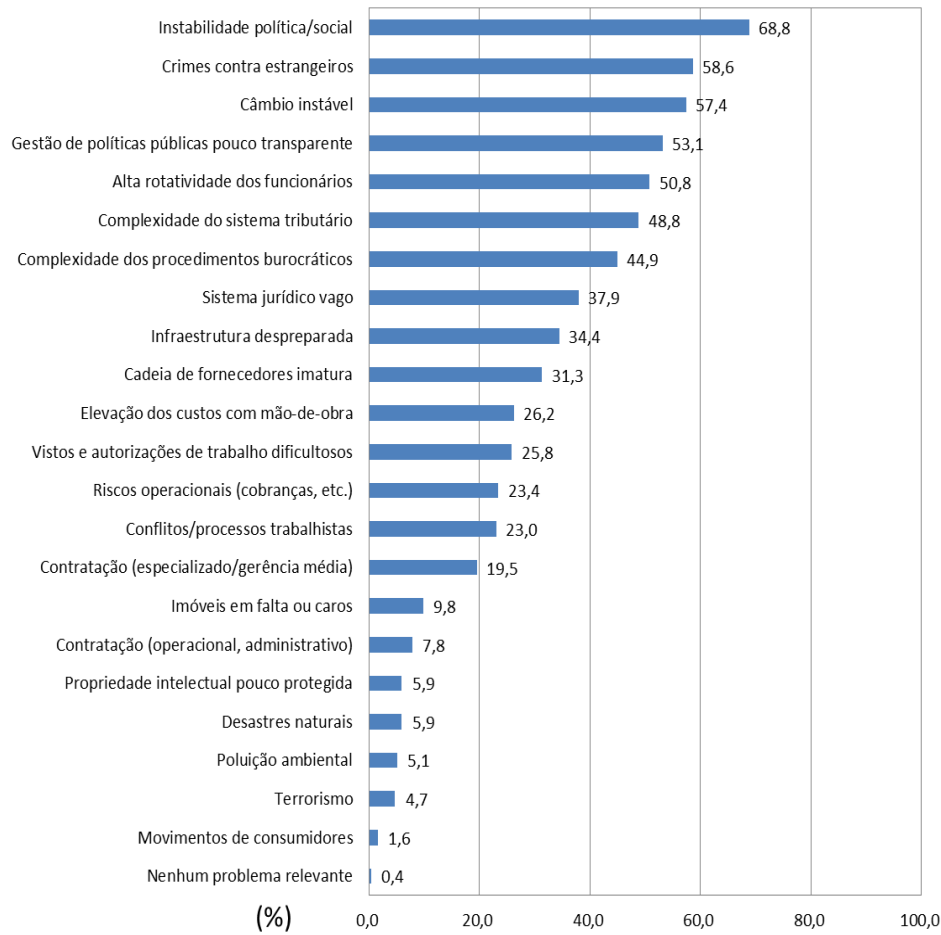
## II-5-(1) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - México

- As vantagens apontadas tiveram quase a mesma classificação e percentual da pesquisa do ano anterior.
- No que diz respeito aos riscos, os itens cujos percentuais aumentaram em relação à pesquisa do ano anterior foram "Crimes contra pessoas e empresas estrangeiras" (48,9%→58,6%), "Câmbio instável" (39,6%→57,4%) e "Gestão de políticas públicas pouco transparente"(46,8%→53,1%). Os itens cujos percentuais diminuíram foram "Contratação (especializado/gerência média)" (32,4% → 19,5%), "Idem (operacional, administrativo)" (19,1%→7,8%) e "Elevação dos custos com mão de obra" (36,0%→26,2%). Como a onda de ingresso de novas empresas japonesas parou, problemas como de garantia de mão de obra e custos de mão de obra melhoraram.

### Vantagens do ambiente de investimentos: México (n=256)



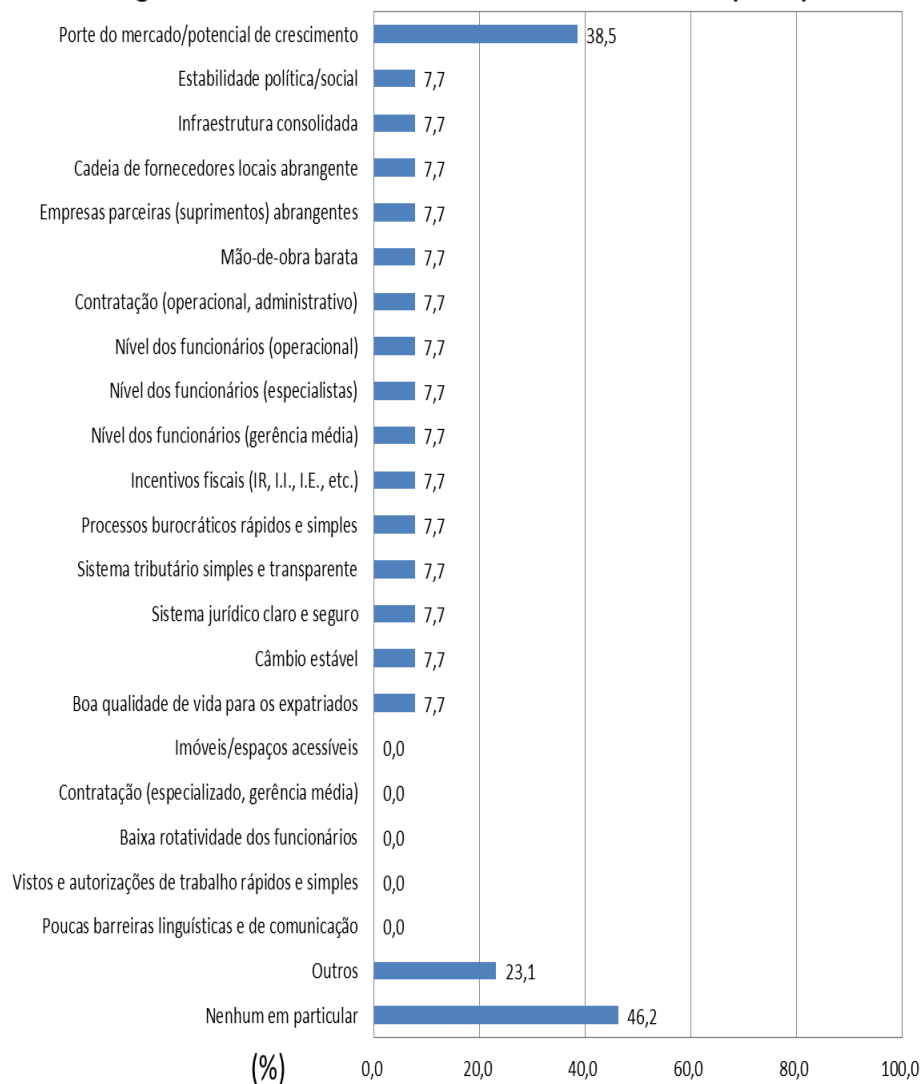
### Riscos do Ambiente de Investimentos: México(n=256)



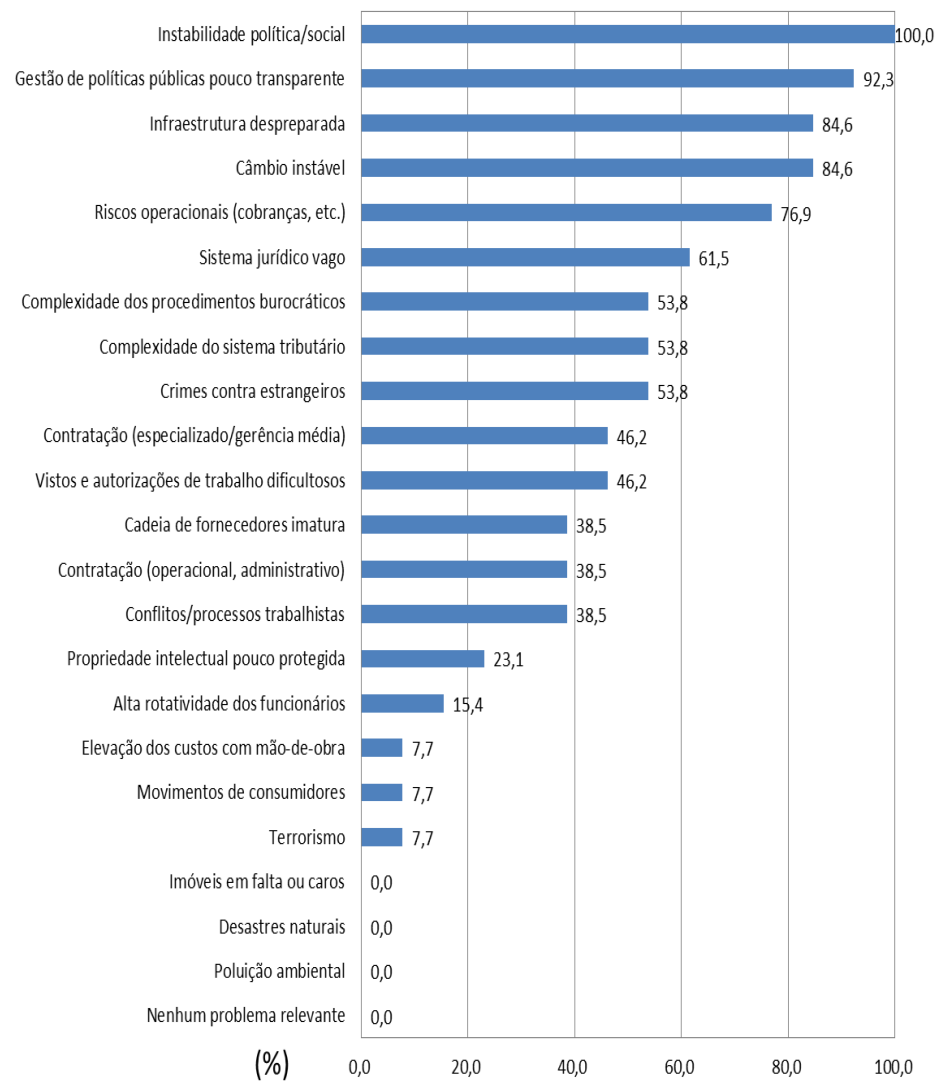
## II-5-(2) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - Venezuela

■ Sem perspectiva de melhora, a instabilidade interna do país representa um grande risco. Por outro lado, algumas empresas (38,5%) citaram o "porte do mercado/potencial de crescimento" como vantagem, indicando que a Venezuela continua sendo considerada um país importante.

### Vantagens do Ambiente de Investimentos: Venezuela (n=13)



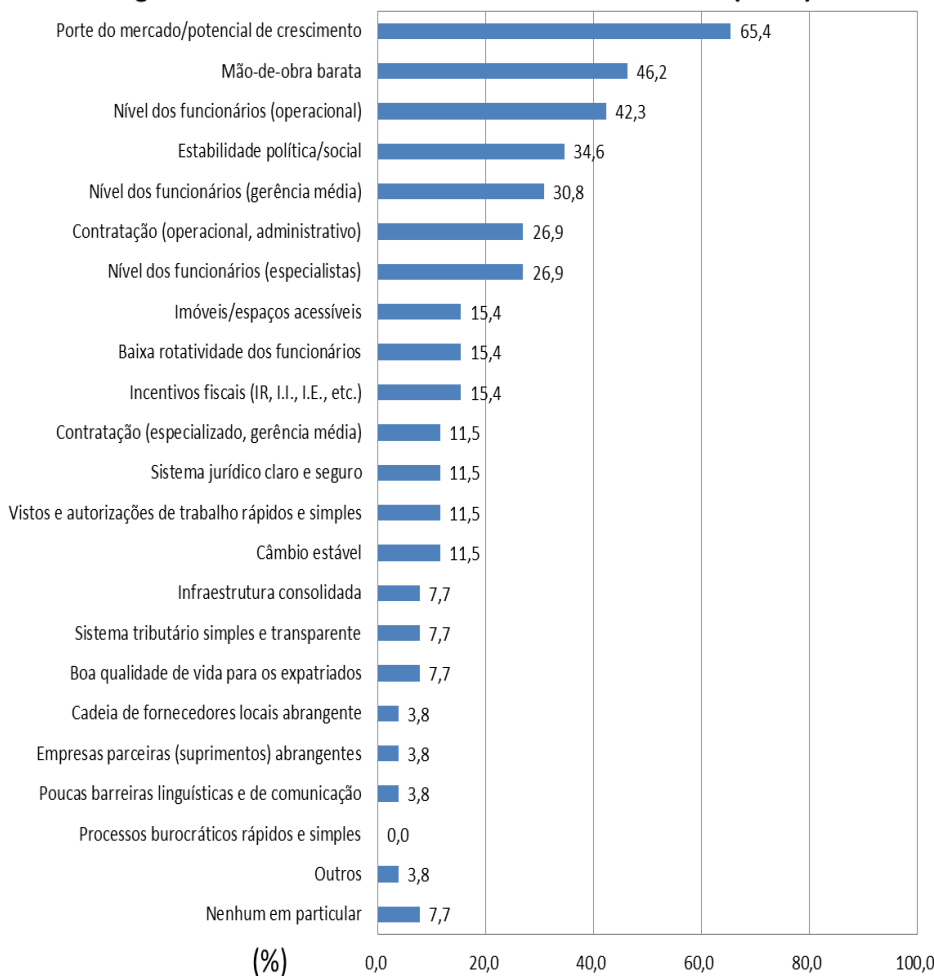
### Riscos do Ambiente de Investimentos: Venezuela (n=13)



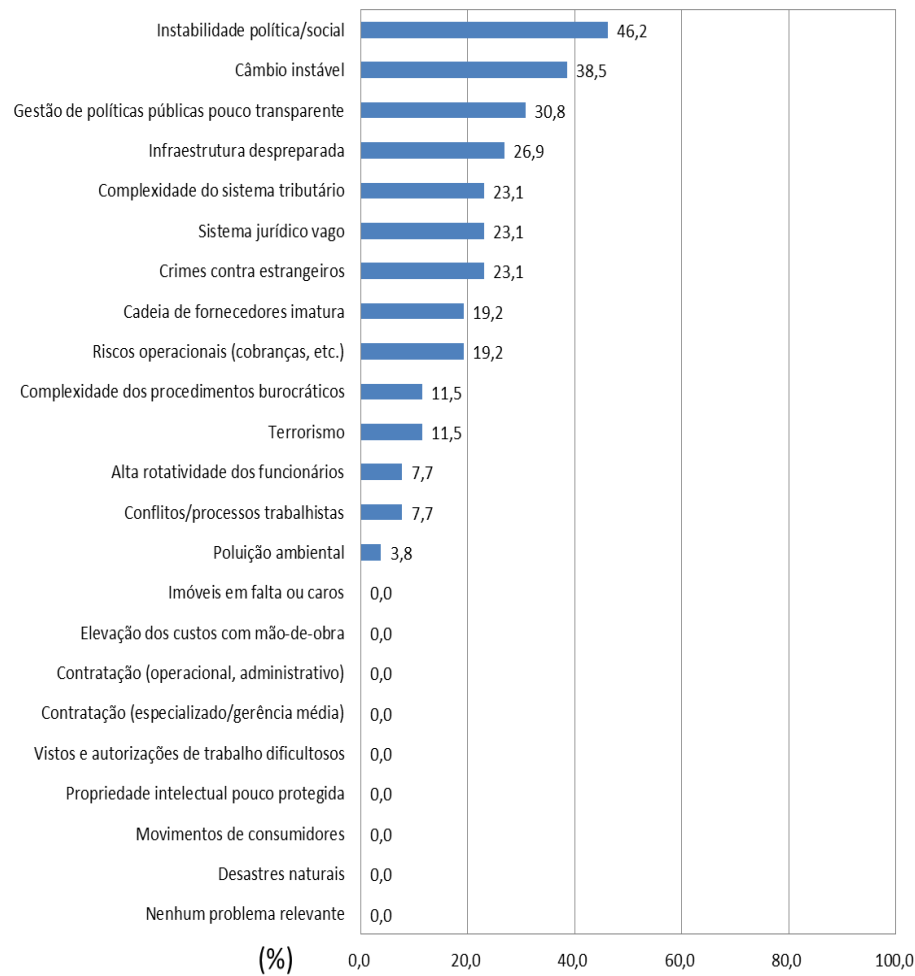
## II-5-(3) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - Colômbia

- Apesar da Pandemia da COVID-19, a proporção de empresas que vê o "porte do mercado/potencial de crescimento" como uma vantagem do ambiente de investimentos aumentou 9,4 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior. Percebe-se que a expectativa como mercado potencial continua alto.
- A proporção daqueles que escolheram a opção "infraestrutura despreparada" como risco do ambiente de investimentos diminuiu 13,1 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior. Isso indica que, com o avanço de vários projetos de infraestrutura, as empresas japonesas também têm expectativas quanto à melhoria da infraestrutura doméstica.

### Vantagens do Ambiente de Investimentos: Colômbia (n=26)



### Riscos do Ambiente de Investimentos: Colômbia (n=26)

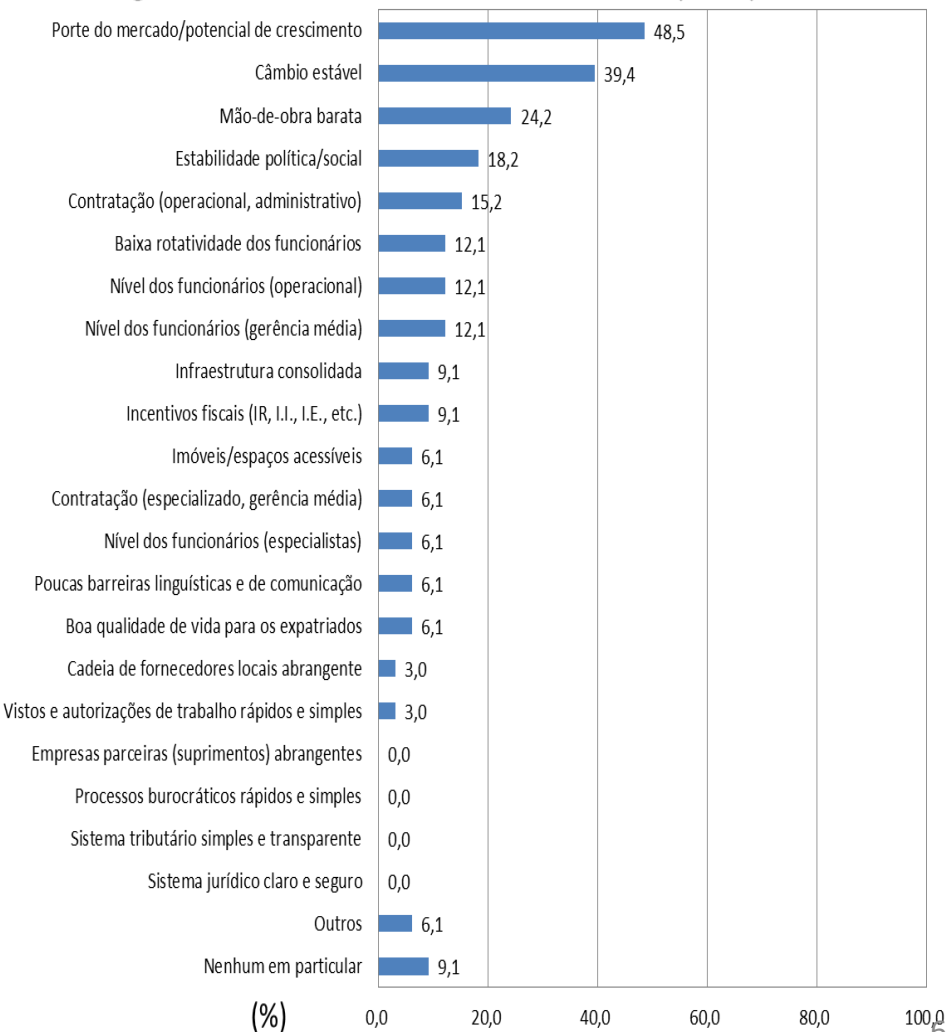




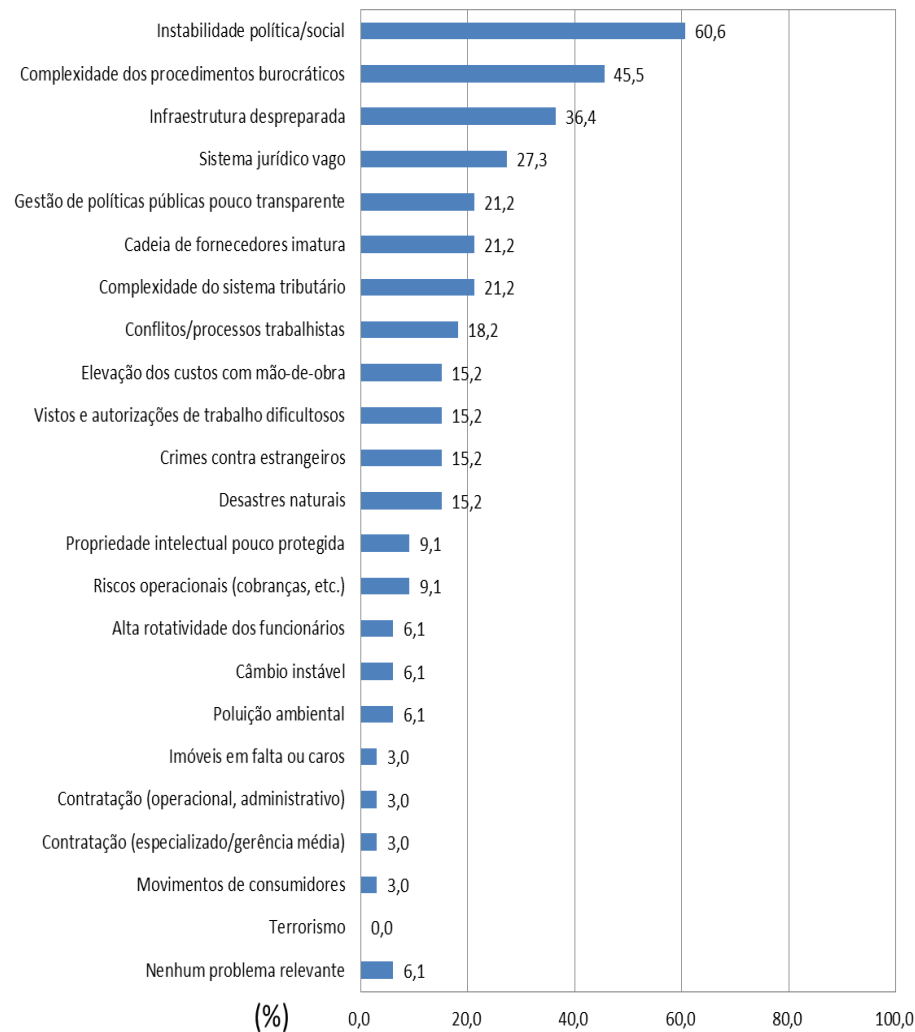
## II-5-(4) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - Peru

- Na mesma linha da pesquisa anterior, na América Latina o percentual de empresas que vê o "câmbio estável" como vantagem do ambiente de investimentos continua sendo o mais alto.
- O percentual de empresas que considera a "instabilidade política e social" como risco do ambiente de investimentos segue elevado (60,6%). Além da Pandemia da COVID-19, acredita-se que a instabilidade política que persiste desde 2019 tenha influenciado nesse resultado.

### Vantagens do Ambiente de Investimentos: Peru (n=33)



### Riscos do Ambiente de Investimentos: Peru (n=33)

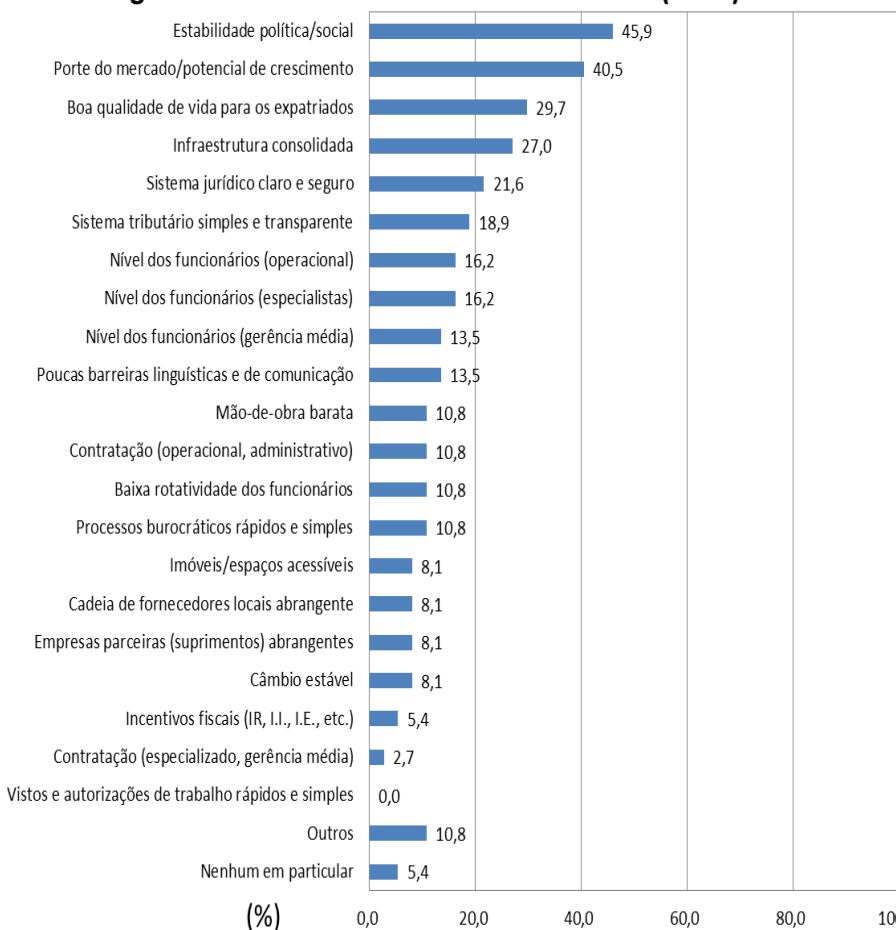




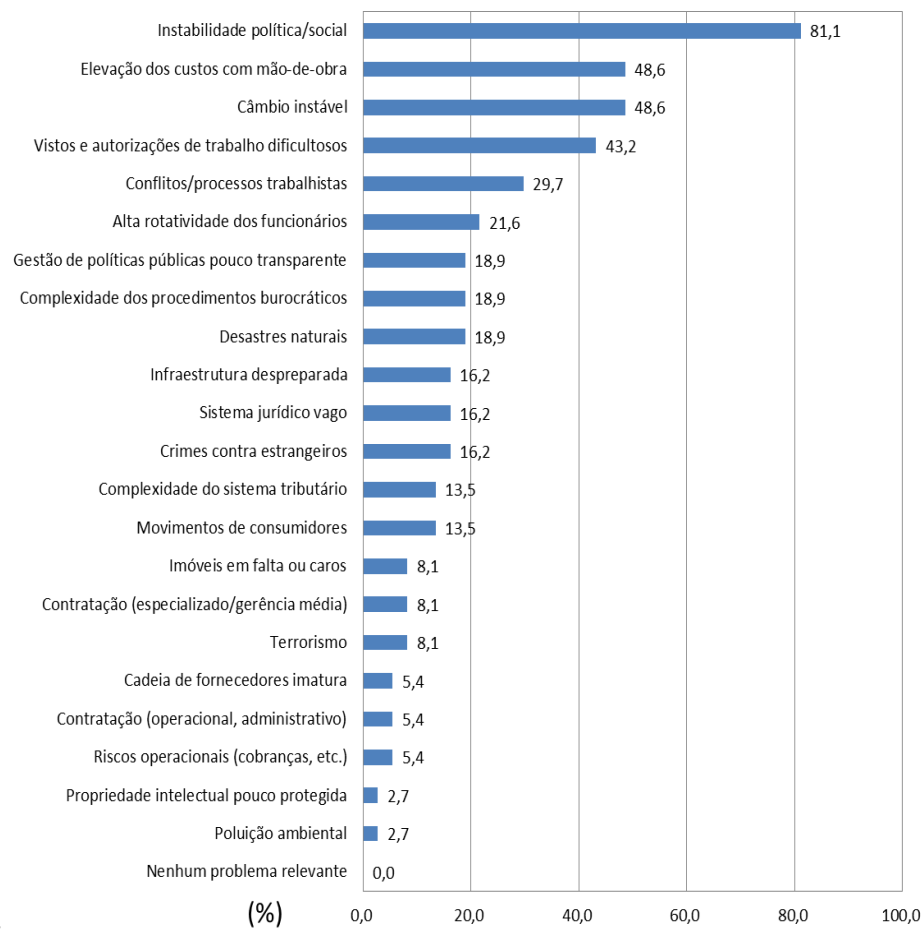
## II-5-(5) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - Chile

- O percentual de entrevistados que apontou o "porte do mercado/potencial de crescimento" como vantagem do ambiente de investimentos aumentou 28,4 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior.
- As grandes manifestações antigovernamentais que estouraram em outubro de 2019 ainda não terminaram por completo, fazendo com que o percentual de empresas que apontou como risco a "instabilidade política e social" aumentasse abruptamente 38,7 pontos percentuais com relação à pesquisa anterior e elevasse tal item para a posição de maior risco.
- Por outro lado, o percentual de empresas que apontou a "estabilidade política e social" como vantagem foi também o maior dentro da América Latina, sendo de 45,9%. Percebe-se que, embora prevejam instabilidade no curto e médio prazo, no longo prazo avalia-se que haverá estabilidade.

### Vantagens do Ambiente de Investimentos: Chile (n=37)



### Riscos do Ambiente de Investimentos: Chile (n=37)

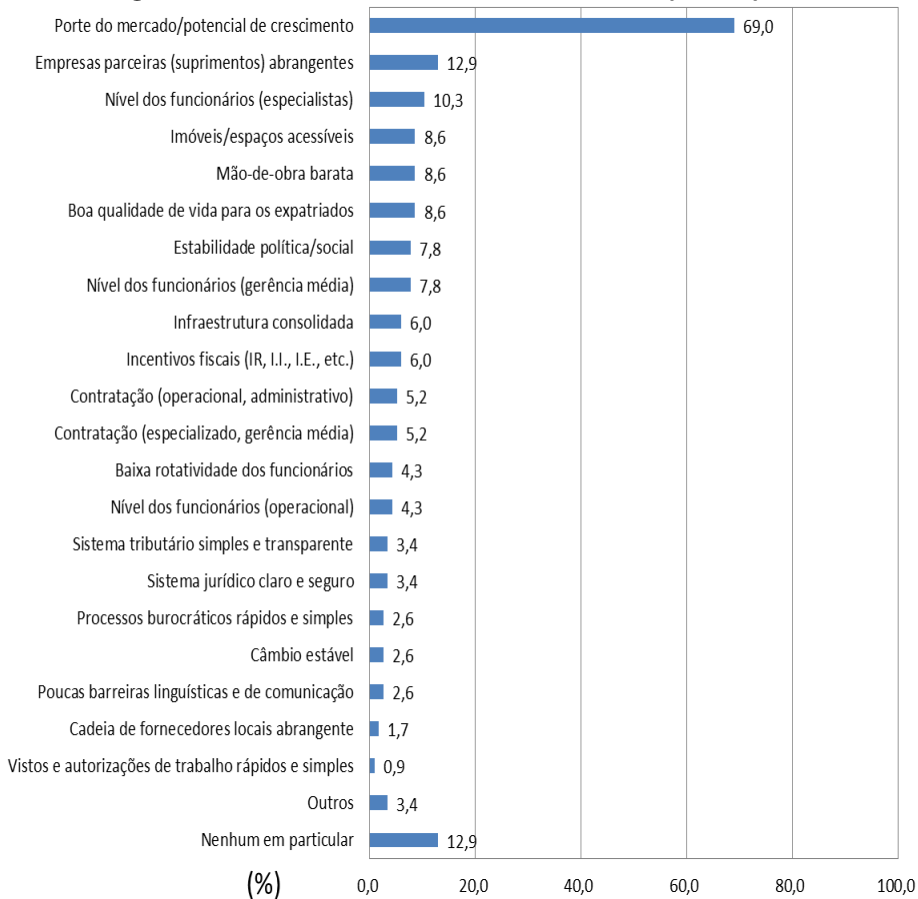


## II-5-(6) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - Brasil

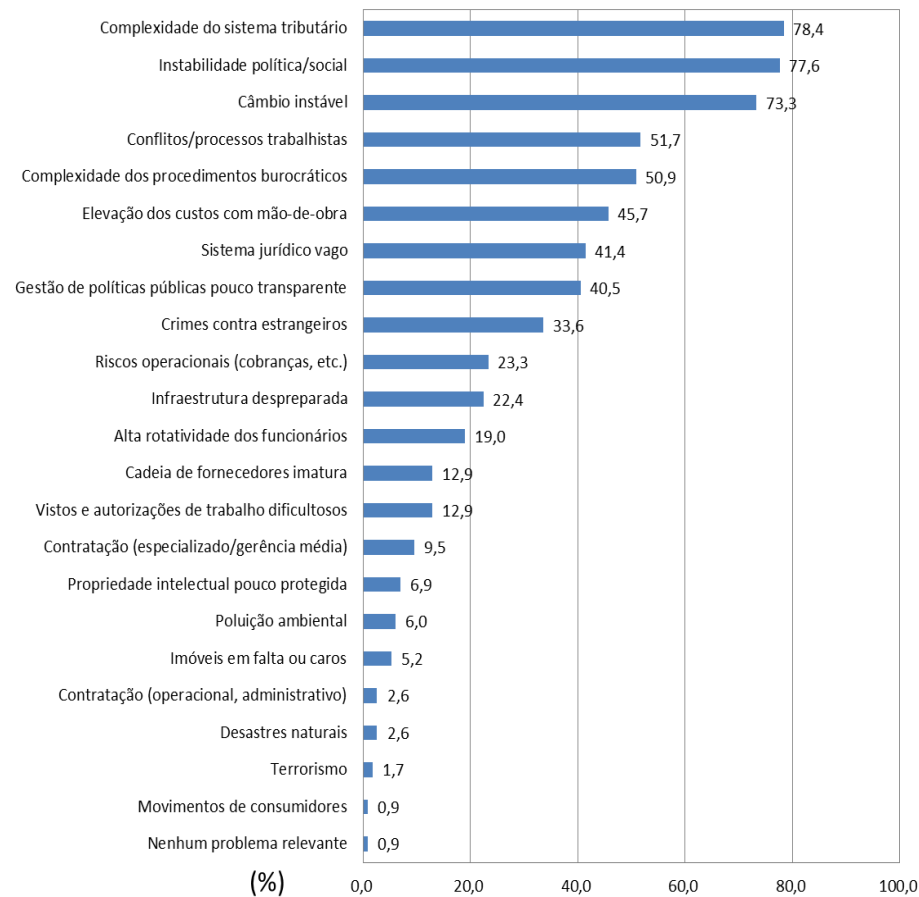
■ As vantagens se concentraram em "porte do mercado/potencial de crescimento", que aumentou ainda mais em relação à pesquisa anterior e passou a representar 69,0%. Nenhum item apresentou queda significativa, apenas a opção "poucas barreiras linguísticas e de comunicação" diminuiu de 6,1% para 2,6%.

■ No que se refere aos riscos, a "complexidade do sistema tributário" foi apontada por 78,4% dos entrevistados, ultrapassando a "instabilidade política e social" que havia encabeçado a lista de riscos na pesquisa anterior e passando a ser o item de maior risco. O "câmbio instável" também subiu no ranking, passando de 65,2% da pesquisa anterior para 73,3% nesta pesquisa. Por outro lado, o quarto risco mais citado na pesquisa anterior, que havia sido a "elevação dos custos com mão de obra", caiu de 60,0% para 45,7%.

### Vantagens do Ambiente de Investimentos: Brasil (n=116)



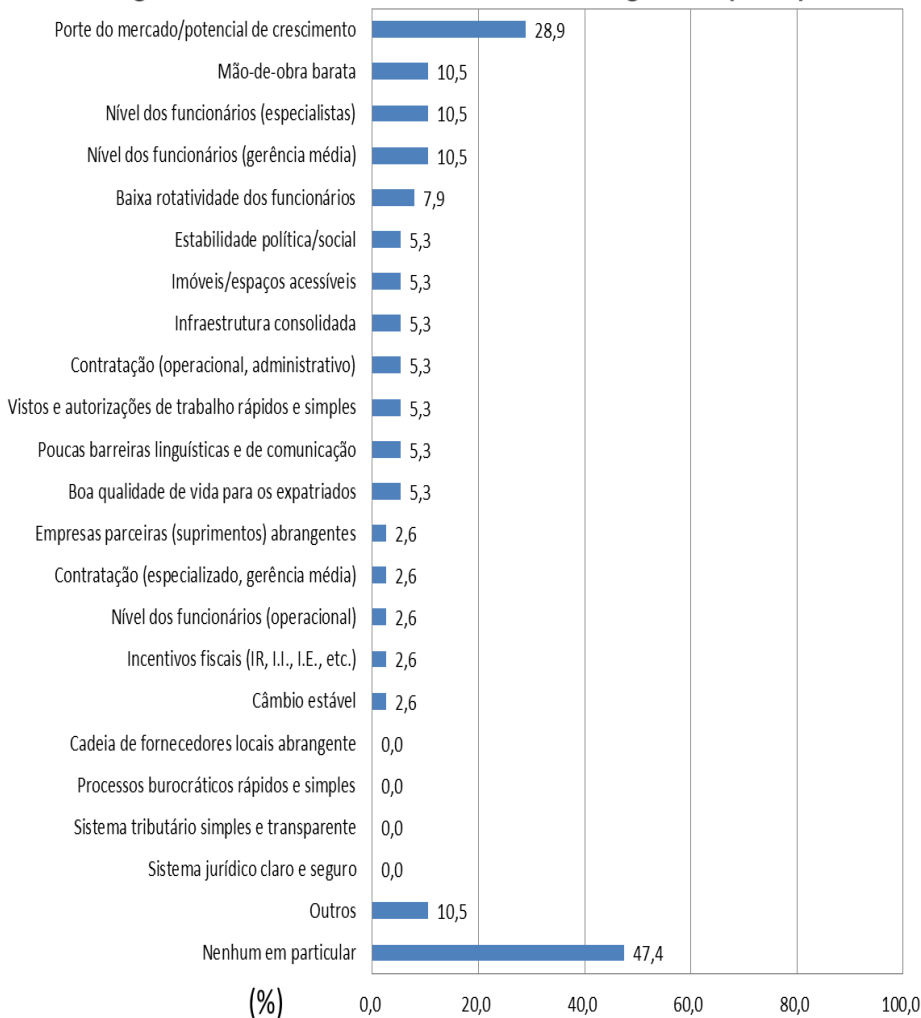
### Riscos do Ambiente de Investimentos: Brasil (n=116)



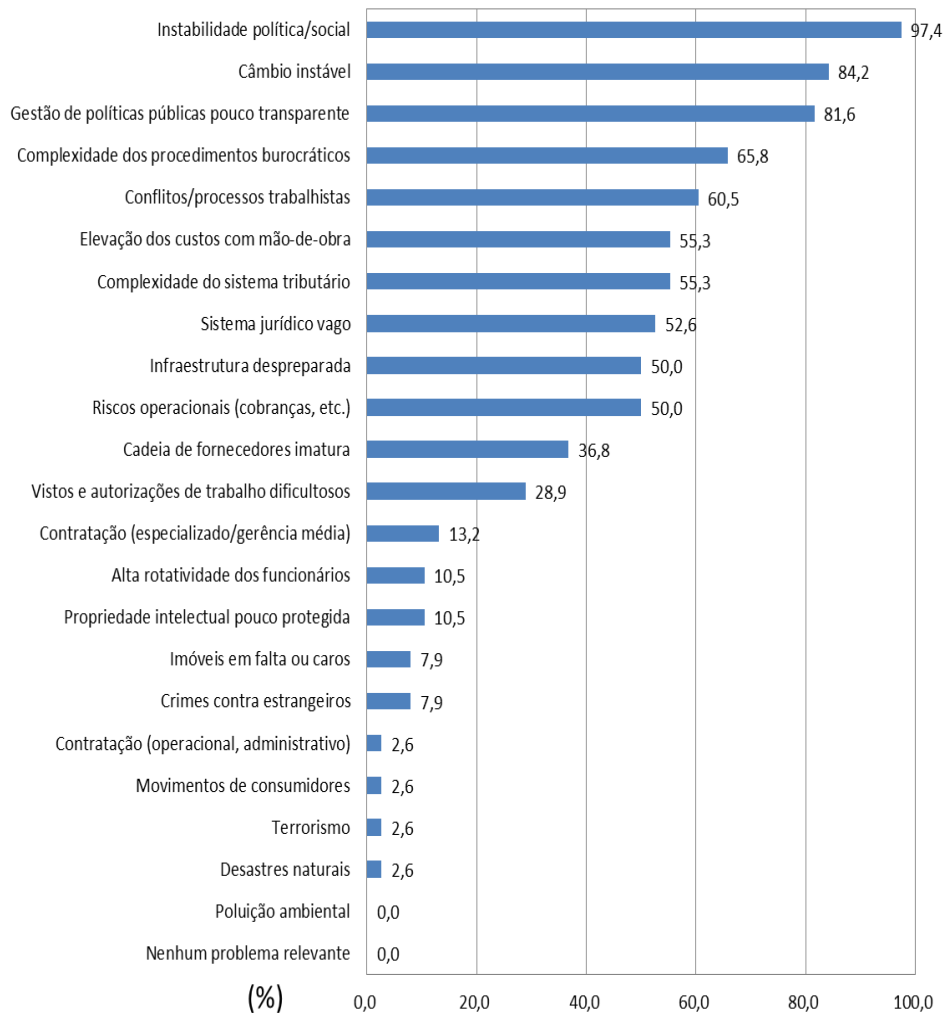
## II-5-(7) Desafios Administrativos Atuais: Vantagens e Riscos do Ambiente de Investimentos - Argentina

■ Devido às restrições impostas pelo governo para a compra de moeda estrangeira e à intensificação do controle das importações, o percentual de empresas que apontou a "instabilidade política e social" como fator de risco foi o maior de todos e ainda apresentou um crescimento de 7,2 pontos percentuais com relação à pesquisa anterior. O "câmbio instável" decorrente da queda da taxa de câmbio também aumentou 1,3 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior e subiu para 84,2%.

### Vantagens do Ambiente de Investimentos: Argentina (n=38)



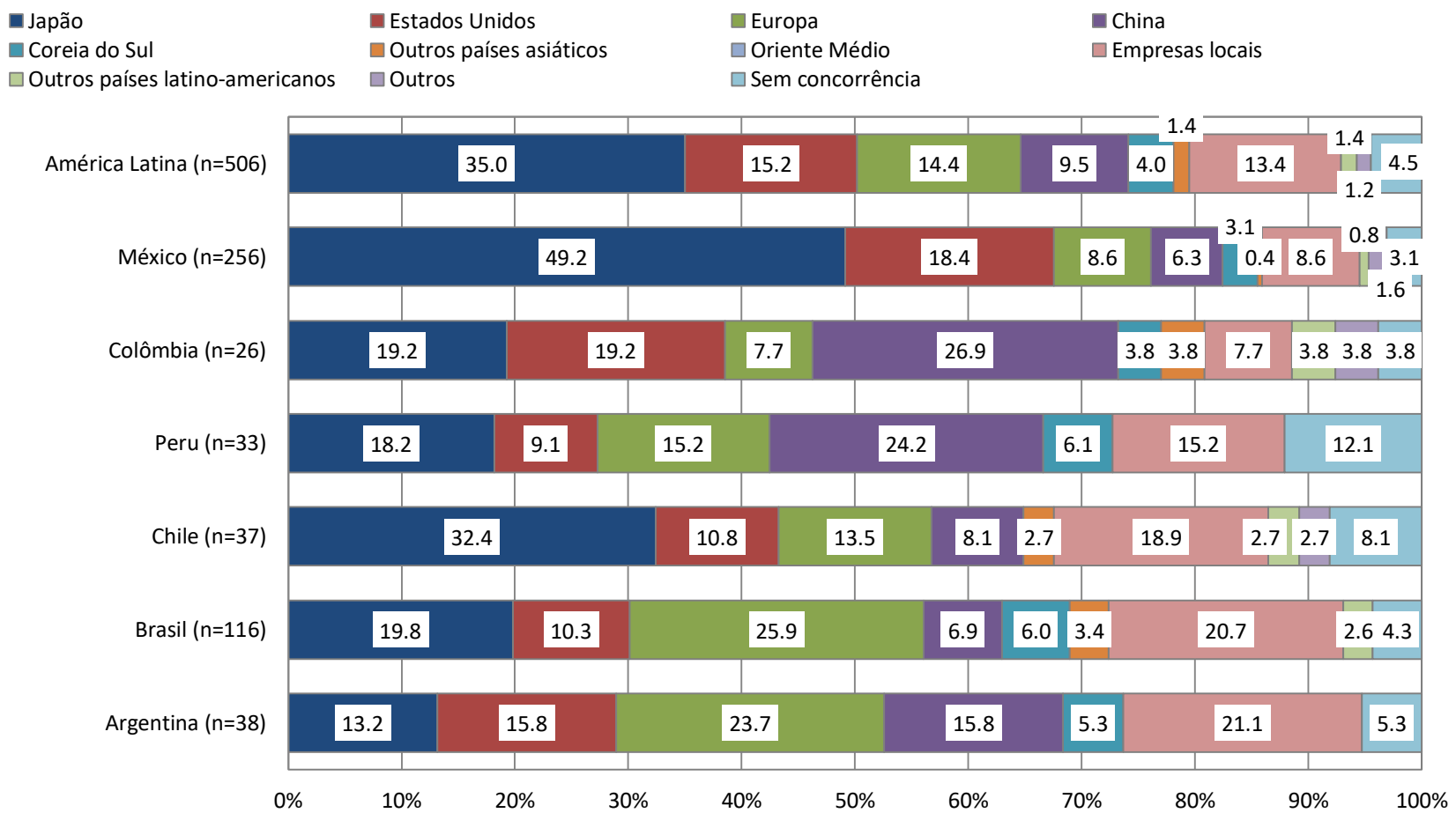
### Riscos do Ambiente de Investimentos: Argentina (n=38)



# II-6-(1) Iniciativas de Prospecção de Mercado: Concorrentes no Mesmo Setor

- A estrutura dos concorrentes não apresentou grande alteração desde a última pesquisa.
- Como no México há muitas empresas japonesas operando, sendo um grande número na área automobilística, um percentual alto de entrevistados apontou que seus concorrentes eram "empresas japonesas". Além disso, pelo mesmo motivo, o número de entrevistados que apontou "empresas chinesas" como seus concorrentes é menor do que nos demais países latino-americanos.

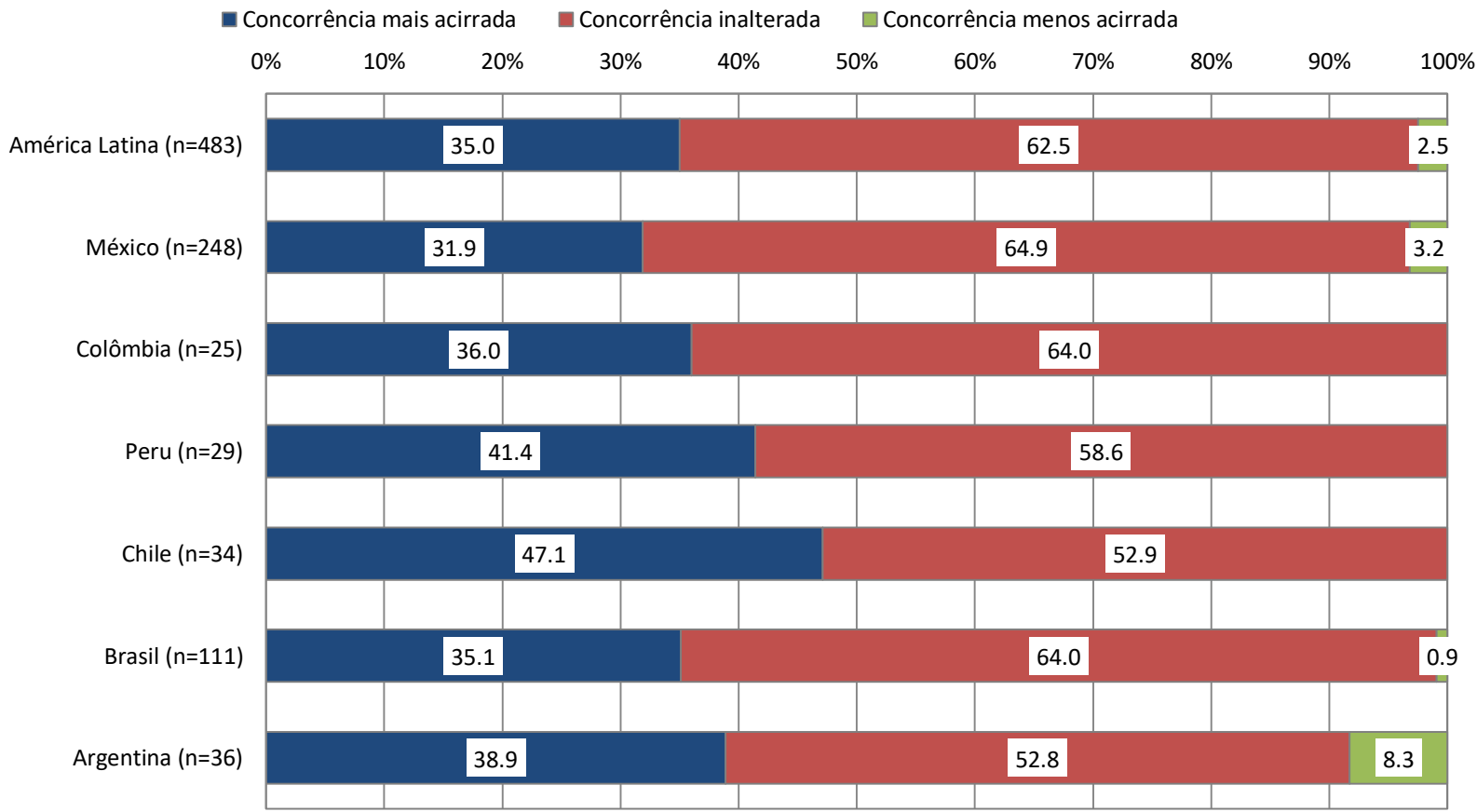
### Origem das empresas do mesmo setor em posição de maior concorrência



## II-6-(2) Iniciativas de Prospecção de Mercado : Evolução da Concorrência

■ Em todos os países o percentual de empresas que respondeu que sentia a "concorrência mais acirrada" diminuiu desde a última pesquisa. A diminuição foi mais acentuada particularmente na Colômbia (diminuição de 14 pontos percentuais) e no Brasil (diminuição de 12,6 pontos percentuais), mas em ambos os países o percentual dos que responderam "concorrência inalterada" aumentou na mesma proporção e não houve aumento no percentual dos que responderam "concorrência menos acirrada".

### Evolução da Concorrência nos Últimos 12 Meses

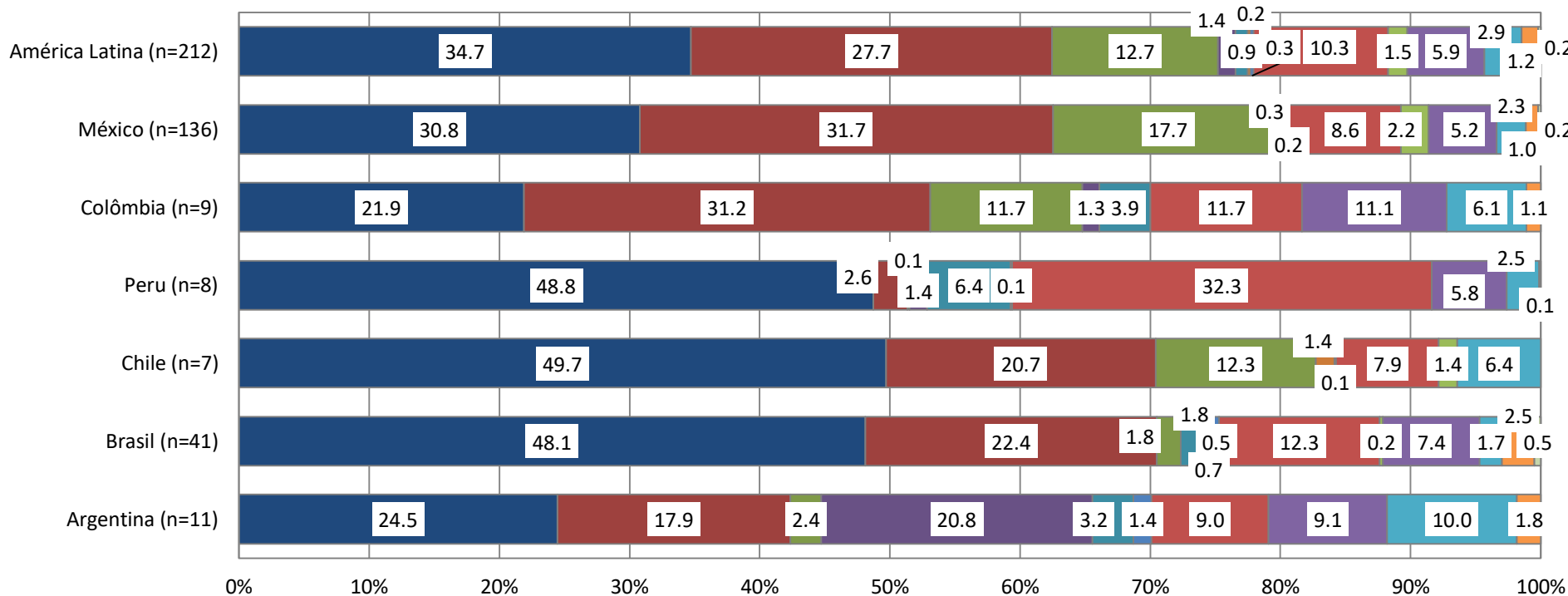




## II-6-(3) Situação de Aquisição de Insumos e Peças: Detalhamento dos Países/Regiões dos Fornecedores

- Na comparação com a pesquisa anterior, em todos os países, à exceção da Argentina, o percentual de aquisição local aumentou e diminuiu o percentual de aquisição do Japão.
- No México, se por um lado o percentual de aquisição local aumentou de 24,5% da pesquisa anterior para 30,8%, as compras do Japão caíram de 36,1% para 31,7%. Quase os mesmos percentuais se aplicam às aquisições dos Estados Unidos. A transferência de aquisições do Japão para aquisições locais tem avançado.
- No Peru, o percentual de aquisições da China aumentou 19,4 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior.

### Perfil da Cadeia de Fornecedores de Peças e Insumos (Indústria n=212)

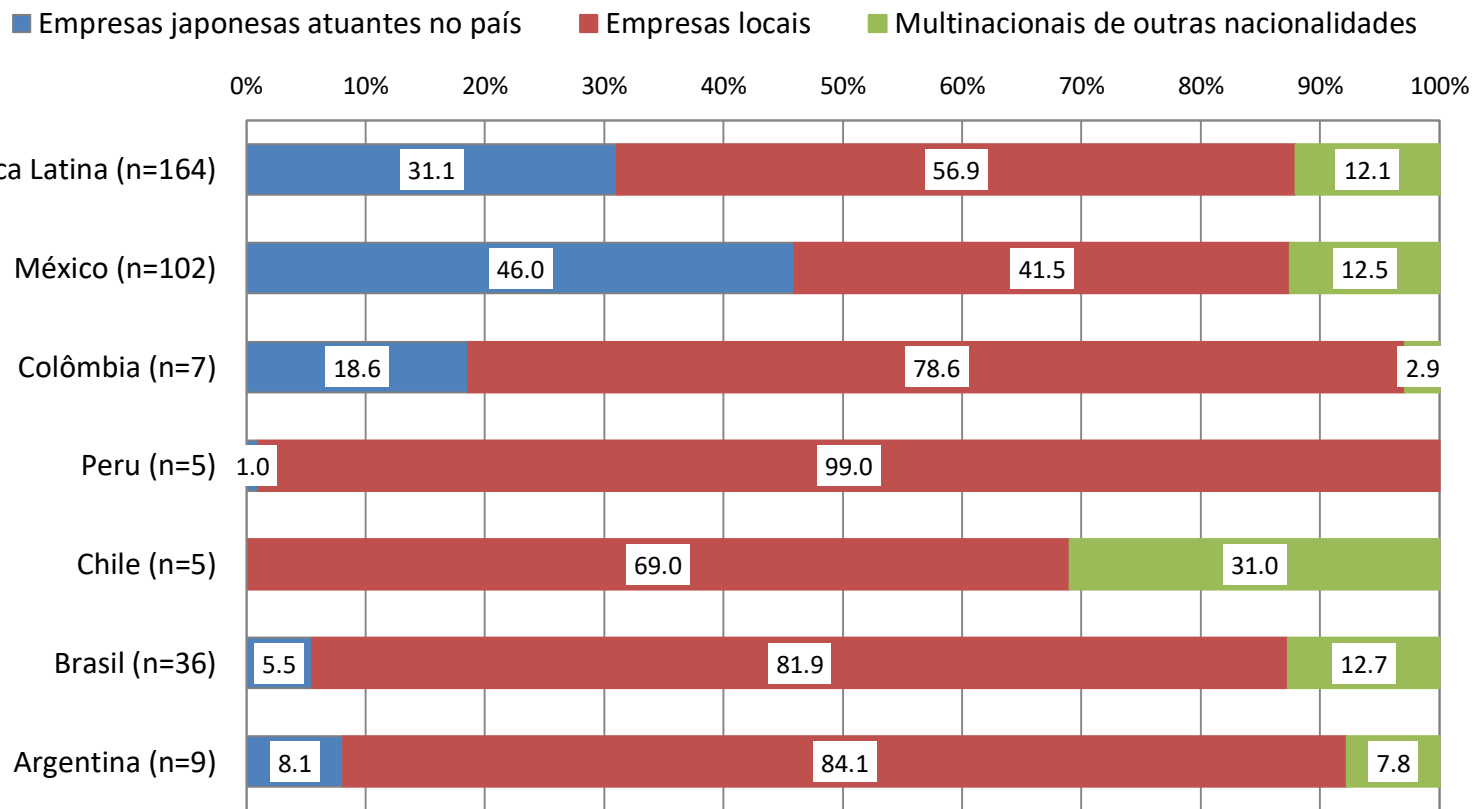


(Nota) Os números apresentados são os valores médios dos percentuais de compras indicados nas respostas de cada empresa.

## II-6-(4) Situação de Aquisição de Insumos e Peças: Detalhamento e percentual dos fornecedores locais, se empresas japonesas, de capital local ou multinacionais de outras nacionalidades (para empresas que responderam adquirir de empresas locais no quesito II-6-(3)).

- No México, a proporção de "empresas locais japonesas" e "empresas locais" é quase igual à da pesquisa anterior. Por outro lado, considerando que o "percentual de aquisição local" propriamente dito, visto na página 71, aumentou desde a pesquisa anterior, pode-se dizer que a aquisição de empresas locais está aumentando na mesma escala que a aquisição de empresas locais japonesas, indicando que houve avanço até certa medida na prospecção de empresas locais por empresas japonesas.
- Em comparação com a pesquisa anterior, o percentual de aquisição de empresas locais aumentou 29,4 pontos percentuais na Colômbia e 17,7 pontos percentuais na Argentina.

### Perfil da Cadeia de Fornecedores de Peças e Insumos [Locais] (Indústria n=164)

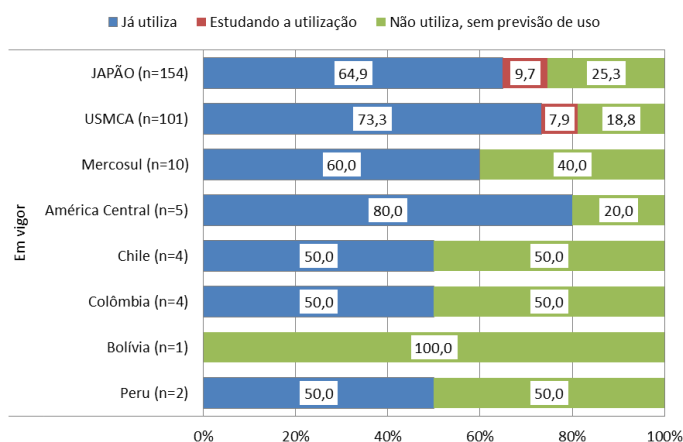


(Nota) Os números apresentados são os valores médios dos percentuais de compras indicados nas respostas de cada empresa.

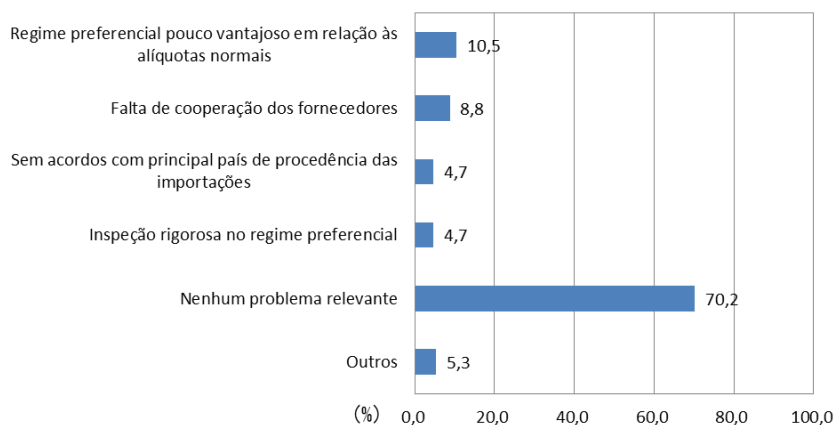
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados: México (Empresas com Histórico de Comércio Exterior)

■ O comércio exterior usando o USMCA representou mais de 70% tanto nas importações como nas exportações. Se incluídas as empresas que estão estudando a sua utilização, são 81,2% nas importações para o México e 91,1% nas exportações. A maioria das empresas que apontou problemas com as regras de origem ao exportar a partir do México usa apenas o USMCA. Em termos concretos, o conteúdo pode ser resumido em "grande demora para verificar a situação da empresa no tocante ao cumprimento das regras de origem" (as respostas se dividiram em Demora na emissão do Certificado de Origem, Trâmite complexo e Alto custo do Certificado de Origem, entre outras, mas optamos por expressá-las reunidas dessa forma porque o USMCA é um sistema de autocertificação).

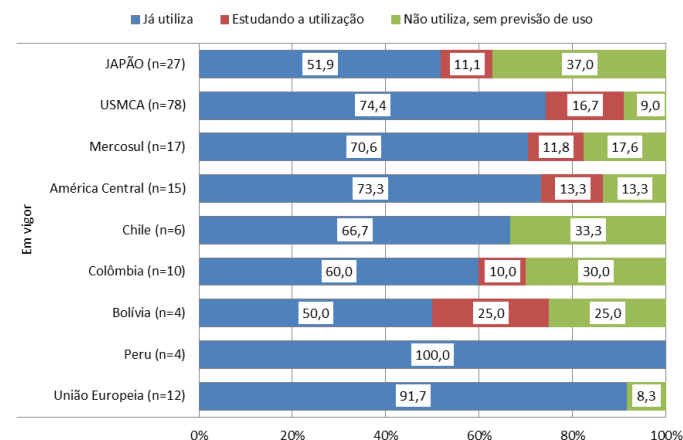
## Importações para o México



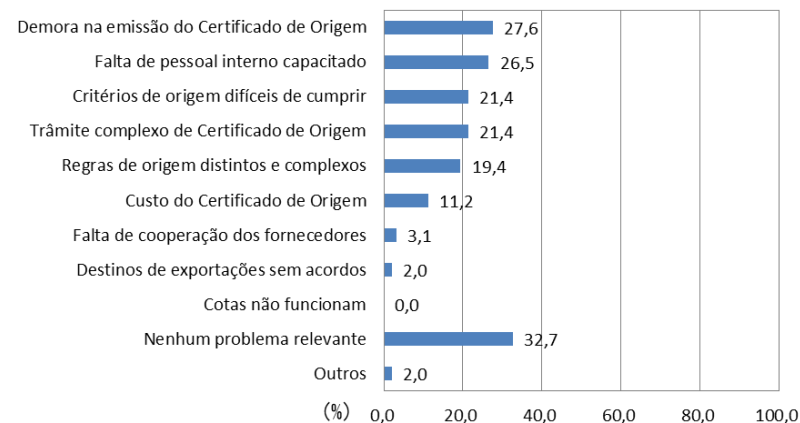
Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: México (n=171)



## Exportações a partir do México



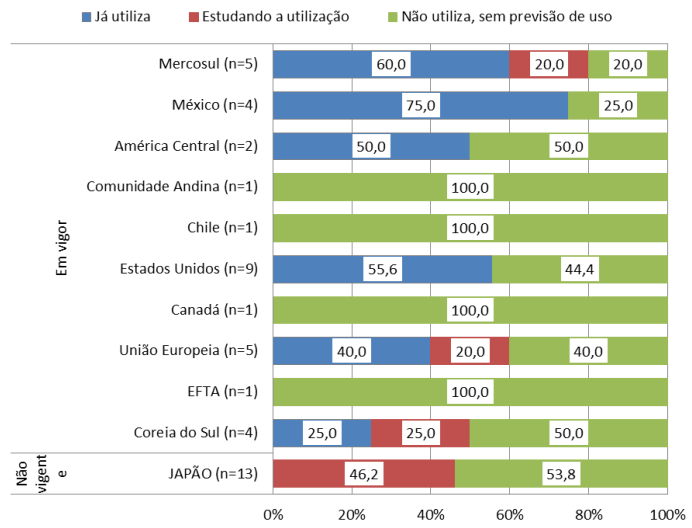
Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: México (n=98)



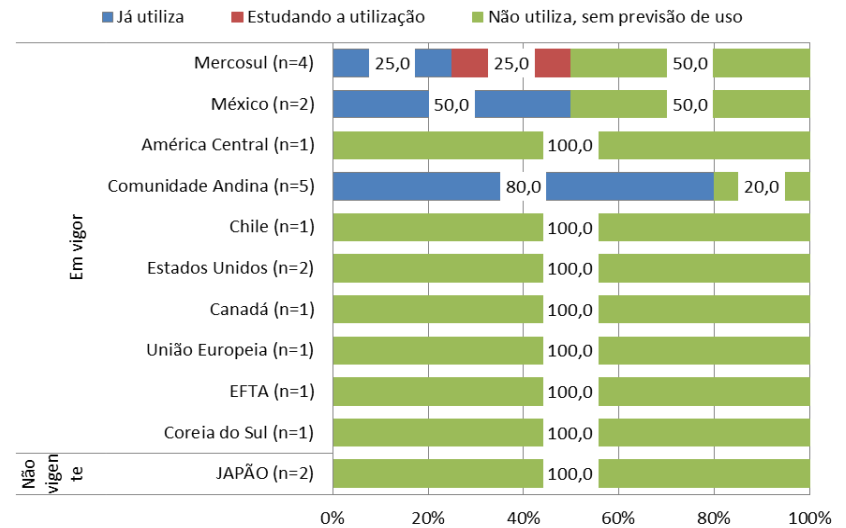
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados: Colômbia (Empresas com Histórico de Comércio Exterior)

- Na mesma linha da pesquisa anterior, cerca de metade dos países respondeu que, caso entre em vigor um EPA com o Japão, consideraria usá-lo no momento da importação.
- O percentual de entrevistados que respondeu que não havia "nenhum problema relevante" ao usar FTAs/EPAs aumentou em relação à pesquisa anterior (importação: aumento de 39,8 pontos percentuais, exportação: aumento de 41,4 pontos percentuais).

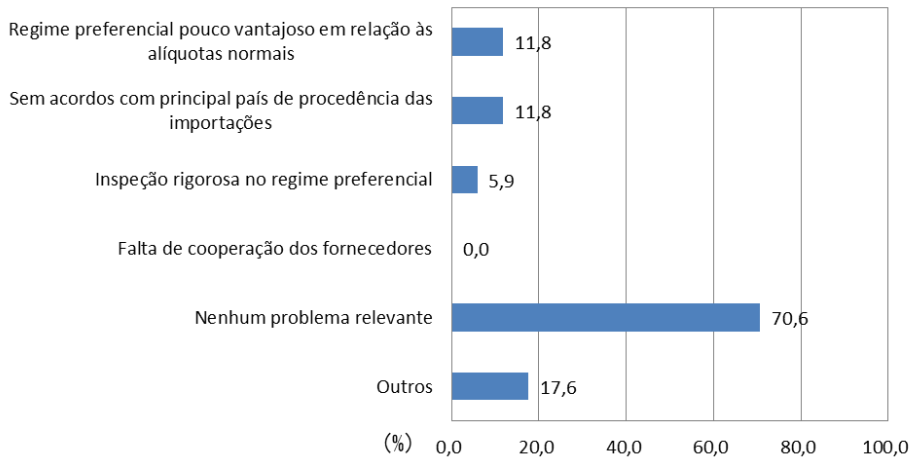
## Importações para a Colômbia



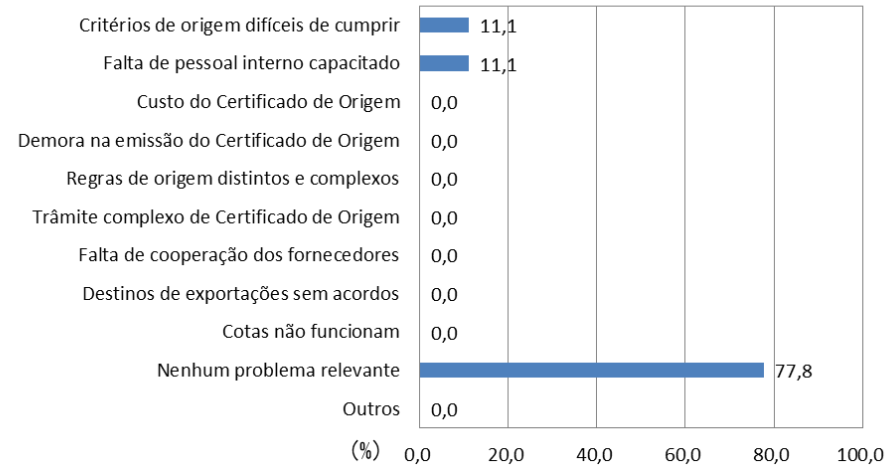
## Exportações a partir da Colômbia



### Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Colômbia (n=17)



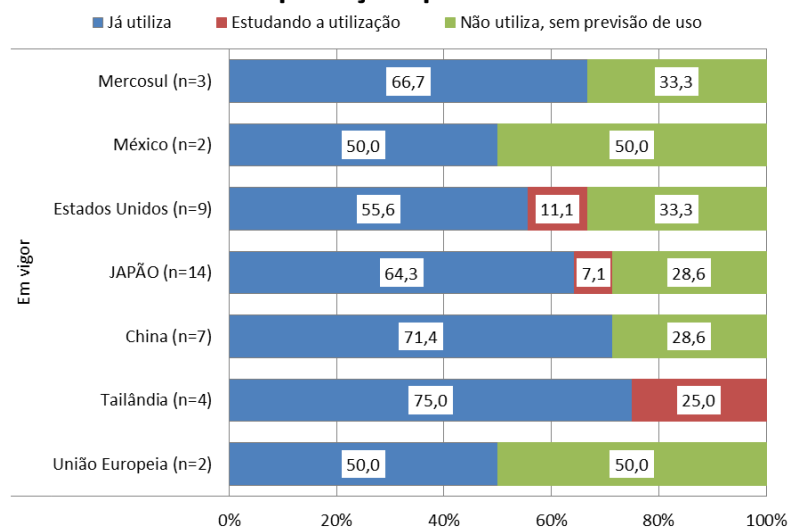
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Colômbia (n=9)



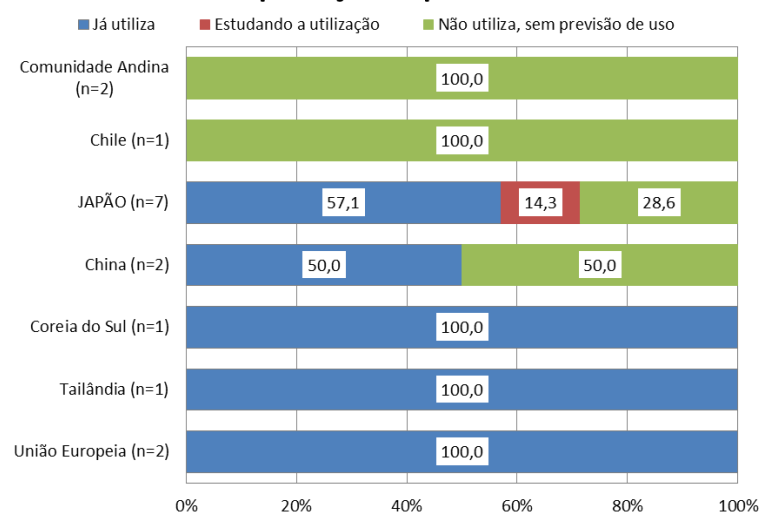
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados: Peru (Empresas com Histórico de Comércio Exterior)

- FTAs/EPAs são usados na exportação de produtos primários e na importação de produtos industriais. Como os principais produtos exportados são produtos primários, não ocorre de as empresas japonesas exportarem do Peru para os países vizinhos da América Latina usando FTAs/EPAs.
- O número de entrevistados que respondeu que não havia "nenhum problema relevante" nas exportações aumentou 42,0 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior.

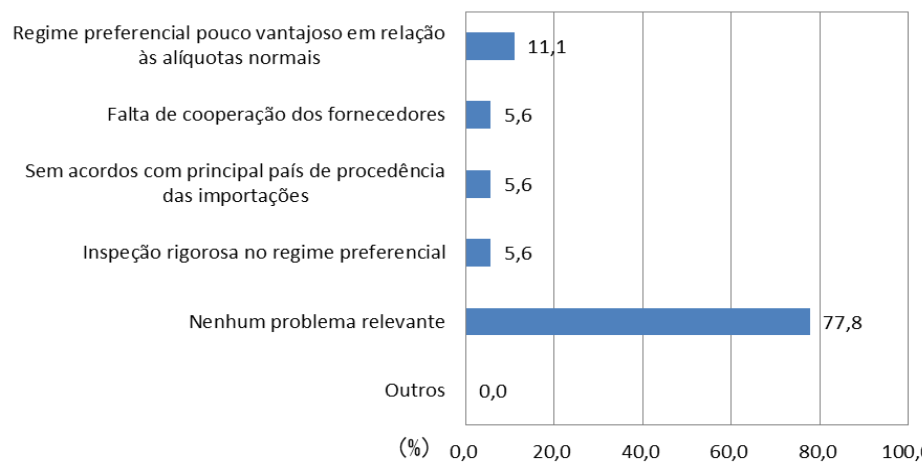
## Importações para o Peru



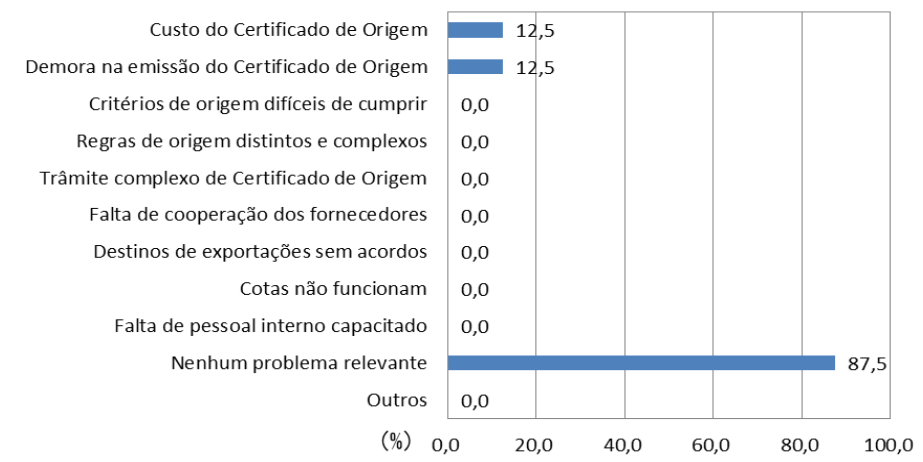
## Exportações a partir do Peru



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



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

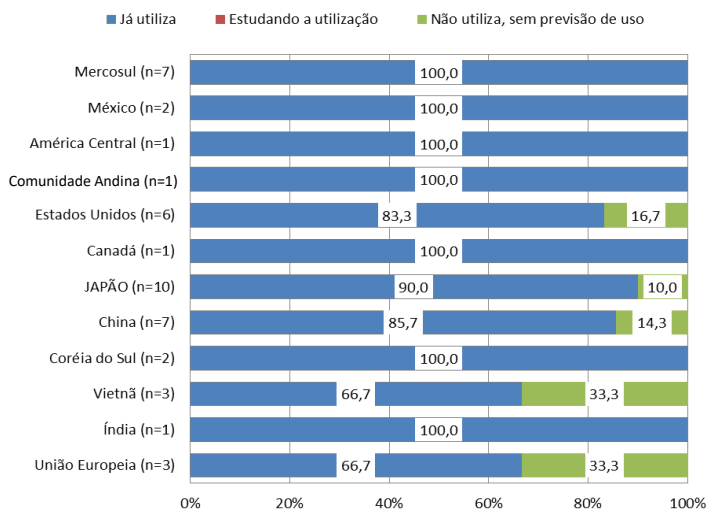




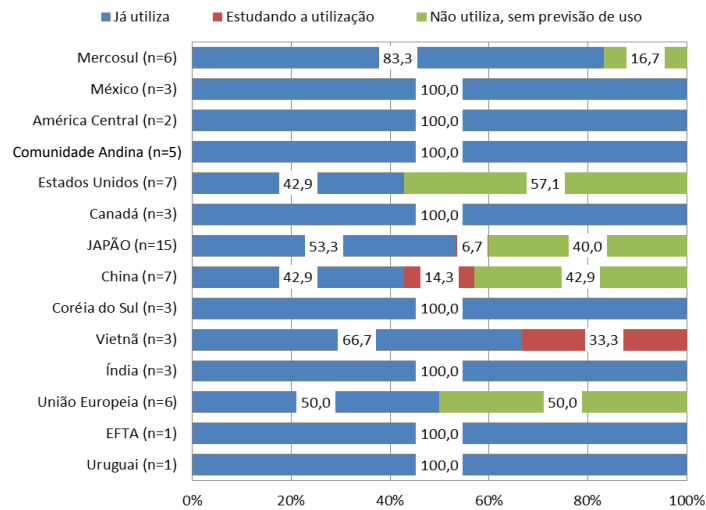
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados: Chile (Empresas com Histórico de Comércio Exterior)

- O percentual de utilização de cada FTA/EPA no momento da importação aumentou em relação à pesquisa anterior em todos os acordos.
- Quanto aos problemas em termos de exportação, na comparação com a pesquisa anterior houve um aumento de 29,8 pontos percentuais na resposta "demora na emissão do Certificado de Origem" e de 17,3 pontos percentuais na resposta "trâmite complexo de Certificado de Origem".

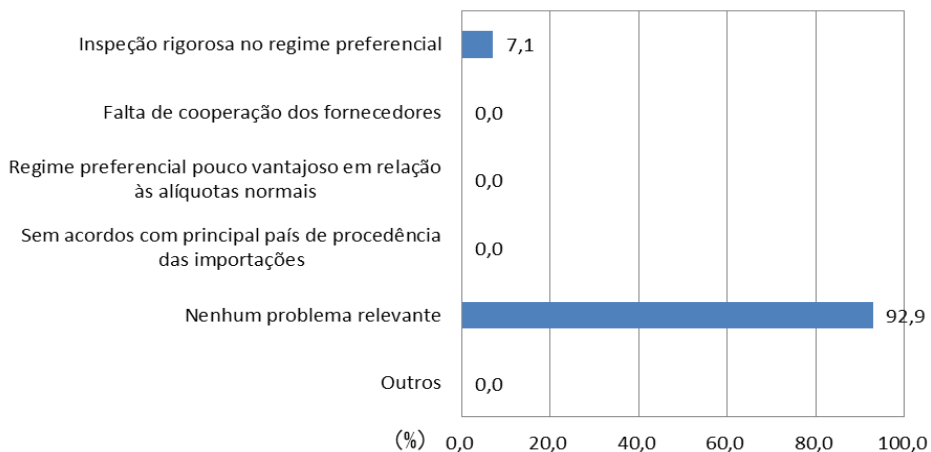
### Importações para o Chile



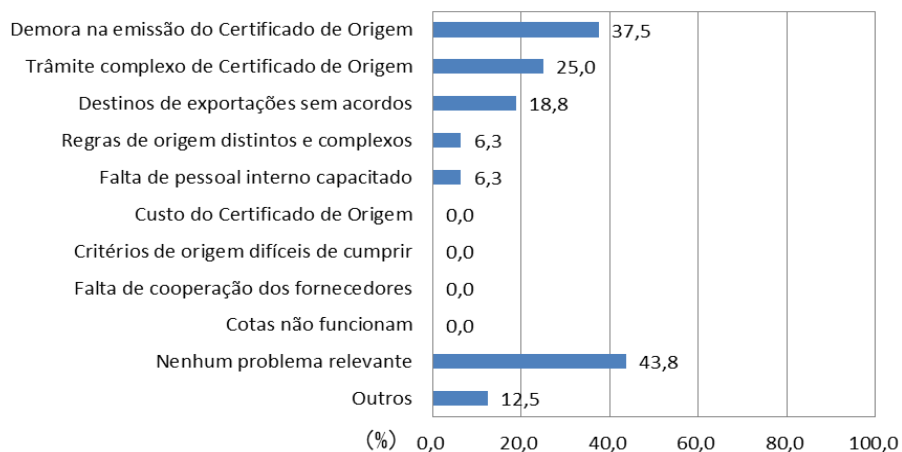
### Exportações a partir do Chile



### Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Chile (n=14)



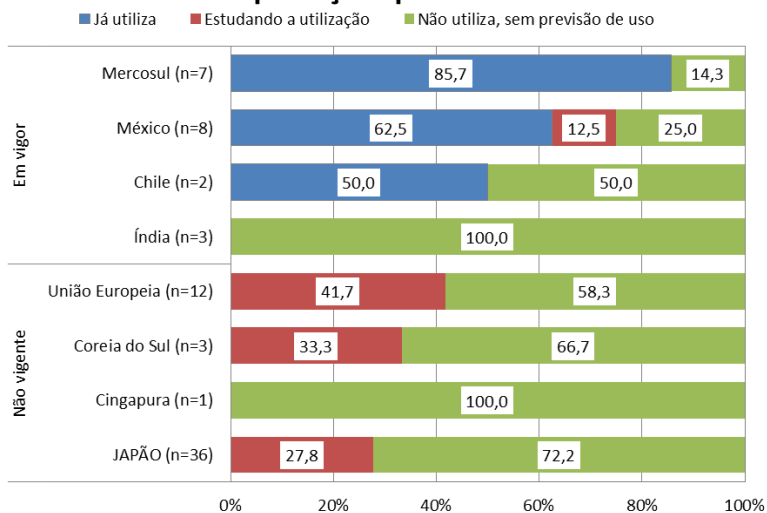
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Chile (n=16)



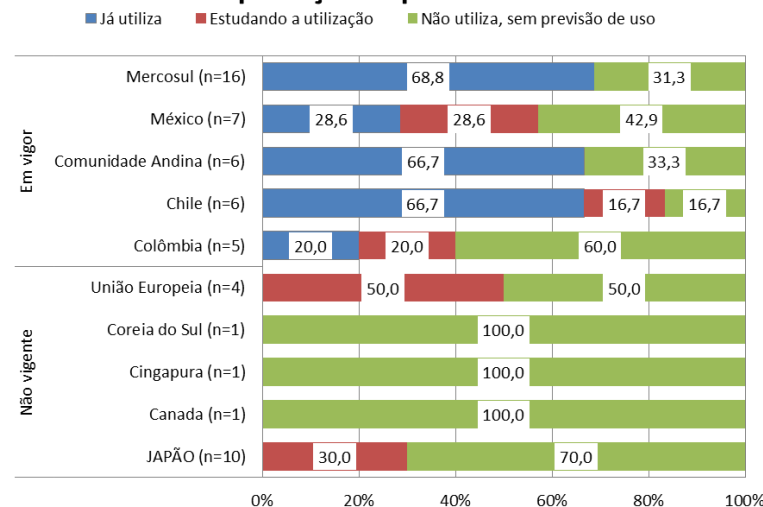
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados: Brasil (Empresas com Histórico de Comércio Exterior)

Assim como na pesquisa anterior, o problema mais apontado em termos de importação quando do uso de FTAs/EPAs foi "sem acordos com principal país de procedência das importações", perfazendo 50,0%. Atualmente não há acordo com o Japão, mas o percentual de empresas que respondeu que "gostaria de usar", se houvesse, foi cerca de 30%, tanto nas importações quanto nas exportações.

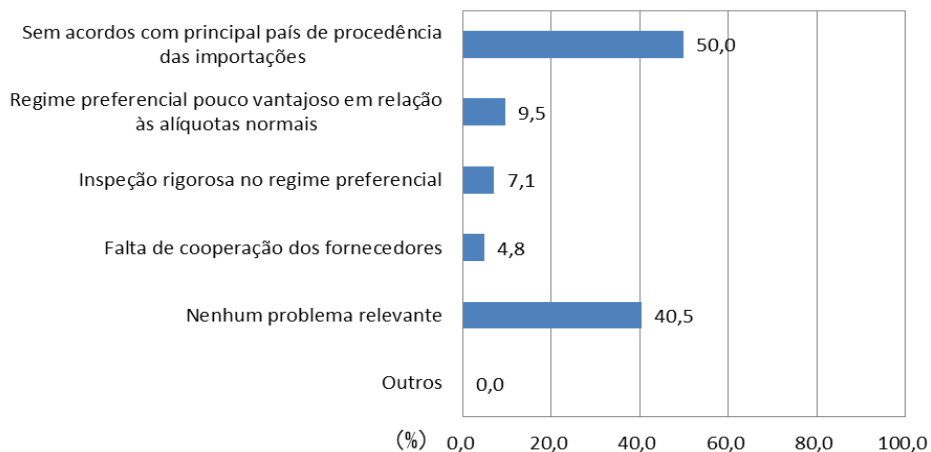
## Importações para o Brasil



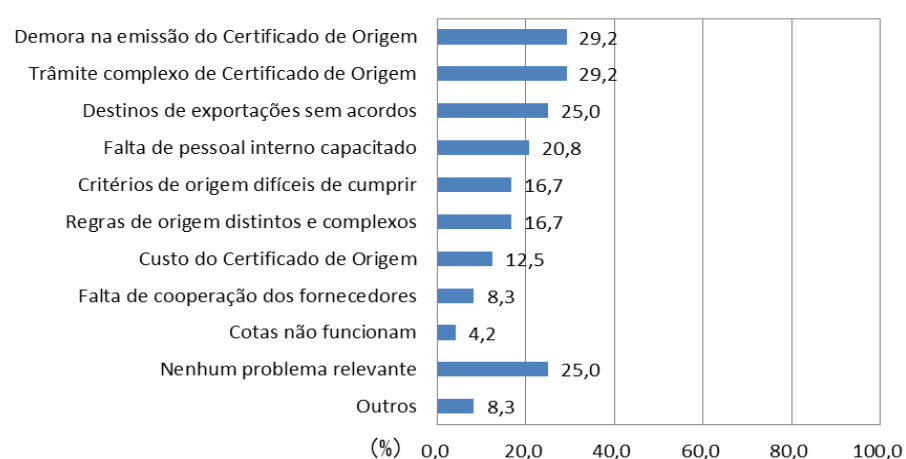
## Exportações a partir do Brasil



## Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Brasil (n=42)



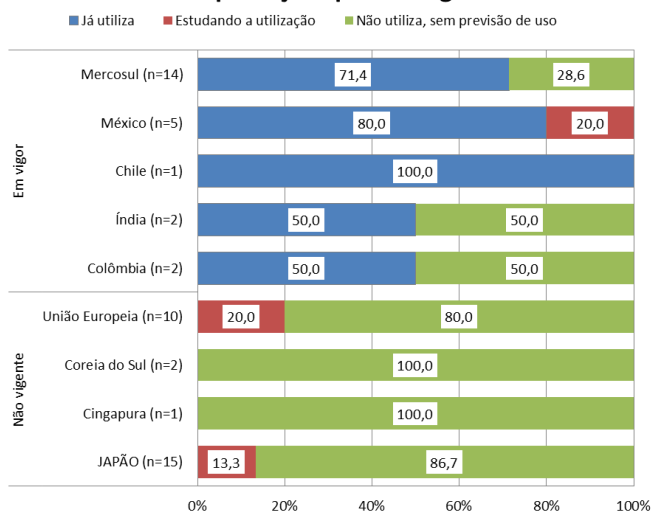
## Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Brasil (n=24)



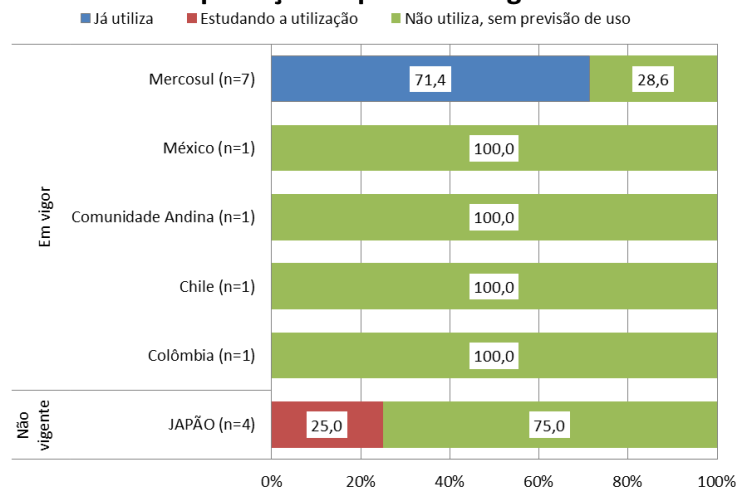
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e Problemas Verificados: Argentina (Empresas com Histórico de Comércio Exterior)

■ Tanto nas importações como nas exportações a partir da Argentina, o número de empresas que utiliza o Mercosul representa o maior percentual. É grande o número de empresas que usam o FTA principalmente nas importações. Por outro lado, 18,2% dos entrevistados apontaram a "ausência de acordos com principal país de procedência das importações" como problema na importação quando do seu uso. Atualmente não há acordo com o Japão, mas o percentual de empresas que respondeu que está "estudando a utilização" foi de 13,3% nas importações e de 25,0% nas exportações.

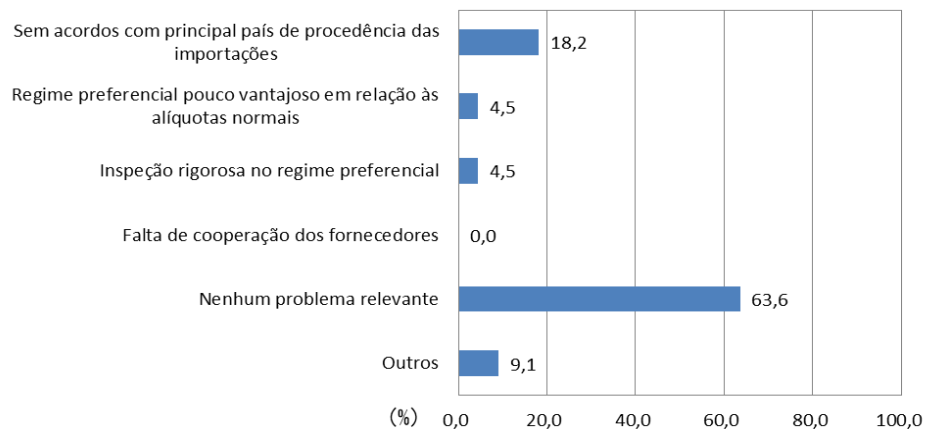
### Importações para a Argentina



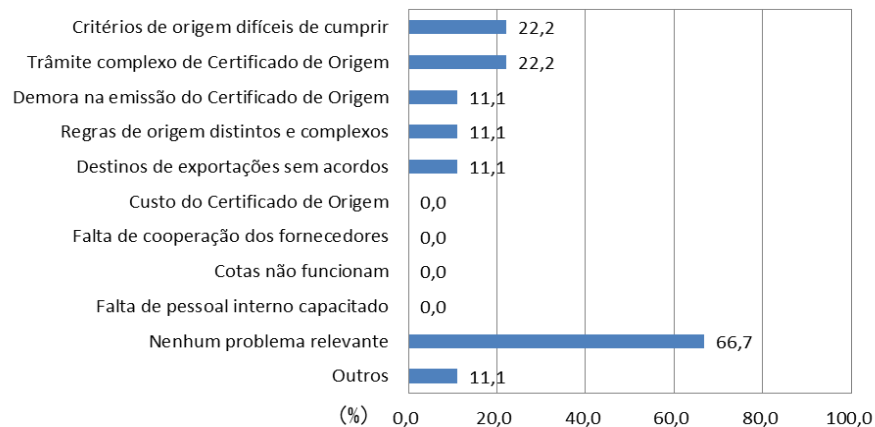
### Exportações a partir da Argentina



### Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Argentina (n=22)



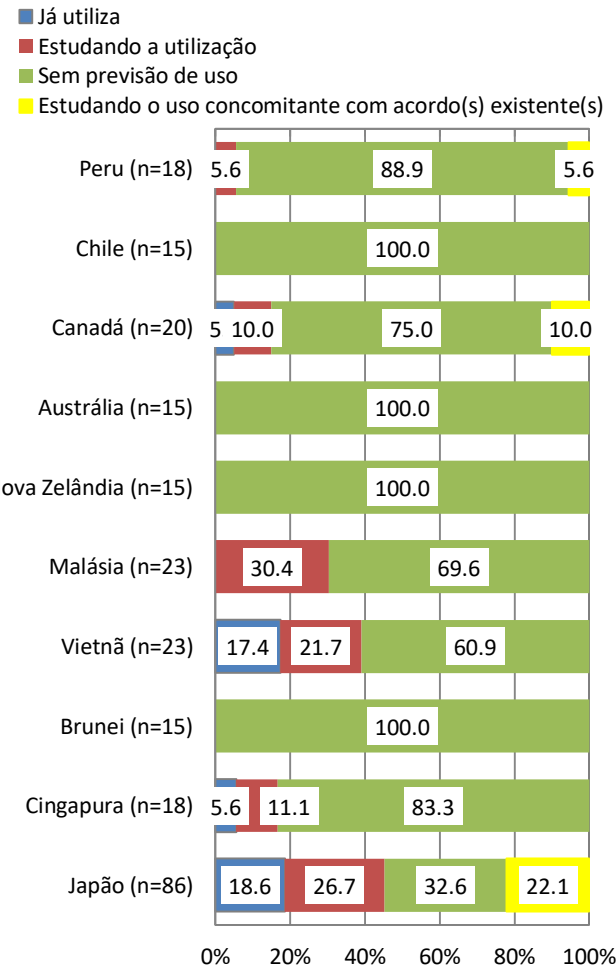
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Argentina (n=9)



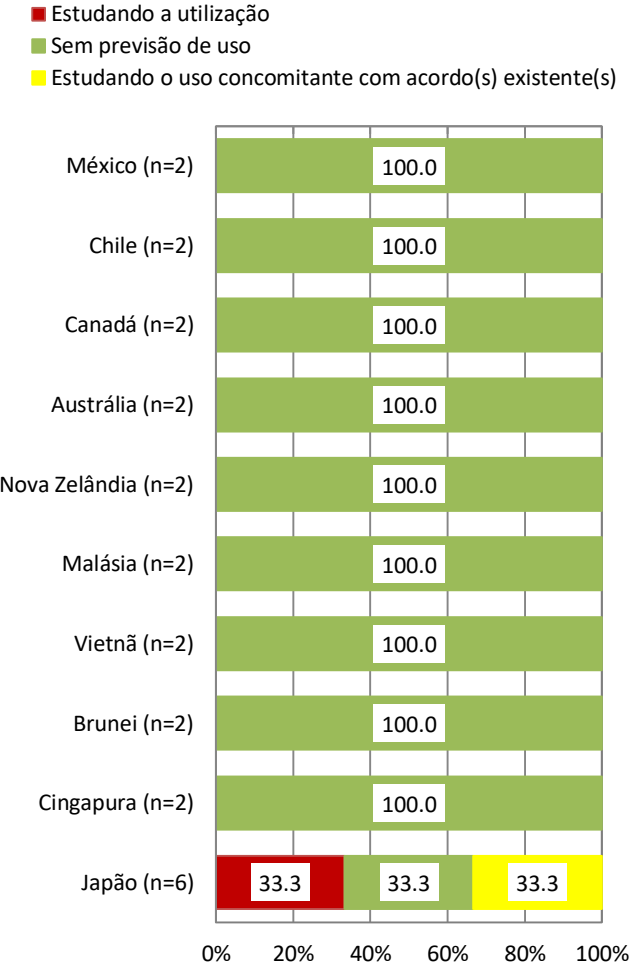
# II-7-(2) Análise da utilização do CPTPP (TPP11) : Importação (Empresas com histórico de comércio exterior)

- As empresas que responderam que já utilizam ou estavam estudando a utilização do CPTPP nas importações para o México totalizaram 39. Por outro lado, 115 empresas (P73) responderam que já utilizam ou estão considerando utilizar o EPA Japão-México. Embora o CPTPP seja mais vantajoso do que o EPA Japão-México, por ainda ter menos de dois anos desde que entrou em vigor, a migração para o CPTPP ainda não avançou muito.
- Com relação à pesquisa anterior, aumentou o número de países-alvo com os quais as empresas japonesas que operam no Chile responderam que estão estudando a utilização do CPTPP (0→7 países).

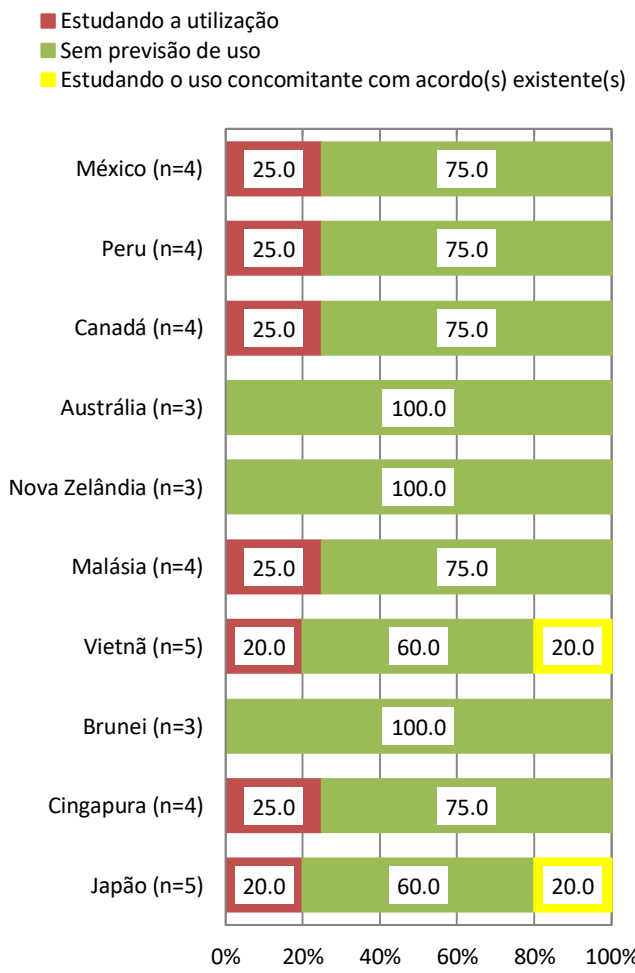
## Importações para o México



## Importações para o Peru



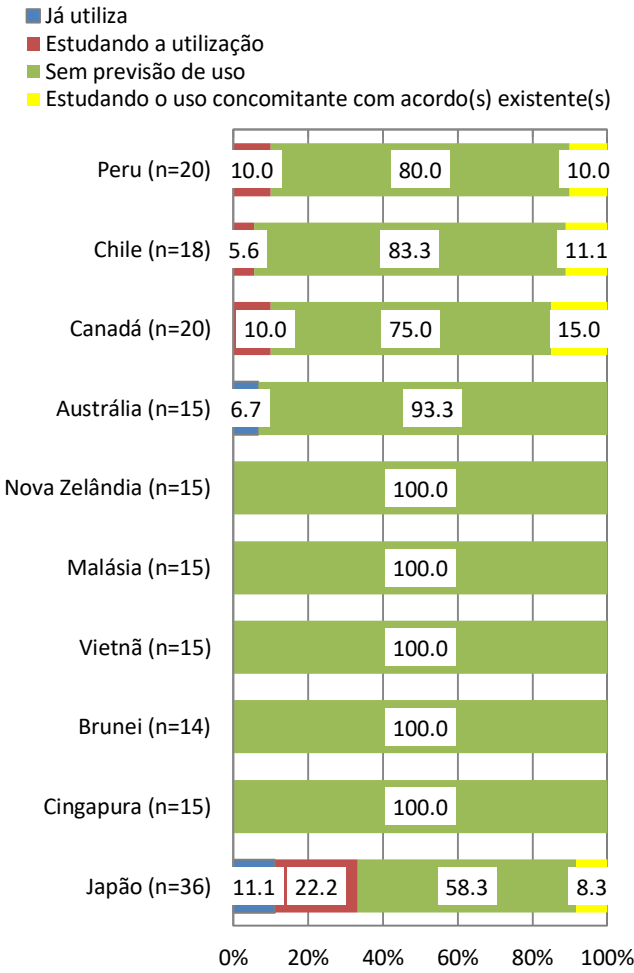
## Importações para o Chile



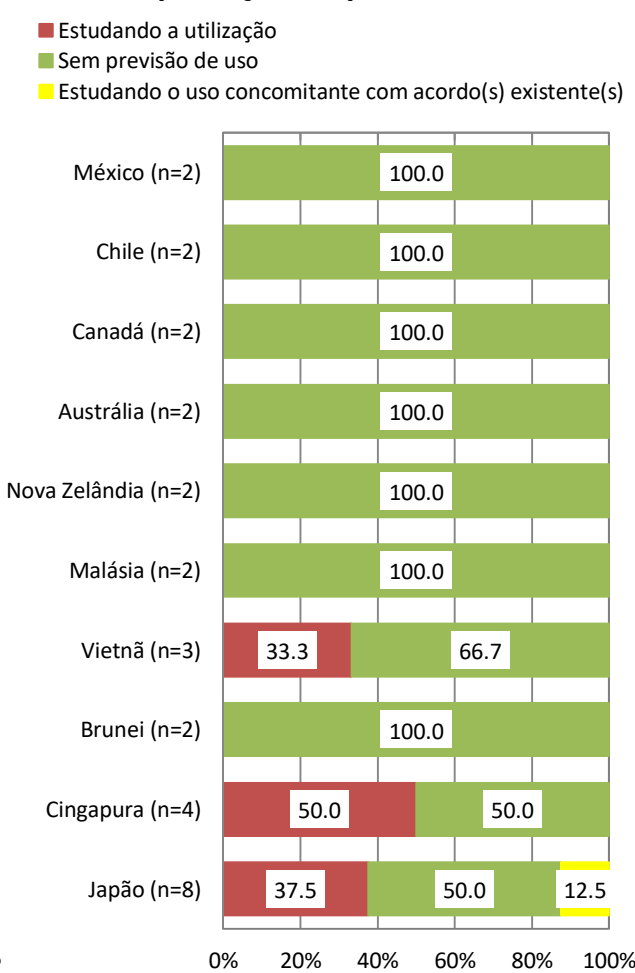
# II-7-(2) Análise da utilização do CPTPP (TPP11) : Exportação (Empresas com histórico de comércio exterior)

- As empresas que responderam que já utilizam ou estavam estudando a utilização do CPTPP nas exportações a partir do México totalizaram 12. Se comparado às empresas que utilizam ou estão estudando a utilização do EPA Japão-México (17 empresas, P73), esse número é menor.
- Com relação à pesquisa anterior, aumentou o número de países-alvo com os quais as empresas japonesas que operam no Chile responderam que estão estudando a utilização do CPTPP (1→9 países).

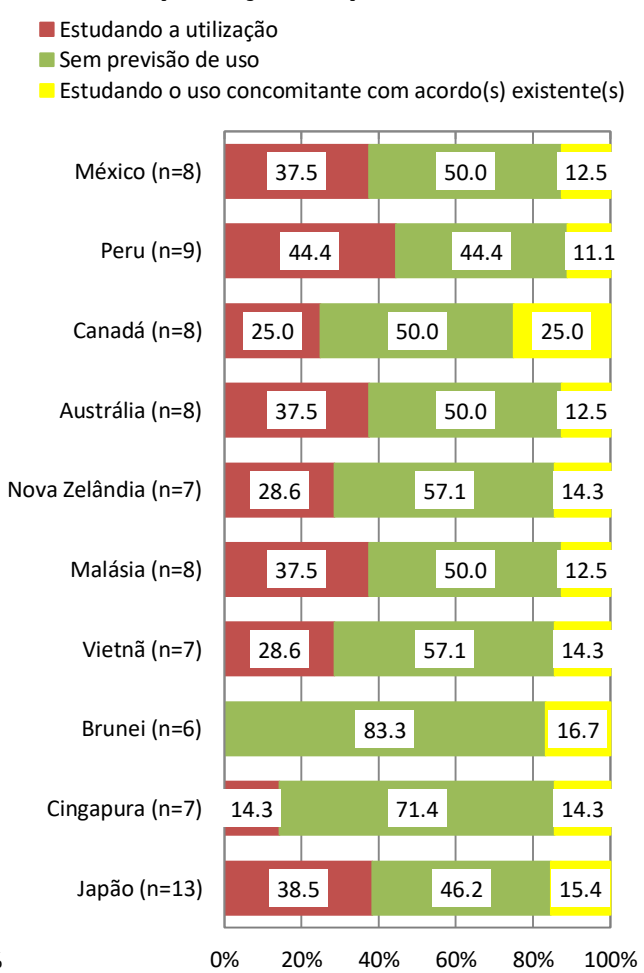
## Exportações a partir do México



## Exportações a partir do Peru



## Exportações a partir do Chile

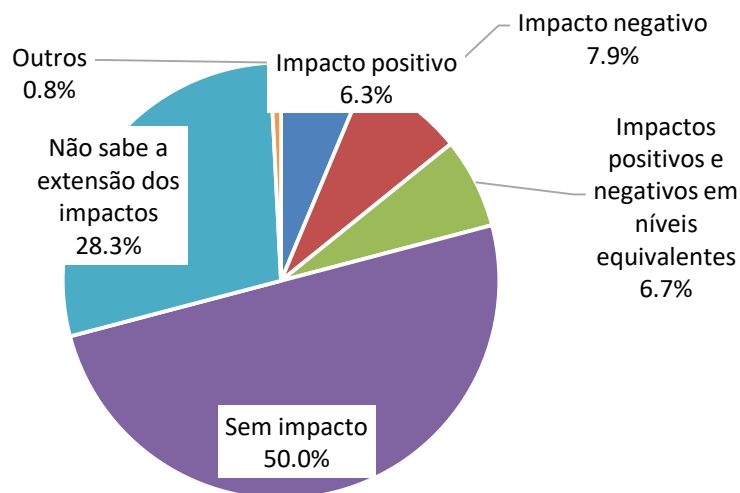




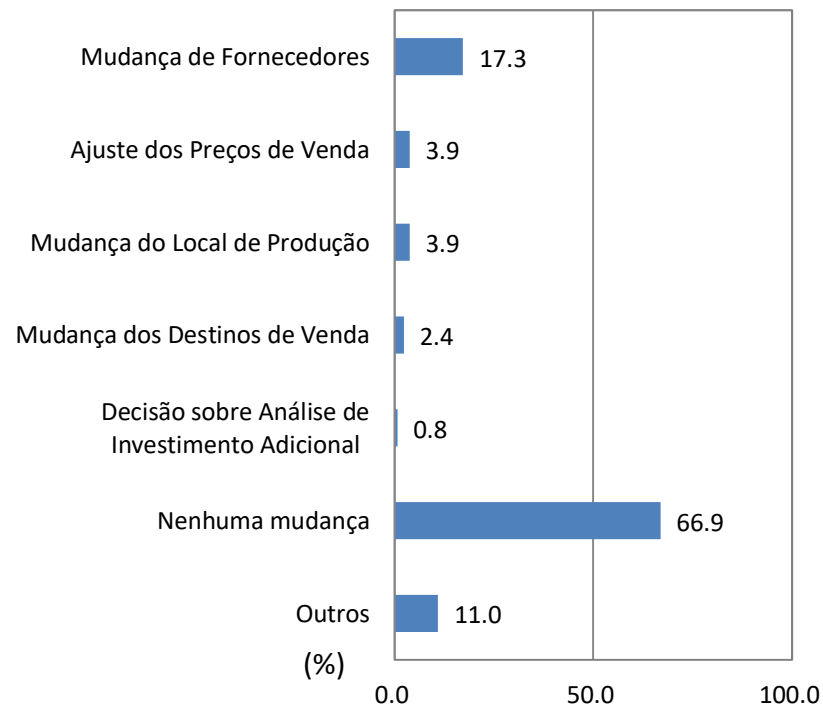
## II-7-(3) Impactos do Acordo EUA/México/Canadá (USMCA) (México)

- No que diz respeito aos impactos do Acordo EUA/México/Canadá (USMCA), as respostas "Sem impacto" e "Não sabe" representaram juntas 80% e a razão disso é que, entre outros motivos, o acordo acabou de entrar em vigor em julho de 2020, ele depende das políticas dos fabricantes de veículos acabados, e porque por enquanto foram tomadas medidas de mitigação.
- Os impactos positivos e negativos foram quase em número igual. Resumindo os comentários específicos citados como impactos positivos temos "aumento do percentual de aquisição local pelos clientes e aumento dos pedidos com a transferência da produção de fora para dentro da região". Resumindo os comentários negativos temos "aumento dos custos para o cumprimento das regras de origem" e "imposição de custos alfandegários pelo não cumprimento das referidas regras". Para fazer frente a isso, algumas empresas (22 empresas) estão considerando mudar os fornecedores.

**Impactos da Entrada em Vigor do USMCA**  
(n=254)



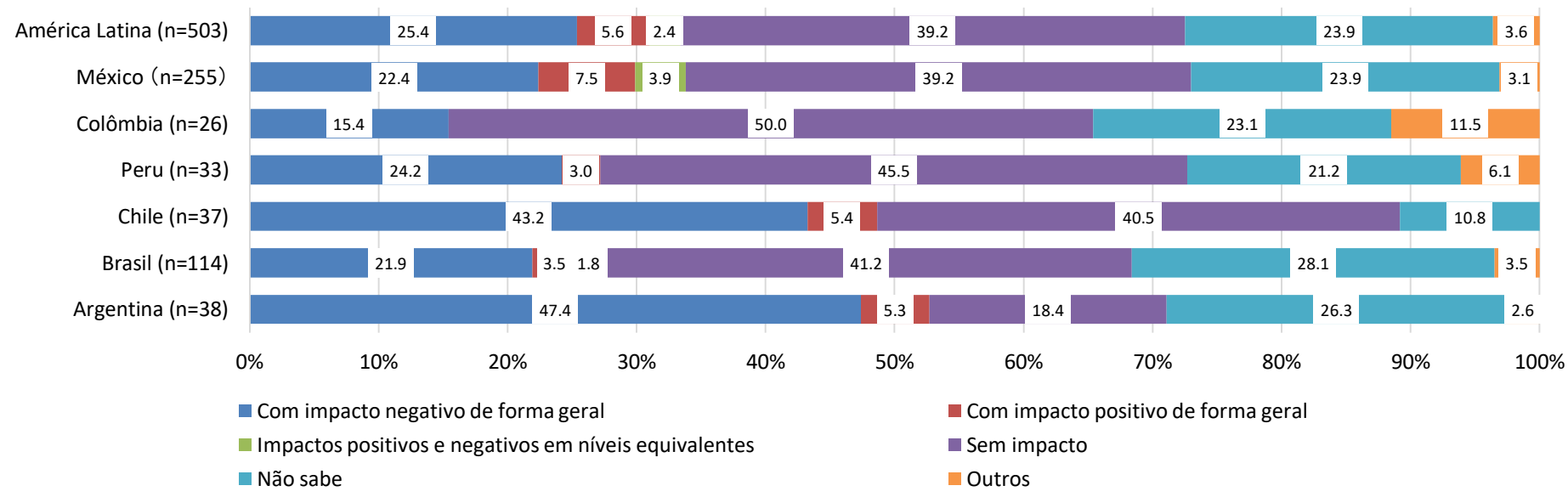
**Contramedidas com relação ao USMCA**  
(n=127)



# II-8-(1) Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios em 2020

- Na pesquisa anterior, o número de entrevistados que respondeu "Não sabe" era o maior na América Latina como um todo, representando 38,1%, mas desta vez esse percentual caiu para 23,9% e o número de entrevistados que respondeu "Sem impacto" aumentou 11,0 pontos percentuais.
- No México, 57 empresas responderam ter tido impacto negativo, ao passo que 19 empresas responderam ter tido impacto positivo. As razões apontadas para os impactos negativos foram "mudança no sistema em função do USMCA" e "ingresso no México de empresas asiáticas rivais em função do atrito entre os EUA e a China". Como razões para os impactos positivos, foi citada, por exemplo, a "transferência da produção para o México devido ao atrito entre os EUA e a China".
- No Chile, o número de empresas que respondeu ter tido impacto negativo aumentou 19,0 pontos percentuais com relação à pesquisa anterior. Muitas empresas foram afetadas pela queda na demanda de cobre da China em função do atrito comercial entre os EUA e a China.
- Também na Argentina, o número de empresas que respondeu ter tido impacto negativo aumentou 29,9 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior. Muitas empresas foram afetadas pelas restrições impostas pelo governo para a remessa de moeda estrangeira.

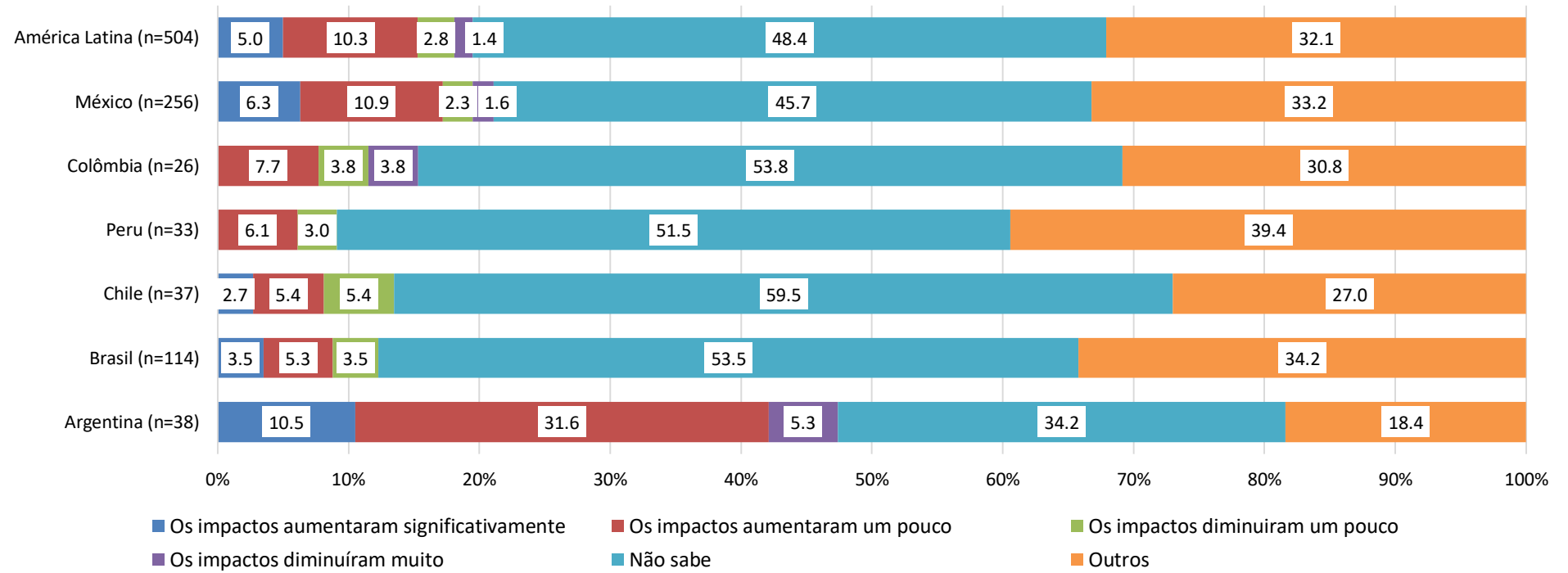
## Impacto sobre o Desempenho dos Negócios em 2020



# II-8-(2) Profundidade do Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios em Comparação com o Ano Anterior

- A Argentina foi o país que teve os percentuais mais altos indicando que "Os impactos aumentaram significativamente" e que "Os impactos aumentaram um pouco". Foram grandes os efeitos das medidas protetivas do governo, como regulação das moedas estrangeiras e aumento dos itens sujeitos a licenças de importação não automáticas.
- Quando comparado com outros países, o México também apresentou um percentual alto de empresas que respondeu que os impactos aumentaram. Isso ocorreu principalmente porque algumas empresas responderam que foram afetadas pela entrada em vigor do USMCA.

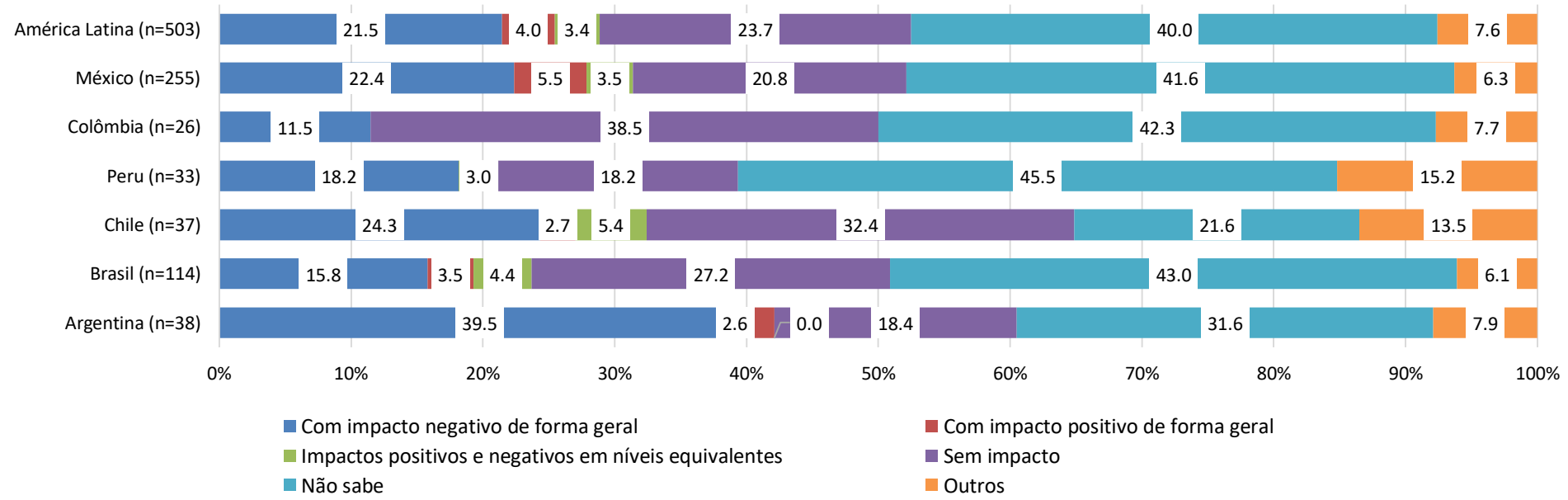
## Evolução do Impacto das Mudanças no Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios em Comparação com o Ano Passado



# II-8-(3) Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios no Futuro

- Em comparação com o "Impacto sobre o Desempenho dos Negócios em 2020", quando questionados sobre o "Impacto sobre o Desempenho dos Negócios daqui a Dois ou Três anos", a resposta mais comum foi "não sabe", que contabilizou um redução de 6,2 pontos percentuais com relação à pesquisa anterior.
- No México, 57 empresas responderam que tiveram impacto negativo, enquanto 14 empresas responderam que tiveram impacto positivo. Como razões para o impacto negativo, foram citados o "aumento dos custos devido ao USMCA" e a "diminuição no ingresso de novas empresas japonesas", tendo sido manifestadas preocupações também quanto à "transferência das unidades fabris do cliente" e "condicionamento pelos clientes do cumprimento das regras de origem do USMCA no momento da compra". As razões dos impactos positivos incluem "transferência de unidades fabris da China para o México" e "aumento do percentual de aquisição local".
- Na Argentina, as empresas que responderam que terão "impacto negativo de forma geral" afetando o desempenho dos negócios nos próximos dois a três anos diminuiram ligeiramente em relação a 2020, mas o percentual ainda continua alto, sendo de 39,5%.

## Impacto das Mudanças do Ambiente Comercial sobre o Desempenho dos Negócios daqui a 2 ou 3 Anos



## II-8-(4) Contramedidas adotadas diante das Mudanças no Ambiente Comercial

- Em todos os países, o percentual de empresas que respondeu que trabalhariam no "fortalecimento do sistema de coleta de informações" foi o maior de todos, sendo que em todos os países muitas empresas "já implementaram".
- Aproximadamente 20% dos entrevistados também selecionaram a opção "esforços para absorver custos por meio da melhoria da produtividade e eficiência". Em termos concretos, muitas empresas disseram que promoverão a automação ou a digitalização por meio da introdução de equipamentos.
- No México, também, 69 empresas (27,2%) selecionaram a resposta "esforços para absorver custos por meio da melhoria da produtividade e eficiência". Em termos concretos, a maioria dos comentários foi de que promoveriam a automação, a introdução de novas tecnologias e a redução de mão de obra (9 empresas). Além disso, 37 empresas (14,6%) responderam que optaram pela "mudança do país de aquisição de peças e produtos de outras empresas", com o comentário específico de que seriam promovidas aquisições locais (13 empresas). Além disso, houve comentários também que mencionaram mudança da China para outro país (2 empresas) e diversificação dos fornecedores (2 empresas).
- No Brasil, o percentual de empresas que apontou o "fortalecimento do sistema de coleta de informações" foi o maior, com 40,0% (44 empresas). 24 empresas, que correspondem à mais da metade dessas empresas, "já implementaram" tal medida, indicando que estão se concentrando na coleta de informações sobre as complicadas mudanças no ambiente comercial.

Contramedidas já adotadas ou que estão sendo analisadas diante das mudanças no ambiente comercial (múltiplas respostas)

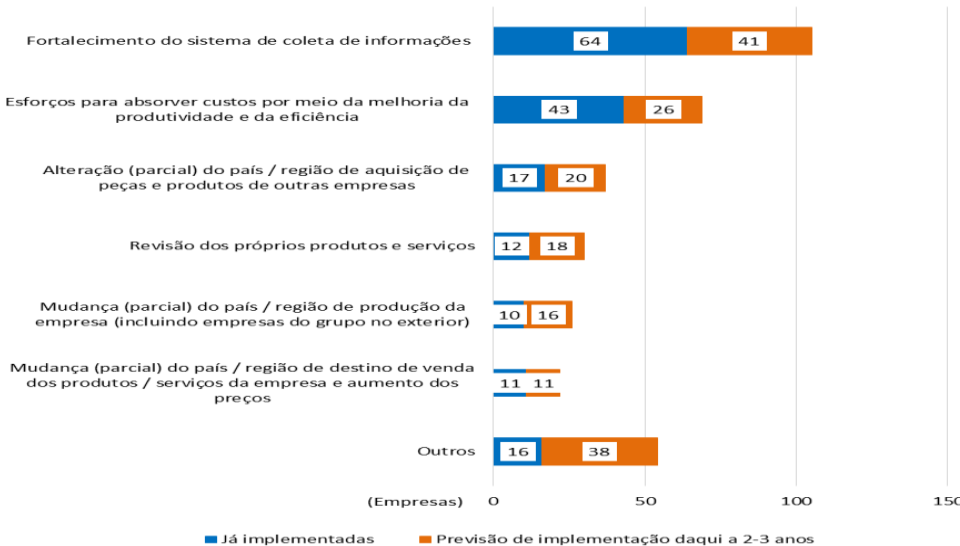
(Unidade: %)

	Fortalecimento do sistema de coleta de informações	Esforços para absorver custos por meio da melhoria da produtividade e da eficiência	Mudança (parcial) do país / região de destino de venda dos produtos / serviços da empresa e aumento dos preços	Revisão dos próprios produtos e serviços	Alteração (parcial) do país / região de aquisição de peças e produtos de outras empresas	Mudança (parcial) do país / região de produção da empresa (incluindo empresas do grupo no exterior)	Outros
América Latina (n=497)	40.6	23.7	9.5	13.3	13.1	7.2	23.5
México (n=254)	41.3	27.2	8.7	11.8	14.6	10.2	21.3
Colômbia (n=26)	61.5	23.1	7.7	11.5	15.4	7.7	3.8
Peru (n=33)	45.5	15.2	3.0	18.2	6.1	0.0	24.2
Chile (n=36)	30.6	22.2	13.9	16.7	16.7	8.3	30.6
Brasil (n=110)	40.0	20.0	10.0	11.8	11.8	4.5	29.1
Argentina (n=38)	28.9	21.1	15.8	21.1	7.9	0.0	28.9

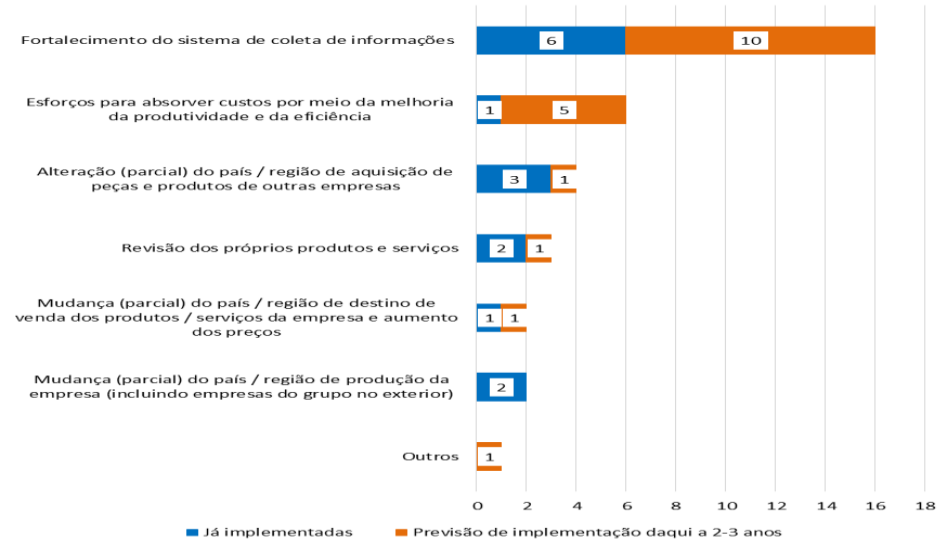


# II-8-(4) Contramedidas Adotadas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Por País 1)

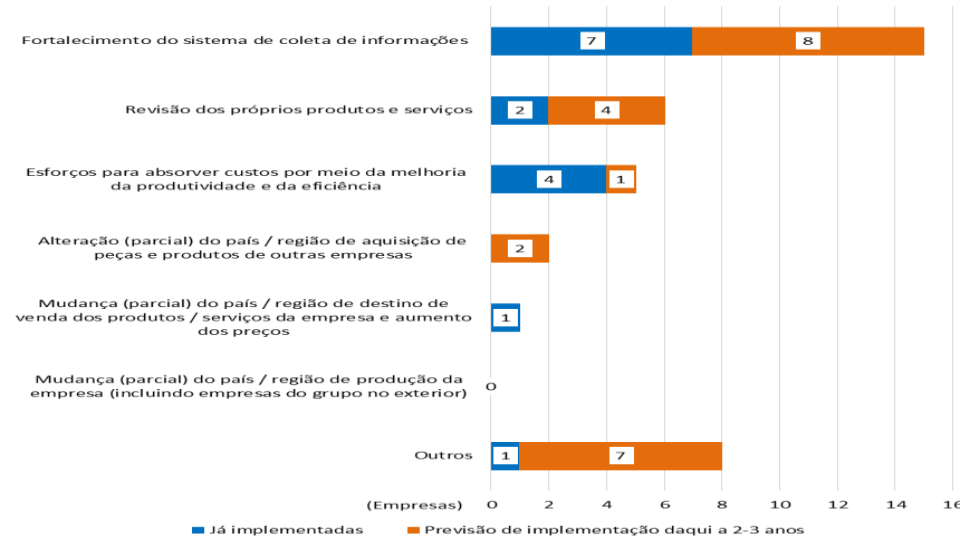
## Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (México)



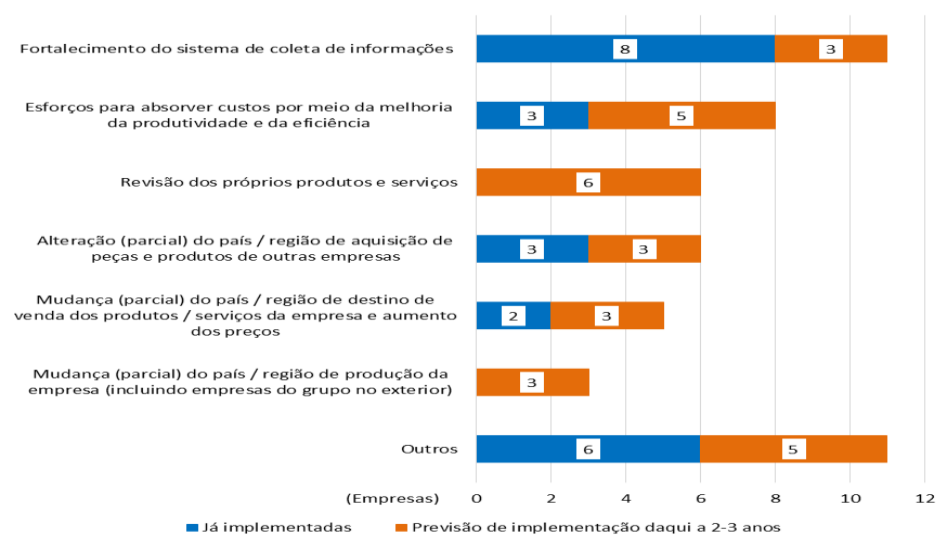
## Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Colômbia)



## Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Peru)

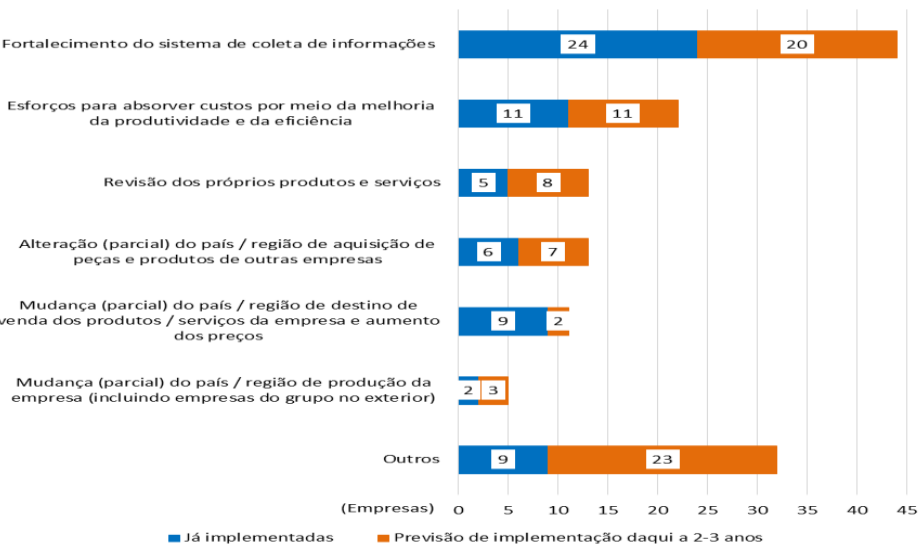


## Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Chile)

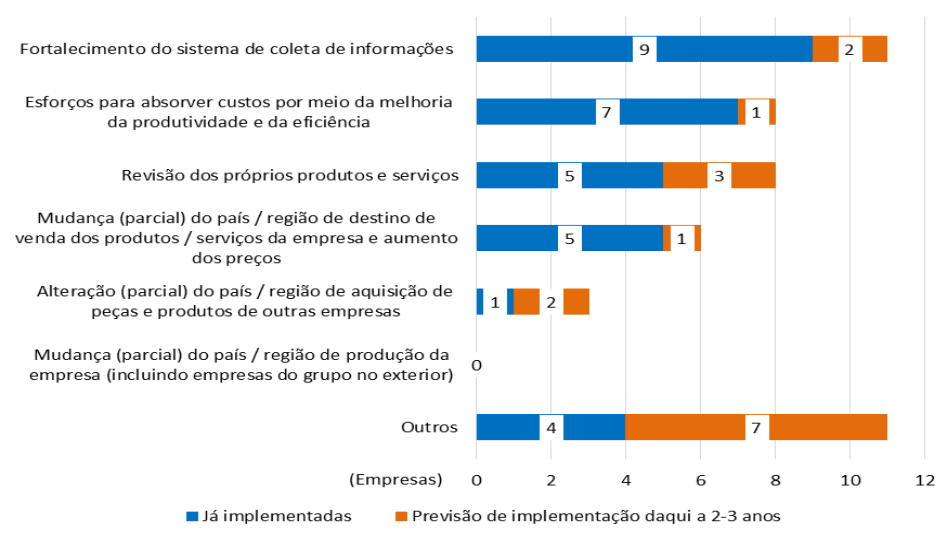


# II-8-(4) Contramedidas Adotadas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Por País 2)

**Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Brasil)**



**Contramedidas diante das Mudanças no Ambiente Comercial (Argentina)**



Consultas sobre o presente material:

## **Japan External Trade Organization (JETRO)**

Departamento de Pesquisas no Exterior

Seção Américas

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

Telefone : +81-3-3582-4690

[https://www.jetro.go.jp/world/cs\\_america/](https://www.jetro.go.jp/world/cs_america/)