

Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas  
Atuantes na América Latina Edição 2017  
Resultados da enquete

JETRO - Japan External Trade Organization

Depto. de Pesquisas no Exterior - Seção Américas

Janeiro de 2018

**Termo de isenção de responsabilidade:**

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

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

## I. Sumário da Enquete

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

## II. Principais resultados da Enquete

### 1. Resultado operacional estimado para 2017

(1) Resultado operacional estimado para 2017	9
(2) Resultado operacional estimado para 2017 (comparado ao ano anterior)	10
(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017	11
(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017	14

### 2. Resultado operacional estimado para 2018

(1) Resultado operacional estimado para 2018 (comparado ao ano anterior)	17
(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018	18
(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018	21

### 3. Direcionamento futuro do negócio

(1) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos	24
(2) Motivos da expansão	25
(3) Funcionalidades específicas que serão expandidas	28
(4) Razões para a retração, mudança ou saída do negócio	31
(5) Variação do quadro de colaboradores locais e de expatriados japoneses	32

### 4. Iniciativas de prospecção

(1) Iniciativas de prospecção: Concorrentes no setor	33
(2) Iniciativas de prospecção: Evolução da concorrência	34

### 5. Desafios administrativos atuais

(1) Dificuldades comerciais/de vendas	35
(2) Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais	38
(3) Dificuldades trabalhistas	41
(4) Regulamentação de comércio exterior	44
(5) Dificuldades na área produtiva	47
(6) Vantagens e riscos do ambiente de investimentos	50

### 6. Aquisição atual de insumos e peças

(1) Status da aquisição de insumos e peças: Descrição da cadeia de fornecedores (globais)	57
(2) Status da aquisição de insumos e peças: Perfil dos fornecedores (locais)	58
(3) Status da aquisição de insumos e peças: México - compartilhado com outros países produtores de automóveis	59

### 7. Utilização de FTA/EPA e problemas verificados

(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados	61
(2) Impacto da renegociação do NAFTA (México apenas)	68

### 8. Outros

(1) Status do payback do investimento inicial	69
(2) Tempo requerido para o payback do investimento inicial	71
(3) Estimativa do tempo que será requerido para o payback do investimento inicial	73
(4) Introdução de novas tecnologias (Brasil apenas)	75
(5) Possibilidade de incluir o Paraguai no desenvolvimento operacional (Brasil apenas)	76

# I-1. Sumário da Enquete: Objetivos

## 1. Objetivos da Enquete

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

## 2. Escopo do levantamento

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

## 3. Metodologia e período da pesquisa

Enquete, realizada no período de 18/10 a 22/11/2017.

## 4. Retorno à pesquisa:

Das 827 empresas às quais foi solicitada a pesquisa, 417 apresentaram respostas, uma percentagem de retorno de 50,4%.

## 5. Perfil das empresas consultadas pela pesquisa

	Universo de empresas (total)	Empresas consultadas		Setor de atividade				Por porte do empreendimento				% de respondentes
		Empresas respondentes	%	Indústria	%	Não-industrial	%	Grande porte	%	Pequeno ou médio porte	%	
México	400	177	42.4	98	55.4	79	44.6	147	83.1	30	16.9	44.3
Venezuela	19	14	3.4	4	28.6	10	71.4	13	92.9	1	7.1	73.7
Colômbia	35	30	7.2	11	36.7	19	63.3	26	86.7	4	13.3	85.7
Peru	25	19	4.6	7	36.8	12	63.2	14	73.7	5	26.3	76.0
Chile	58	37	8.9	8	21.6	29	78.4	30	81.1	7	18.9	63.8
Brasil	237	99	23.7	46	46.5	53	53.5	83	83.8	16	16.2	41.8
Argentina	53	41	9.8	14	34.1	27	65.9	36	87.8	5	12.2	77.4
América Latina	827	417	100.0	188	45.1	229	54.9	349	83.7	68	16.3	50.4

## 6. Observações

Realizada desde 1999, a pesquisa chega este ano à 18ª edição. Os números contidos nas tabelas e gráficos são arredondados, e por isso não necessariamente totalizam 100%.

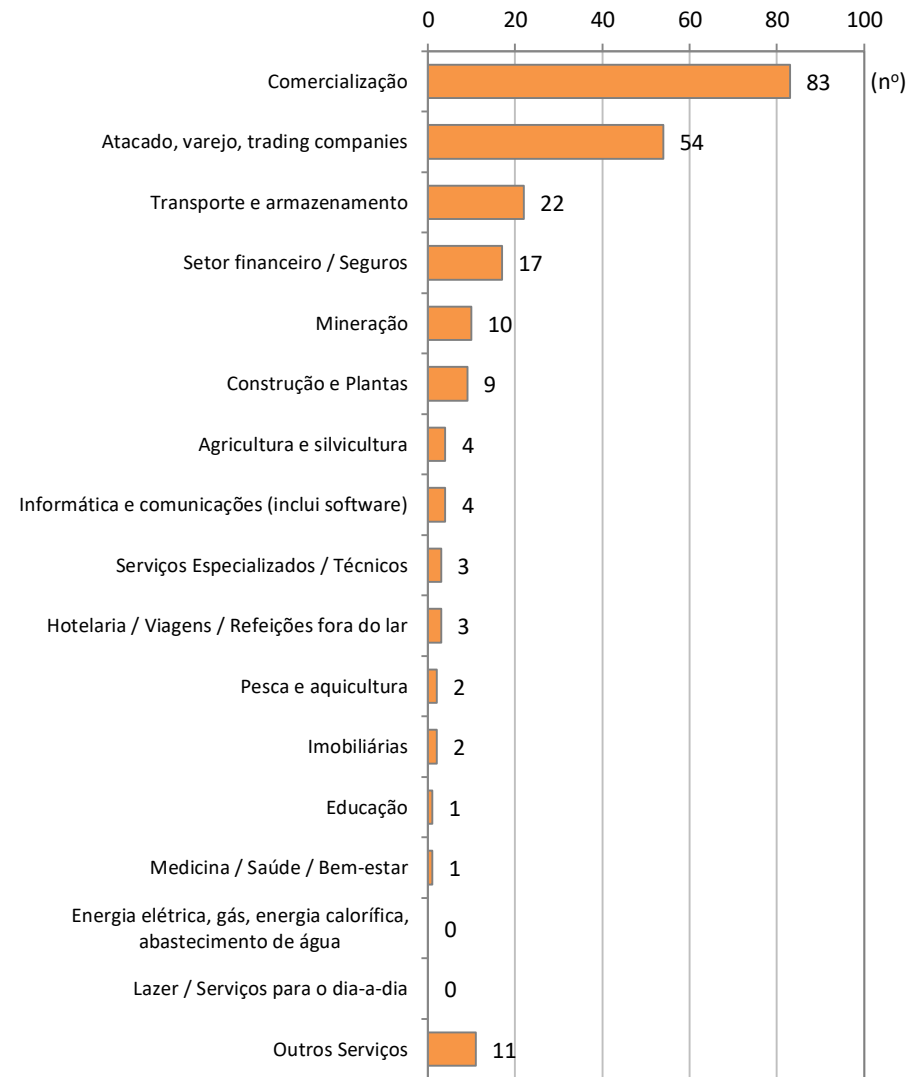
# I-2. Sumário da Enquete: Setores de atividade das empresas respondentes

## Setores de atividade das empresas respondentes (total AL)

### Indústria (191 empresas)



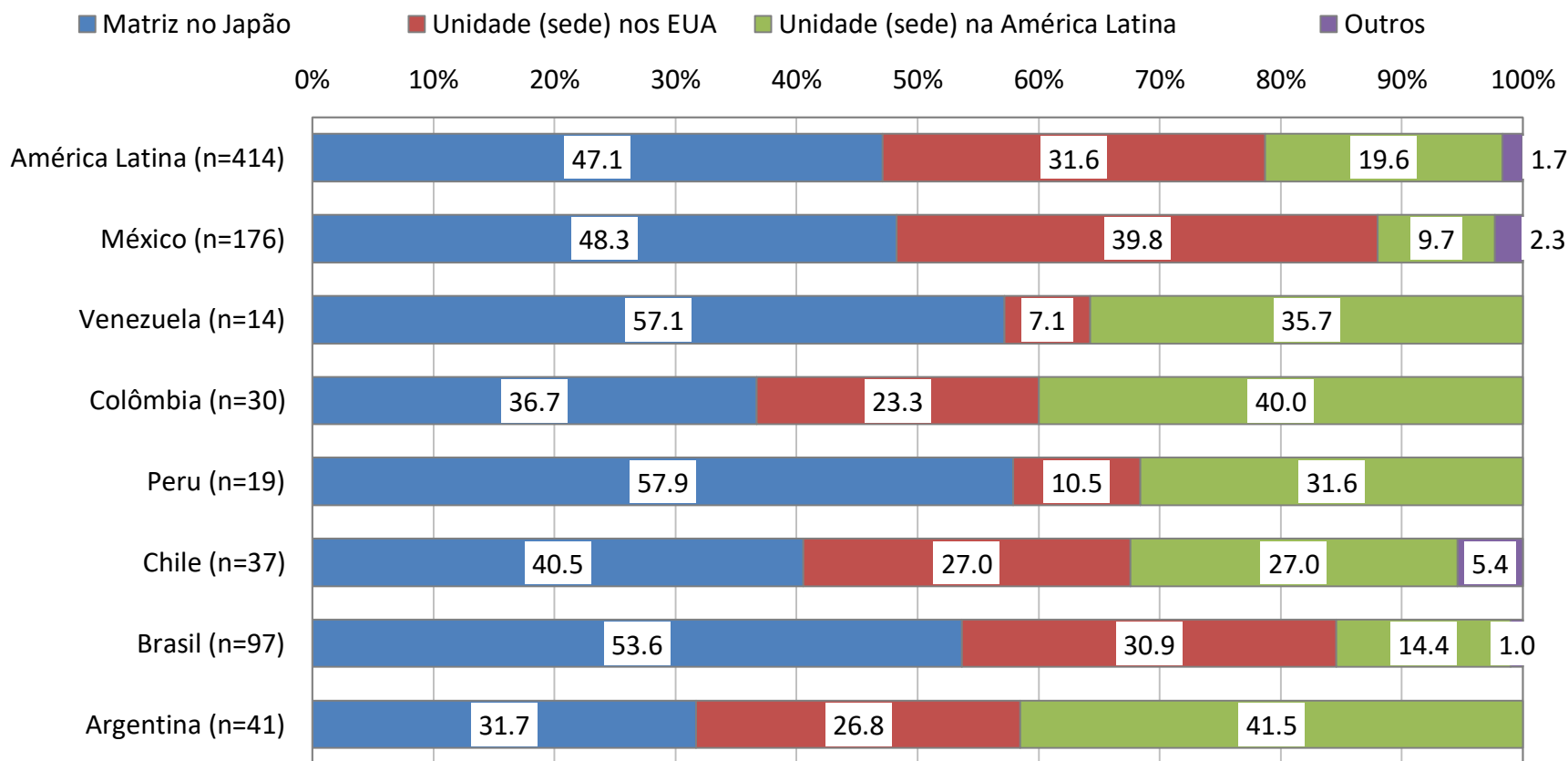
### Não-industrial (226 empresas)



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

- Cerca de 80% das empresas japonesas atuantes na América Latina estão subordinadas ou à sede mundial no Japão ou à unidade da mesma nos Estados Unidos (sede EUA).
- Na análise por país, a proporção das que declaram a unidade norte-americana é maior no México.
- Nos países meridionais, a partir da Colômbia para o sul, há uma parcela maior de empresas que se subordinam à unidade brasileira, dada a proximidade geográfica.

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



## I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

### ■ Visão Geral

A recuperação dos preços das commodities e o aumento das receitas no mercado local contribuíram para uma melhor rentabilidade das empresas, principalmente nos principais países sul-americanos, com destaque para Chile, Colômbia e Peru. As empresas japonesas instaladas no Brasil também tendem a apresentar uma visão mais positiva do seu desempenho, com a retomada do crescimento econômico amparada pela alta dos recursos naturais. Uma novidade em relação aos últimos anos é o fato das empresas situadas na Argentina estarem iniciando análises para fortalecer atividades naquele país, em áreas como Pesquisa e Desenvolvimento e Logística. Outra diferença em relação às enquetes anteriores está no México, onde o interesse das empresas em expandir futuramente os seus negócios começa a ser afetado pela renegociação das condições do NAFTA. Já na Venezuela, além da já existente tendência à retração das atividades, verificou-se a existência de empresas abandonando o país.

### ■ Brasil e Paraguai

O crescimento das vendas internas e a redução dos custos tem tornado o ambiente mais otimista, o que se verifica por exemplo pela redução pela metade das empresas que preveem prejuízo em seus balanços. Algumas empresas responderam que analisam investimentos no Paraguai visando se esquivar do chamado “Custo Brasil”.

### ■ Chile

Embora o lucro operacional tenha se ampliado com o aumento dos preços de recursos naturais e a expansão da demanda doméstica, as empresas reportaram um acirramento da concorrência interna.

### ■ Argentina

Ainda continuando a melhoria do ambiente de negócios, aumentam as receitas e surgem oportunidades de criação de novas modalidades de negócios.

### ■ México

Os negócios no momento atual têm mantido resultados consistentes; porém, a sensação de incerteza gerada pela renegociação do NAFTA tem levado a uma maior cautela quando se fala em expansão.

## I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

### ■ Suplementação da Visão Geral:

A proporção de empresas respondentes que declararam que o resultado operacional em 2017 foi “Rentável” foi de 62,1%, praticamente estável em relação aos 61,5% da pesquisa anterior; porém, 6,6% menos empresas responderam que apresentaram resultado negativo. **[página 9]**

O DI, ou Indicador de Difusão (percepção do clima de mercado) apresentou nesta enquete um resultado duas vezes melhor (de 11,7 para 20,8) em relação à edição anterior. O resultado operacional estimado para 2018, quando comparado a 2017, apresentou um aumento das respostas “Estável” (de 27,9% para 35,0%) e uma diminuição das respostas “Pior” (de 30,2% para 22,1%). A recuperação econômica sul-americana aponta para os primeiros sinais de uma guinada positiva no desempenho das empresas japonesas atuantes na região. **[página 10]**

O resultado operacional estimado para 2018, em comparação ao ano anterior, apresenta um aumento das respostas “Melhor” próxima dos 10 pontos percentuais (52,0%). **[página 17]** Nos quesitos sobre o direcionamento dos negócios a curto prazo, chama a atenção a proporção de respostas positivas na Colômbia e no Peru, onde a percentagem de empresas que planejam expandir os seus negócios em um ou dois anos foi respectivamente de 73,3% e 73,7%. No Brasil se verificou um aumento de mais de 10 pontos percentuais das respondentes que declararam expandir seus negócios (de 42,7% para 53,5%), antevendo a retomada efetiva do crescimento econômico doméstico. Por outro lado, na Venezuela, pela primeira vez desde o início desta pesquisa em 2012, houve respostas assinalando o item “Transferência do negócio para outro país ou região / Retirada” (21,4%). **[página 24]**

No Peru e na Colômbia, o quesito “Empresas do mesmo setor em posição de maior concorrência” apresentou aumento de respondentes que citaram a China (de 16,7% para 20,0% e 17,4% para 31,6%, respectivamente). Sobretudo no caso da Colômbia, contextualmente nota-se que o número de empresas chinesas atuantes naquela país saltou de 20 para 70. **[página 33]**

### **1. Brasil e Paraguai: No Brasil, o crescimento das vendas internas e a redução dos custos tem tornado o ambiente mais otimista, o que se verifica por exemplo pelo fato do número de empresas que preveem prejuízo em seus balanços ter caído pela metade. Algumas empresas responderam que analisam investimentos no Paraguai visando se esquivar do chamado “Custo Brasil”.**

A proporção de empresas japonesas investindo no Brasil que esperam um resultado operacional negativo em 2017 caiu praticamente pela metade em relação ao ano anterior (de 40,6% para 23,2%). Explica-se pelo fato do país ter saído do ciclo de retração econômica em 2017, com uma tendência de recuperação da demanda interna. **[página 9]** O índice DI (percepção do clima de negócios) saltou do negativo para o positivo (-11,5 para +23,3). **[página 10]** Verificou-se um expressivo crescimento das empresas que assinalaram “Aumento das vendas no mercado local” como razão do resultado operacional ter melhorado (de 43,8% para 75,6%). Outro fator que contribuiu para o melhor resultado foi a continuidade dos esforços para diminuir os custos gerenciais, tais como pessoal, despesas administrativas, energia e água, combustíveis, etc. **[página 11]**

Por outro lado, denota-se que há o impacto dos custos corporativos conhecidos como “Custo Brasil”, uma vez que respostas como “Complexidade do regime tributário / procedimentos fiscais” (78,8%), “Elevação dos custos com mão-de-obra” (66,7%) e “Conflitos / processos trabalhistas” (65,7%) mantiveram-se em patamares elevados. Porém, a cotação da moeda apresentou uma maior tranquilidade para as empresas, tanto que o número de respondentes que apontaram “Câmbio instável” despencou significativamente, de 76,0% para 50,5%. **[página 51]** A enquete também mostra que 12,1% das empresas estão analisando investir no Paraguai. **[página 76]**



## I-4. Sumário da Enquete: Síntese dos resultados

### **2. Chile: Embora o lucro operacional tenha expandido com o aumento dos preços de recursos naturais e a expansão da demanda doméstica, as empresas reportaram um acirramento da concorrência interna.**

No quesito “Resultado operacional estimado para 2017”, a apreciação dos recursos naturais verificada desde o final de 2016 propiciou para as empresas no Chile uma maior proporção de empresas esperando lucro para esse ano, passando de 62,2% no ano anterior para 75,7%. [página 9] O indicador DI (percepção do clima de mercado) quadruplicou em relação à enquete anterior, de 10,8 para 46,0, endossando o desempenho positivo das empresas. [página 10]

A recuperação das cotações de recursos naturais atuou a favor das exportações: com 30,0% das respostas, “Expansão das exportações gerando mais receitas” foi a resposta mais comum para justificar a melhoria do resultado operacional estimado para 2017. [página 11] A enquete enxerga ainda, diante da perspectiva de expansão das exportações, um interesse maior das empresas em fortalecer a produção local nos próximos dois anos, tanto de produtos de aceitação geral, ou seja, geradores de volume (de 11,8% para 23,5%) quando de produtos com maior valor agregado (de 5,9% para 17,6%). [página 28]

Porém, há um acirramento da competição de preços nos mercados domésticos, decorrente do aumento do volume de importados para atender à expansão da demanda interna. No quesito “Dificuldades comerciais / de vendas”, a resposta “Ascensão de concorrente (com preços competitivos)” apresentou aumento de 45,9% para 56,8%, sendo este o maior percentual da América Latina. [página 35]

### **3. Argentina: Ainda continuando a melhoria do ambiente de negócios, aumentam as receitas e surgem oportunidades de criação de novas modalidades de negócios.**

A recuperação da macroeconomia argentina ampliou a demanda interna, fazendo com que o DI, ou Indicador de Difusão (percepção do clima de mercado) se multiplicasse por sete em relação à edição anterior, passando de 4,3 para 31,7. [página 10] A percentagem de respondentes assinalando “Aumento das vendas no mercado local” como razão específica para esperarem um resultado operacional melhor atingiu o patamar de 94,1%. A política econômica favorável aos negócios desenvolvida pelo governo Macri foi também apreciada pelos respondentes, que deram ao país a maior percentagem em toda a América Latina para a resposta “Impacto da política do governo local” (11,8%). [página 11] Adicionalmente, verifica-se ainda iniciativas para que a Argentina passe a funcionar como plataforma multifuncional de negócios: entre as funções específicas que as empresas devem expandir nos próximos dois anos, despontaram as respostas “Pesquisa e Desenvolvimento” (12,0%) e “Supervisão regional” (16,0%), que não haviam sido mencionadas no ano anterior, e houve um aumento da resposta “Cadeia de distribuição”, que passou de 15,4% para 24,0%. [página 28]

### **4. México: Os negócios no momento atual têm mantido resultados consistentes; porém, a sensação de incerteza gerada pela renegociação do NAFTA tem levado a uma maior cautela quando se fala em expansão.**

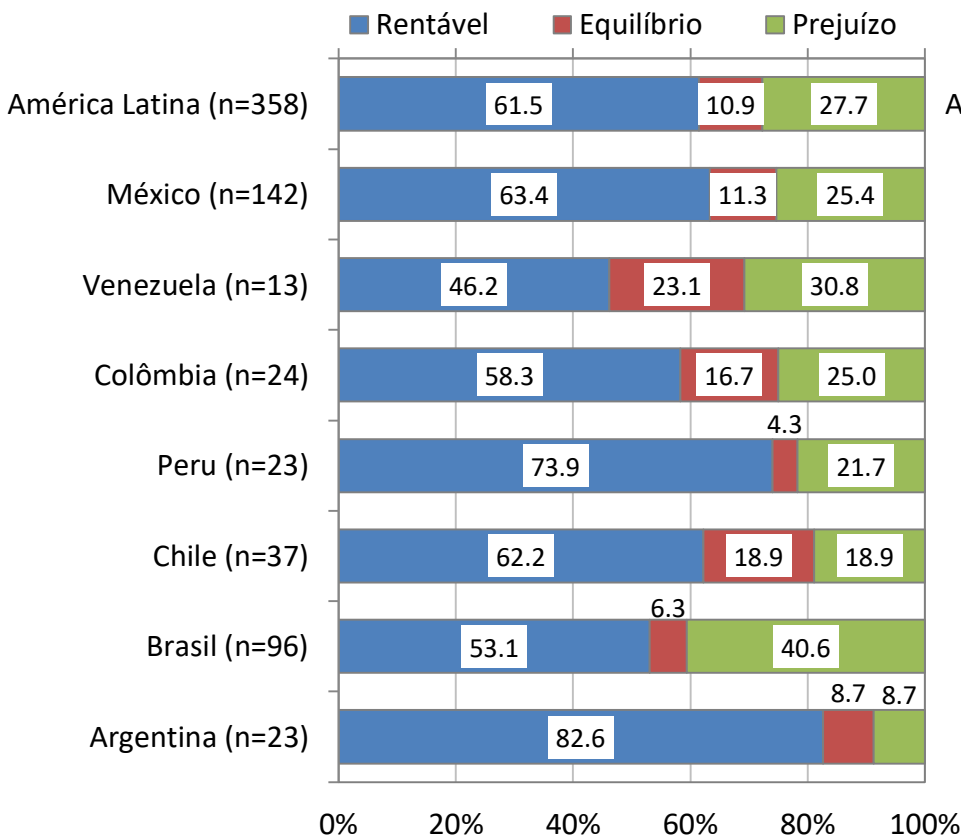
O Indicador DI do México foi de 51,4, o mais alto de toda a região, e predominam empresas que enxergam os seus negócios se desenvolvendo com relativa consistência. [página 17] Porém, quando se trata do desenvolvimento dos negócios para os próximos dois anos, em relação ao ano anterior houve uma redução de cerca de 13 pontos percentuais das empresas que planejavam uma expansão (de 78,9% para 66,1%), ao passo que as empresas que planejavam manter o status atual subiu 10 pontos (de 20,4% para 29,9%). Essas e outras respostas permitem observar uma atitude mais cautelosa em relação ao desenvolvimento de novos negócios, para o que contribui a renegociação das condições do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). [página 24]

Nesta edição da enquete, perguntamos às empresas instaladas no México sobre o impacto causado pela renegociação do NAFTA. “Flexibilização do comércio e das adunas / regulamentação de origem” (74,6%) foi o tema de interesse específico dominante, e também foi citado com preocupação nos comentários individuais das empresas. [página 68]

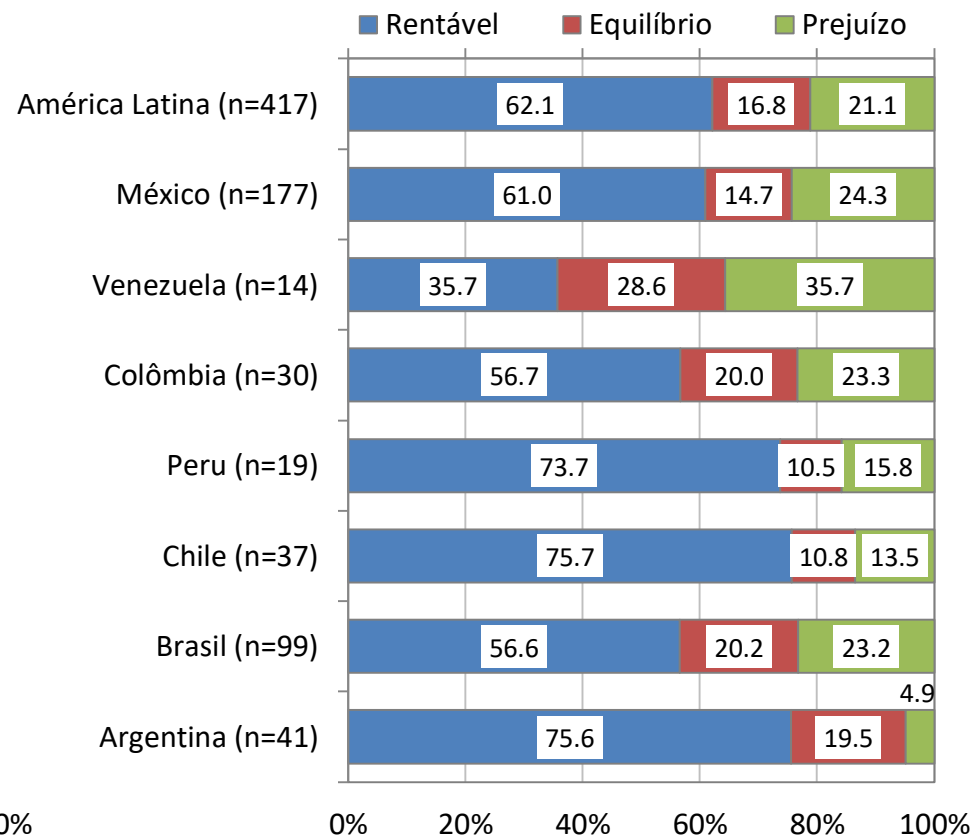
## II-1-(1) Resultado operacional estimado para 2017

- Em comparação com a edição anterior da pesquisa, nota-se uma redução das empresas que previram “Prejuízo”, com aumento da proporção das empresas com expectativa de “Equilíbrio”.
- Numa análise por país, verifica-se que o Chile apresentou um expressivo aumento de respostas “Rentável”, impactado pela recuperação dos preços dos recursos naturais no mercado. No Brasil, a proporção da resposta “Prejuízo” caiu pela metade.

**Resultado operacional estimado para 2016**  
(levantamento realizado em 2016)



**Resultado operacional estimado para 2017**  
(levantamento realizado em 2017)

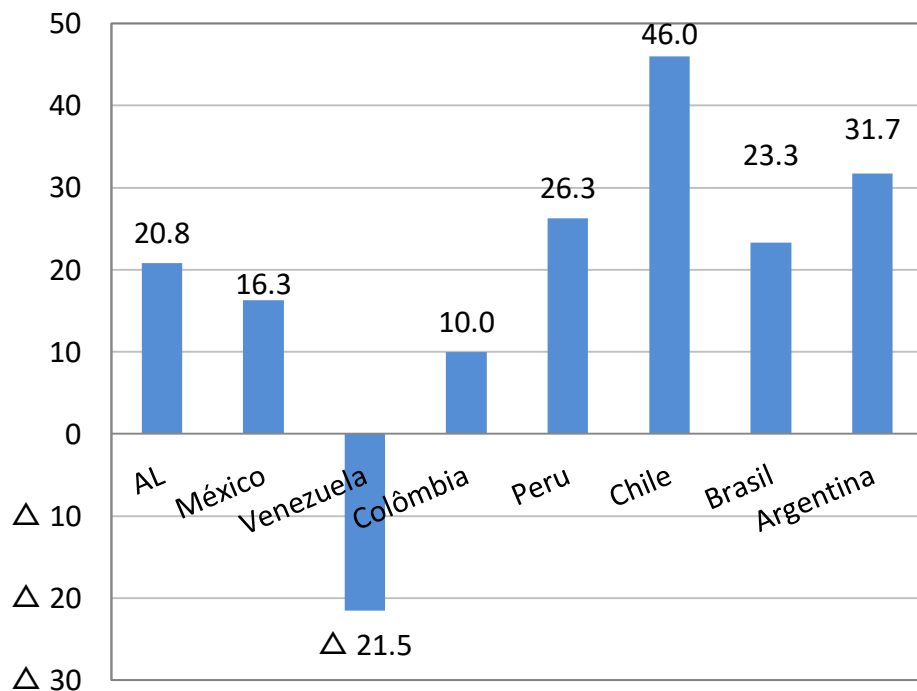


## II-1-(2) Resultado operacional estimado para 2017 (comparado ao ano anterior)

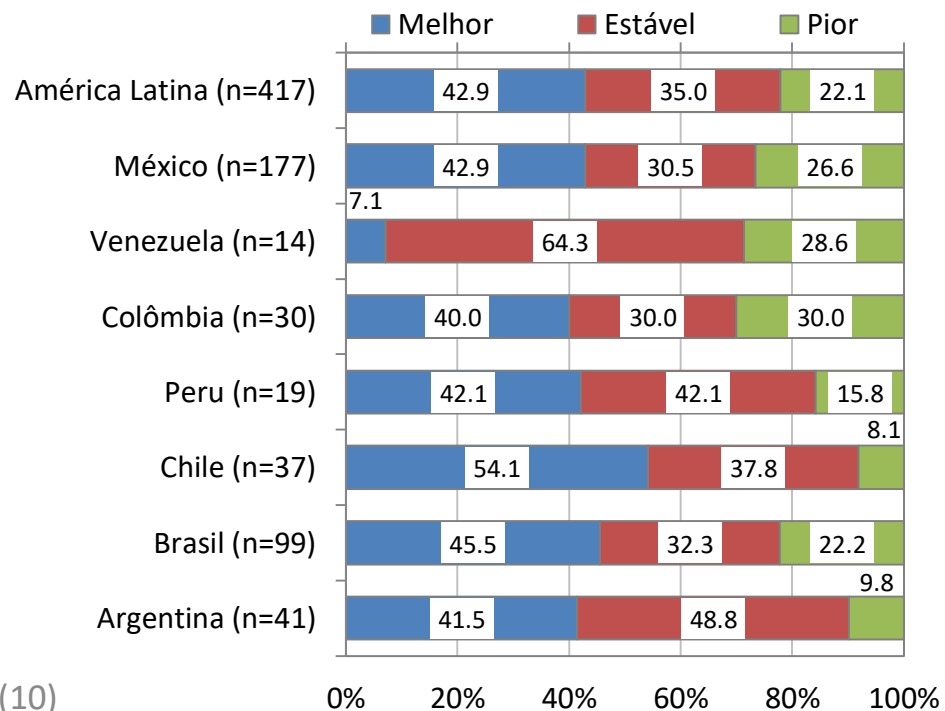
- O DI, ou Indicador de Difusão (percepção do clima de mercado) geral da América Latina praticamente dobrou do ano anterior para este (de 11,7 para 20,8). Individualmente, o Chile praticamente quadruplicou o seu indicador DI, beneficiado pela recuperação dos preços dos recursos naturais (10,8% para 46,0%). Já no Brasil e na Argentina, dois países com demanda interna em recuperação, o DI do primeiro passou de negativo para positivo (de -11,5 para +23,3) e o segundo, multiplicou o seu resultado por sete (4,3 para 31,7).
- O índice DI do México, país que já sinalizava uma certa estabilização da expansão dos investimentos japoneses, apresentou uma redução sensível (de 31,0 para 16,3), com um impacto inclusive da gestão Trump nos Estados Unidos.
- O resultado operacional estimado para 2017, quando comparado ao ano anterior, apresentou um aumento das respostas “Estável” (de 27,9% para 35,0%) e uma diminuição das respostas “Pior” (de 30,2% para 22,1%). O fim do ciclo de desaceleração econômica na América do Sul reflete-se na retração dos desempenhos negativos das empresas japonesas atuantes na região.

**Indicador de Difusão (DI):** Percentagem de empresas cuja resposta de resultado operacional estimado para 2017 comparado ao ano anterior era “Melhor”, subtraído da percentagem que respondeu que seria “Pior”.

DI por país (2017)



Resultado operacional estimado para 2017 comparado ao ano anterior



## II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017

- Na AL como um todo, a maior proporção (73,2%) foi de empresas que apontaram “Aumento das vendas no mercado local”, seguindo-se “Redução de outras despesas” (21,2%) como a segunda resposta mais comum. Inversamente, diminuiu a proporção de respondentes que apontaram “Variações cambiais” como fator preponderante (29,3% para 15,6%), sinal de que o câmbio mostra-se estabilizado.
- Por país, nota-se que na Argentina, que passou a apresentar crescimento econômico positivo, a percentagem de empresas que registraram “Aumento das vendas no mercado local” atingiu 94,1%. A política econômica favorável aos negócios desenvolvida pelo governo Macri deu ao país a maior percentagem em toda a região para a resposta “Impacto da política do governo local” (11,8%).
- No Brasil houve um crescimento expressivo da resposta “Aumento das vendas no mercado local”, que passou de 43,8% para 75,6%. Outro fator do melhor resultado foi a continuidade dos esforços para diminuir custos, tais como “Redução de outras despesas” (40,0%) e “Redução dos gastos com pessoal” (28,9%).
- Já no Chile, a recuperação das cotações de recursos naturais atuou a favor das exportações, sendo a proporção de respondentes que assinalaram “Expansão das exportações gerando mais receitas” a mais elevada de toda a região (de 18,8% para 30,0%).

### Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017 (múltiplas respostas)

(em %)

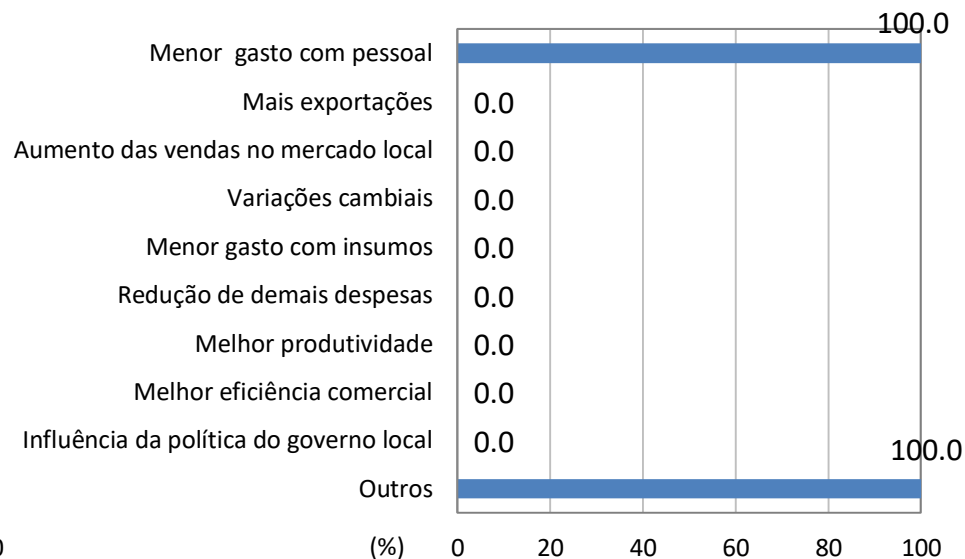
	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para indústria)	Melhoria da eficiência comercial	Impacto da política do governo local	Outros
América Latina	179	20.1	73.2	15.6	15.6	15.1	21.2	16.8	17.3	2.2	9.5
México	76	18.4	69.7	19.7	17.1	11.8	15.8	18.4	5.3	1.3	5.3
Venezuela	1	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Colômbia	12	25.0	75.0	8.3	0.0	8.3	8.3	0.0	8.3	0.0	8.3
Peru	8	25.0	62.5	0.0	0.0	0.0	12.5	12.5	12.5	0.0	25.0
Chile	20	30.0	70.0	20.0	15.0	0.0	10.0	5.0	30.0	0.0	15.0
Brasil	45	15.6	75.6	17.8	22.2	28.9	40.0	26.7	35.6	2.2	11.1
Argentina	17	23.5	94.1	0.0	11.8	17.6	23.5	11.8	17.6	11.8	5.9

# II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017 (por país 1)

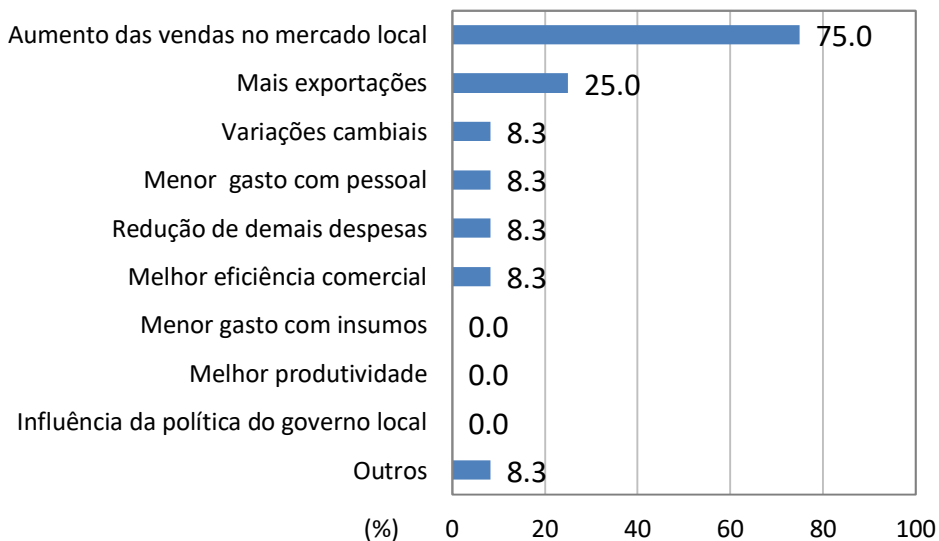
**México (n=76)**



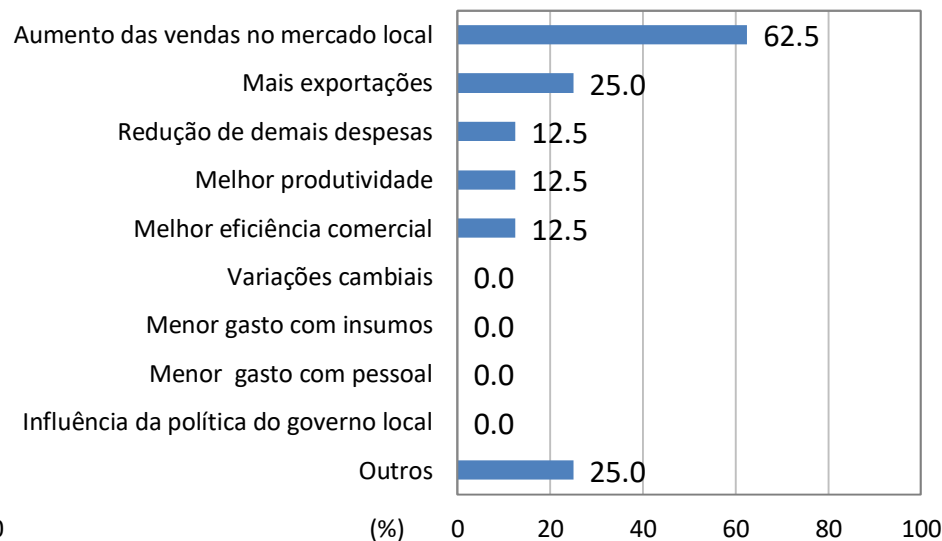
**Venezuela (n=1)**



**Colômbia (n=12)**

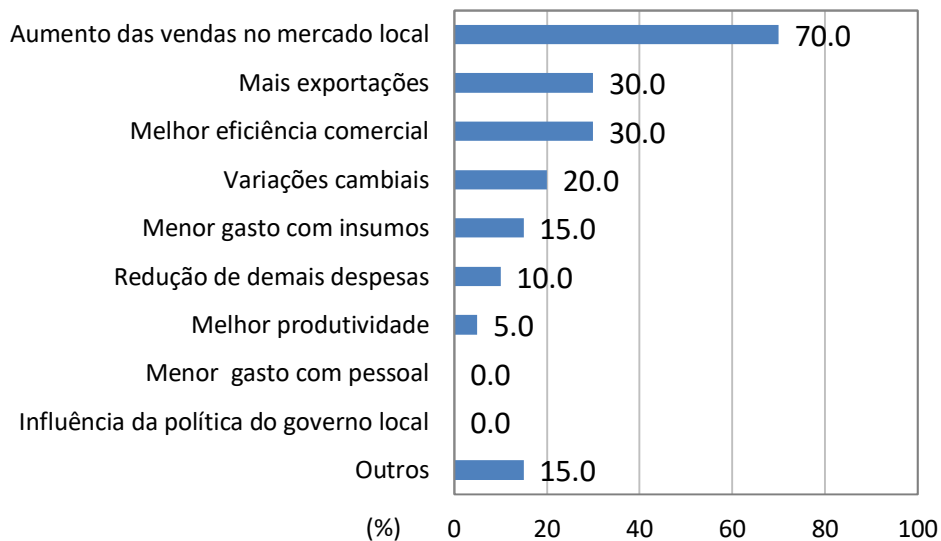


**Peru (n=8)**



# II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017 (por país 2)

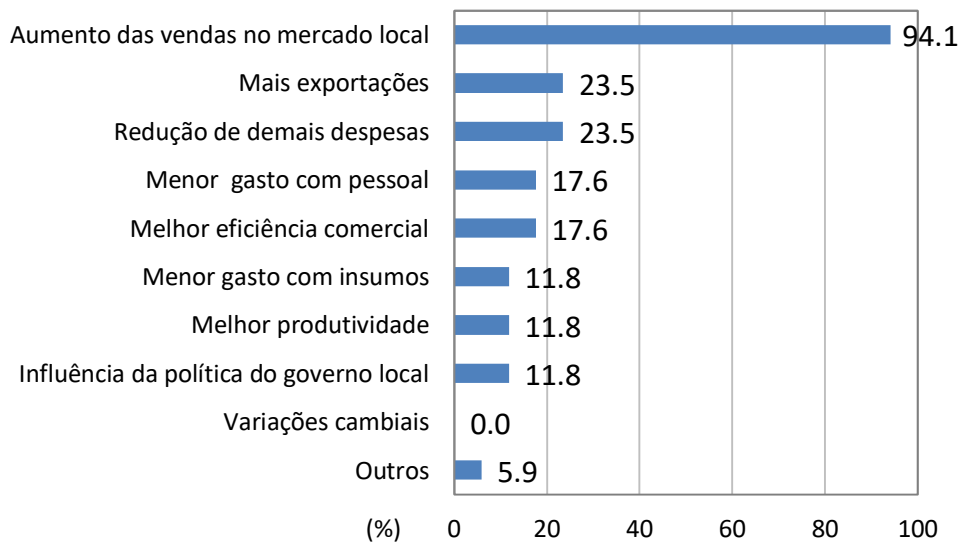
**Chile (n=20)**



**Brasil (n=45)**



**Argentina (n=17)**



## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017

- Na América Latina como um todo, os principais fatores apontados foram “Retração das vendas no mercado local”, “Variações cambiais”, “Maior custo de aquisição de insumos” e “Aumento dos gastos com pessoal”.
- No México, a renegociação do NAFTA e os efeitos do panorama político nos EUA levaram à volatilidade do Peso Mexicano, fazendo com que “Variações cambiais” fosse o fator mais apontado (48,9%) pelo segundo ano consecutivo. Outro motivo bastante apontado foi “Maior custo de aquisição de insumos” (29,8%), sobretudo entre empresas que atuam com importação para comercialização no país.
- Já na Venezuela, as respostas “Impacto da política do governo local” e “Diminuição das vendas no mercado local” foram mencionadas por 100% dos respondentes, refletindo as turbulências político-econômicas do país.
- No Brasil, nenhuma das empresas que esperavam uma piora do resultado operacional apontou como causa dela o quesito “Impacto da política do governo local” (0%), fato esse que aponta para as reformas estruturais promovidas pelo Governo Temer.

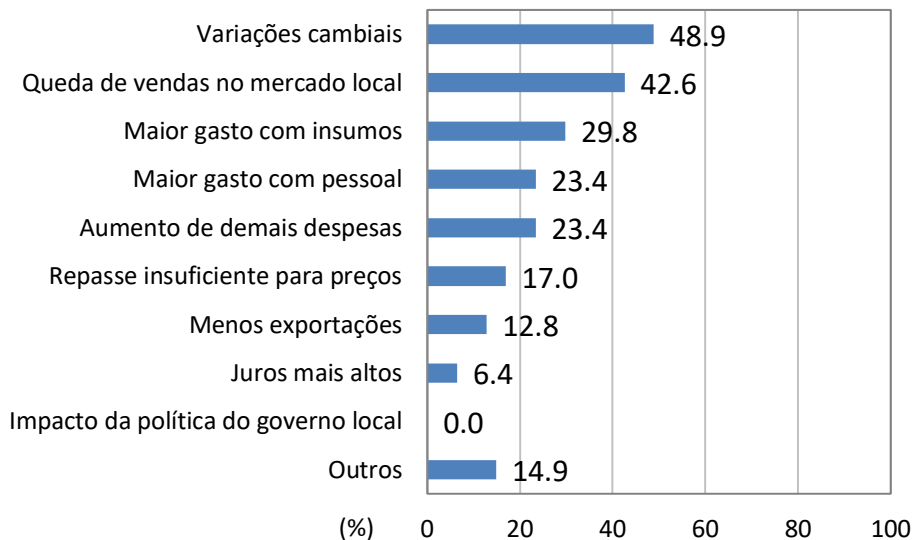
### Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017 (múltiplas respostas)

(em %)

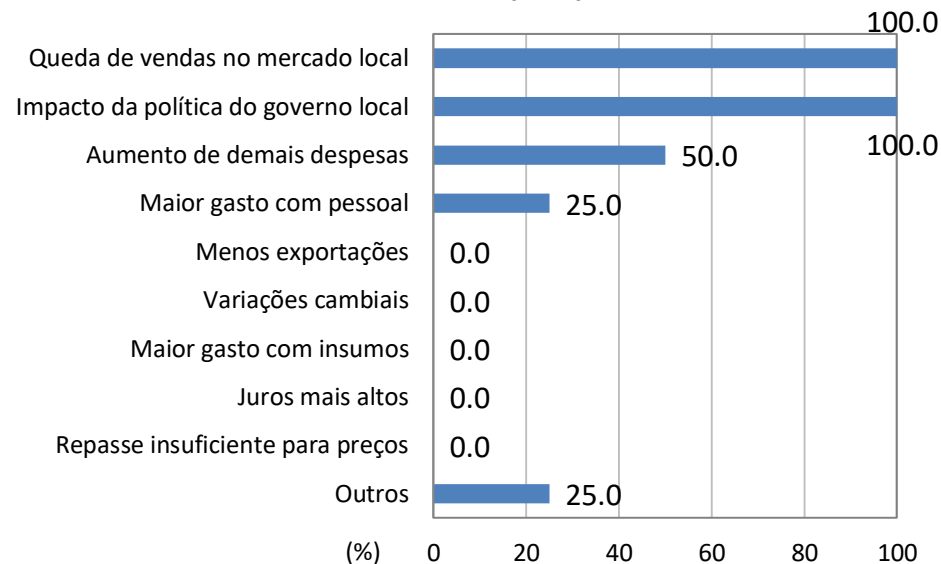
	Respostas válidas	Queda nas exportações gerando menos receitas	Retração das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Aumento dos juros	Repasse insuficiente para os preços	Impacto da política do governo local	Outros
América Latina	92	13.0	50.0	29.3	26.1	26.1	22.8	4.3	20.7	8.7	17.4
México	47	12.8	42.6	48.9	29.8	23.4	23.4	6.4	17.0	0.0	14.9
Venezuela	4	0.0	100.0	0.0	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0	100.0	25.0
Colômbia	9	33.3	66.7	22.2	22.2	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	22.2
Peru	3	0.0	66.7	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3
Chile	3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7
Brasil	22	13.6	59.1	9.1	27.3	31.8	31.8	0.0	27.3	0.0	9.1
Argentina	4	0.0	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0	25.0	50.0	50.0	25.0

## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017 (por país 1)

**México (n=47)**



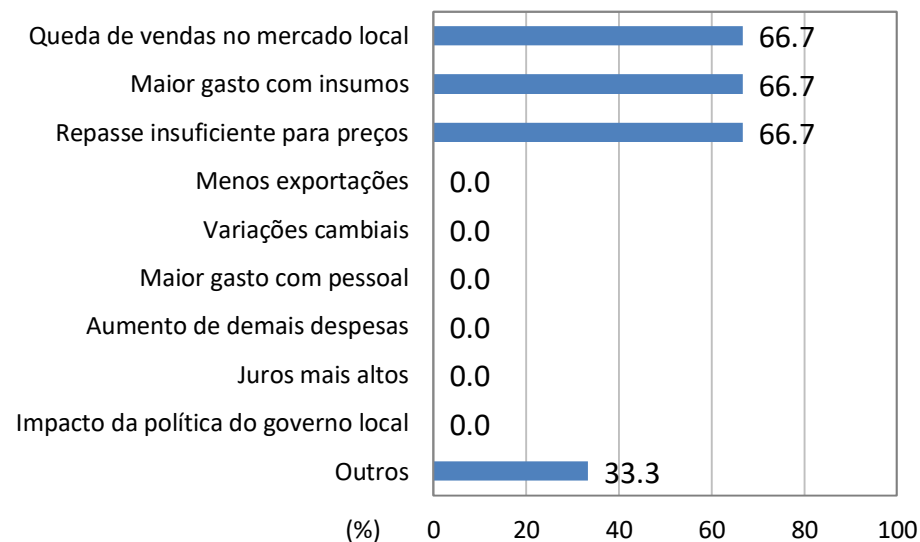
**Venezuela (n=4)**



**Colômbia (n=9)**



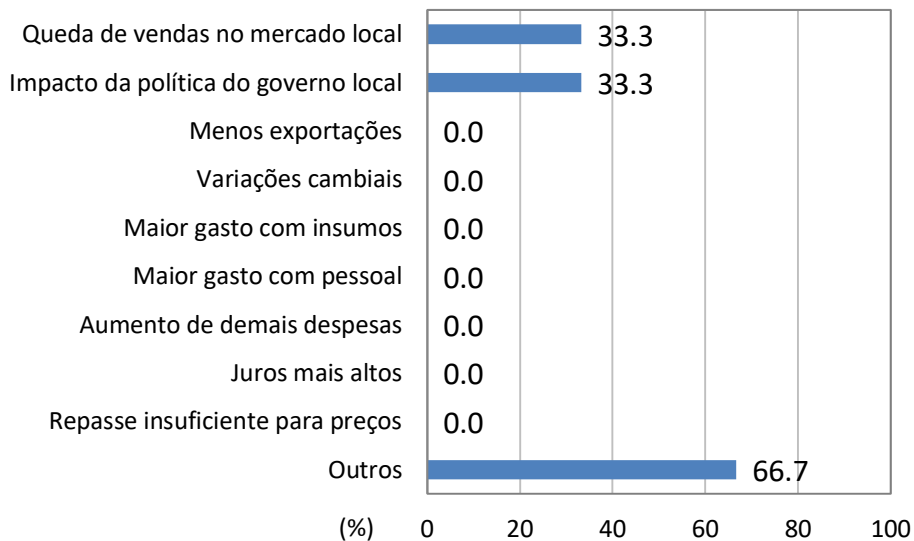
**Peru (n=3)**



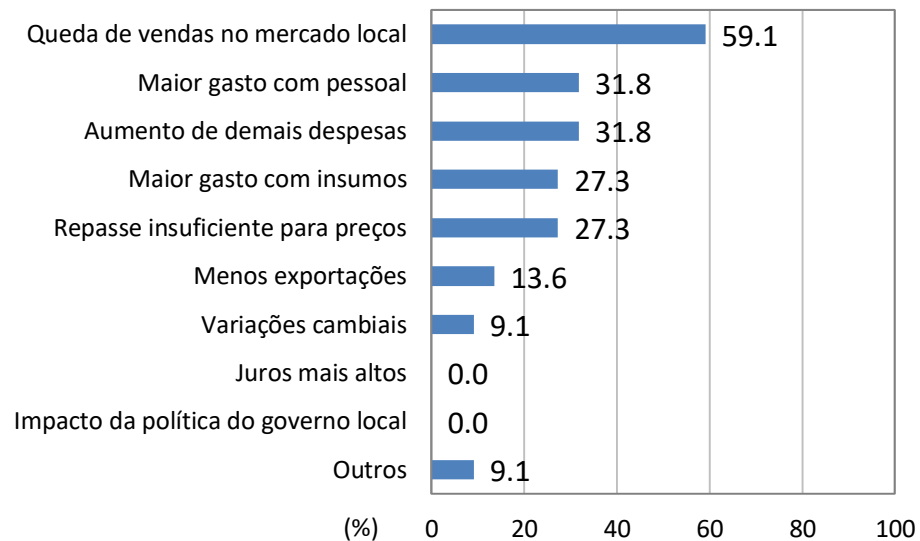


## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017 (por país 2)

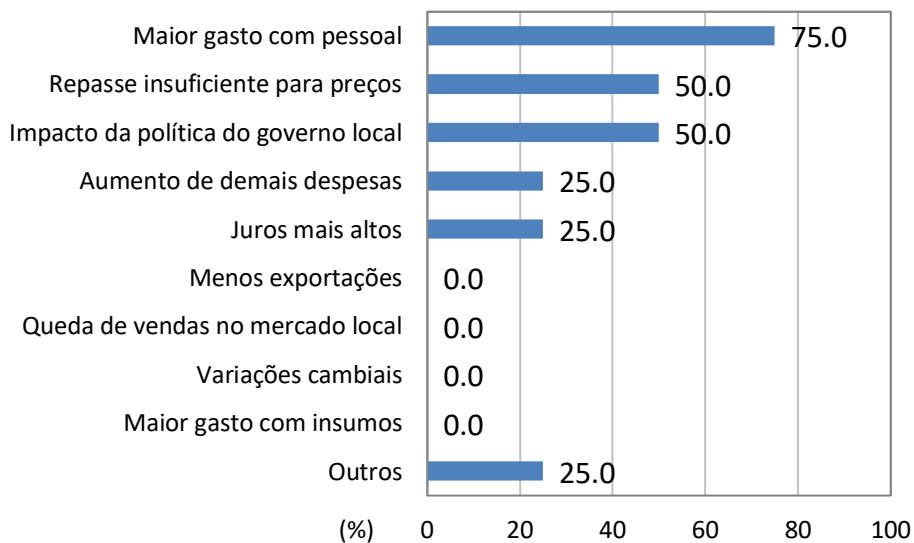
**Chile (n=3)**



**Brasil (n=22)**



**Argentina (n=4)**

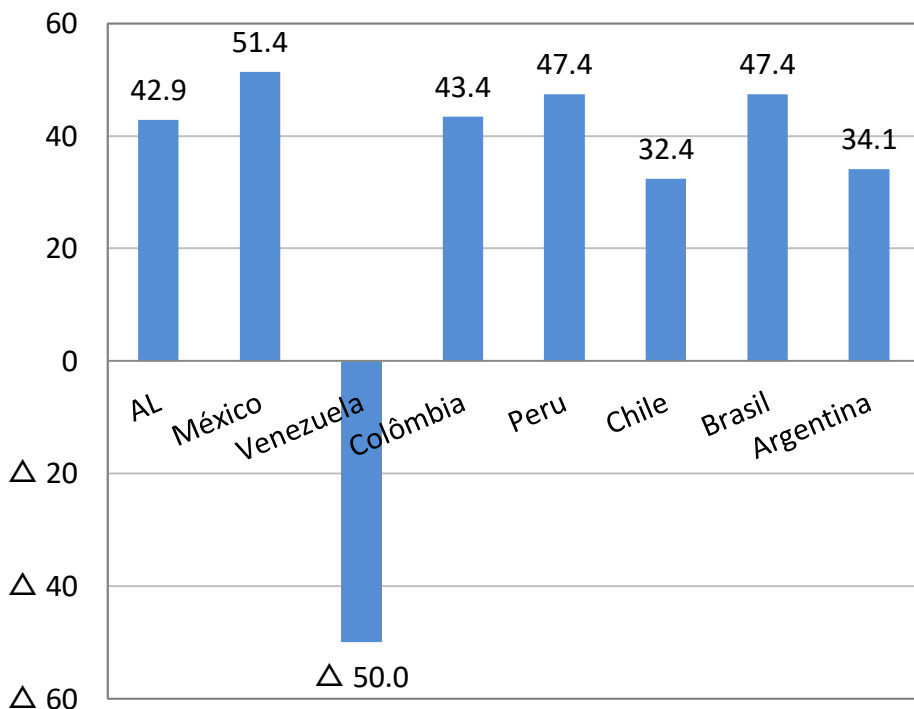


## II-2-(1) Resultado operacional estimado para 2018 (comparado ao ano anterior)

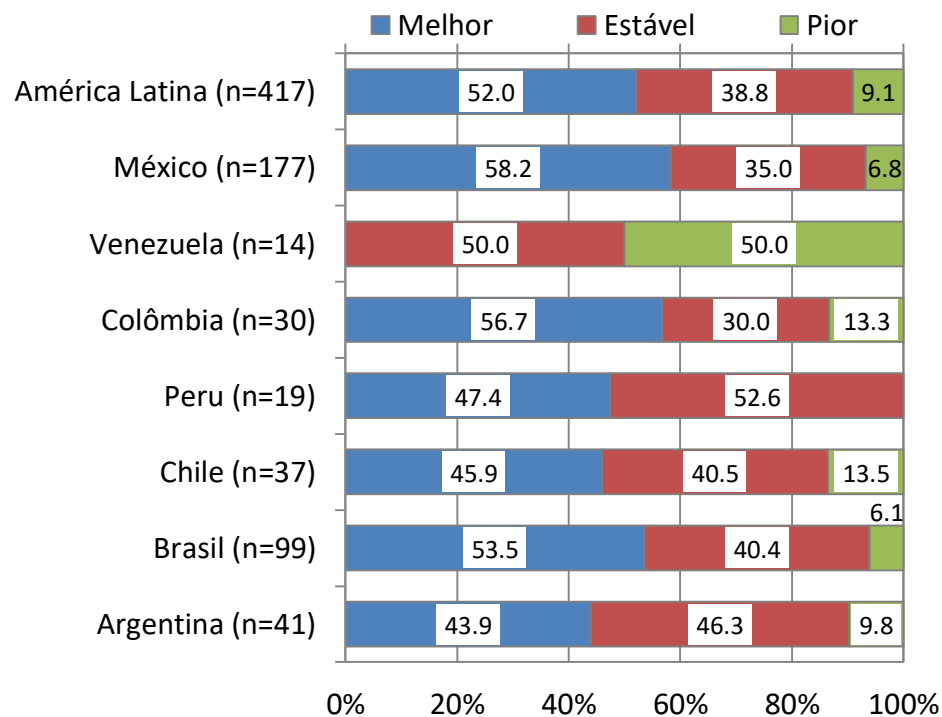
- O Indicador de Difusão (percepção do clima de mercado) para 2018 é favorável em toda a região, à exceção da Venezuela. O resultado operacional estimado para 2018, em comparação ao ano anterior, apresenta um aumento das respostas “Melhor” próxima dos 10 pontos percentuais (52,0%).
- Apesar das incertezas da renegociação do NAFTA, o Indicador DI permaneceu elevado no México, predominando empresas nesse país que enxergam os seus negócios se desenvolvendo com relativa consistência.

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

DI por país (2018)



Resultado operacional estimado para 2018 comparado ao ano anterior



## II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2018

- Na América Latina como um todo, a maior proporção coube ao quesito “Aumento das vendas no mercado local” (75,1%), com destaque para o Brasil e Argentina (respectivamente 83,0% e 88,9%).
- No Peru, a proporção para a resposta “Expansão das exportações gerando mais receitas” (44,4%) foi significativa, principalmente entre empresas comerciais - atacadistas, varejistas e trading companies. Já no quesito “Outros” (44,4%), foram citados o lançamento de novos produtos e aumento da produção, entre outros fatores.
- Na Argentina, a atenuação do rigor regulatório sobre as importações e sobre moedas estrangeiras levou, em relação à enquete de 2017, a um aumento das respondentes (empresas do setor automotivo) que assinalaram as alternativas “Menor custo de aquisição de insumos” (de 11,8% para 22,2%) e “Melhoria da eficiência produtiva” (de 11,8% para 27,8%).

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

(em %)

	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para indústria)	Melhoria da eficiência comercial	Impacto da política do governo local	Outros
América Latina	217	24.4	75.1	4.6	13.8	6.5	10.6	18.4	18.4	2.3	9.7
México	103	28.2	72.8	3.9	12.6	4.9	10.7	21.4	9.7	0.0	7.8
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	17	23.5	76.5	5.9	0.0	11.8	23.5	5.9	17.6	0.0	5.9
Peru	9	44.4	55.6	0.0	22.2	0.0	11.1	22.2	22.2	11.1	44.4
Chile	17	17.6	58.8	5.9	5.9	5.9	0.0	11.8	29.4	11.8	17.6
Brasil	53	15.1	83.0	3.8	18.9	11.3	11.3	15.1	32.1	3.8	9.4
Argentina	18	27.8	88.9	11.1	22.2	0.0	5.6	27.8	16.7	0.0	0.0

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

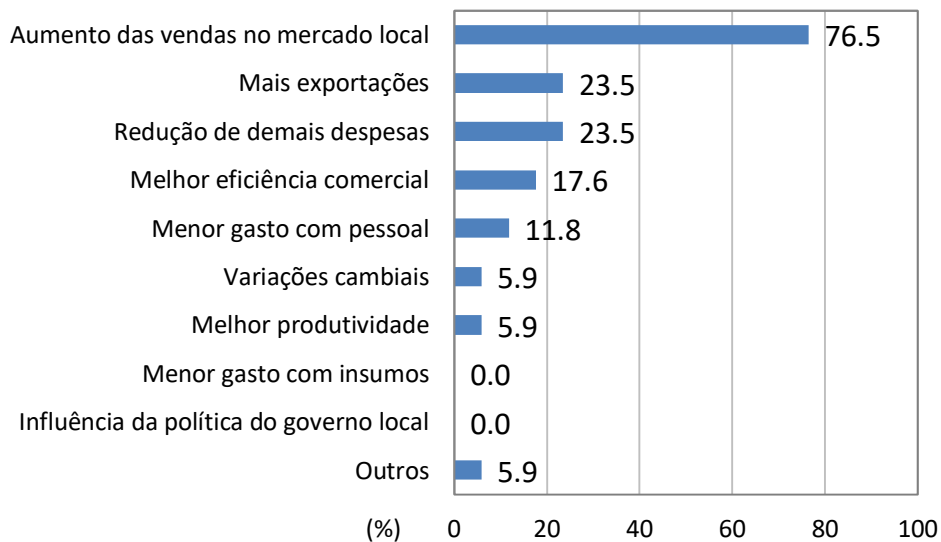
**México (n=103)**



**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=17)**

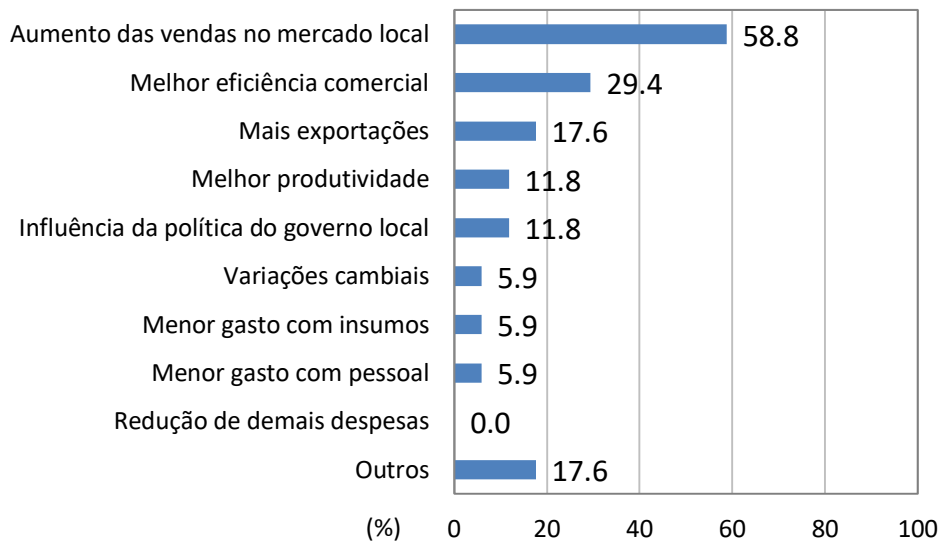


**Peru (n=9)**



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

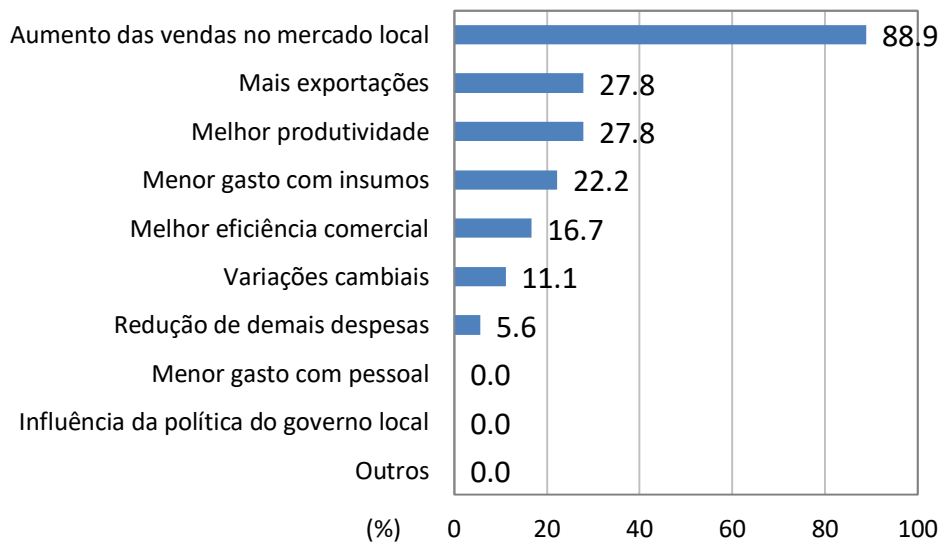
**Chile (n=17)**



**Brasil (n=53)**



**Argentina (n=18)**



## II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018

- Na AL como um todo, a maior proporção (42,1%) de respostas foi “Retração das vendas no mercado local”, seguida por “Impacto da política do governo local” (28,9%) .
- No México, a despreciação do Peso e a inflação afetaram basicamente as empresas que comercializam produtos no mercado interno, tanto que os maiores percentuais foram para as respostas “Diminuição das vendas no mercado local” (58,3%) e “Repasse insuficiente para os preços” (25,0%). Por outro lado, houve menor incidência das respostas “Variações cambiais” (de 48,9% para 16,7%) e “Maior custo de aquisição de insumos” (de 29,8% para 16,7%), com atenuação do impacto negativo desses fatores.

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

(em %)

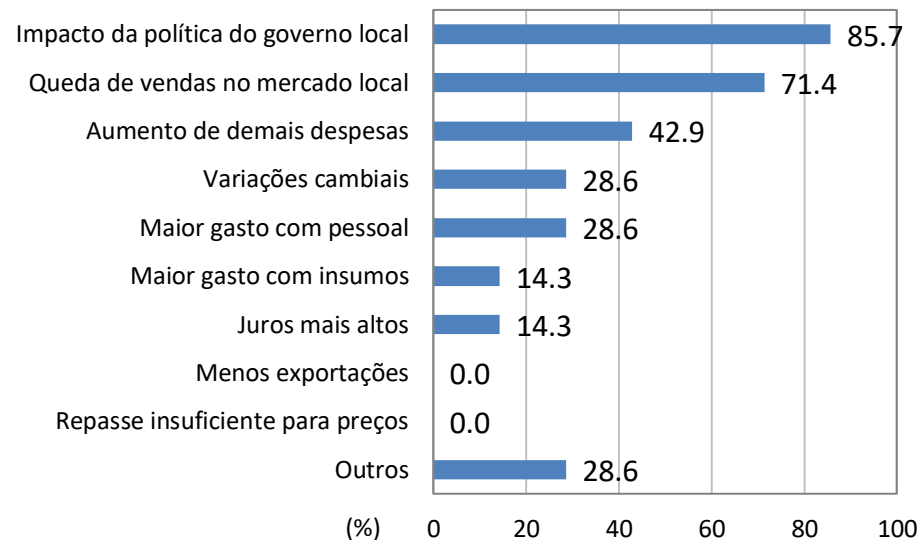
	Respostas válidas	Queda nas exportações gerando menos receitas	Retração das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Aumento dos juros	Repasse insuficiente para os preços	Impacto da política do governo local	Outros
América Latina	38	18.4	42.1	13.2	21.1	21.1	18.4	2.6	13.2	28.9	28.9
México	12	16.7	58.3	16.7	16.7	8.3	16.7	0.0	25.0	0.0	16.7
Venezuela	7	0.0	71.4	28.6	14.3	28.6	42.9	14.3	0.0	85.7	28.6
Colômbia	4	50.0	25.0	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	50.0	25.0
Peru	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chile	5	20.0	20.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	60.0
Brasil	6	33.3	33.3	16.7	33.3	33.3	16.7	0.0	33.3	0.0	33.3
Argentina	4	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	50.0	25.0

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

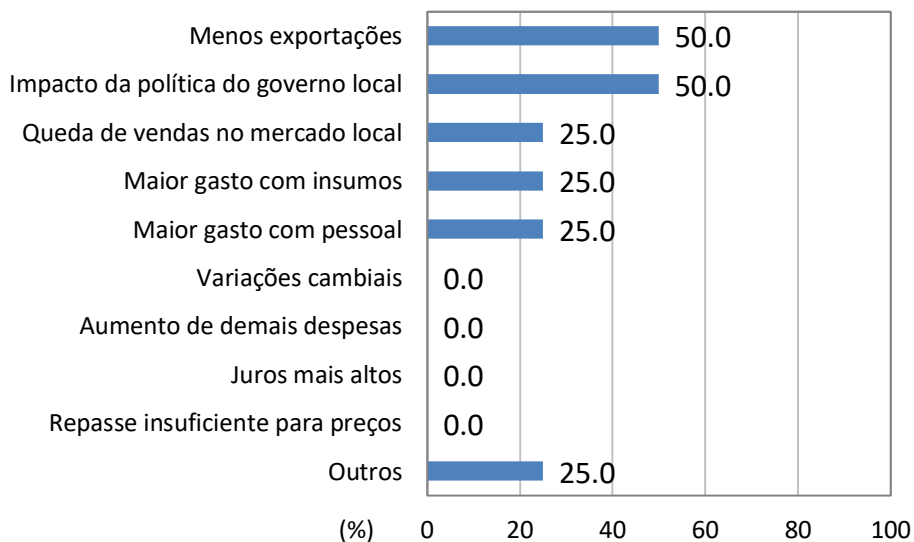
**México (n=12)**



**Venezuela (n=7)**



**Colômbia (n=4)**



**Peru (n=0)**

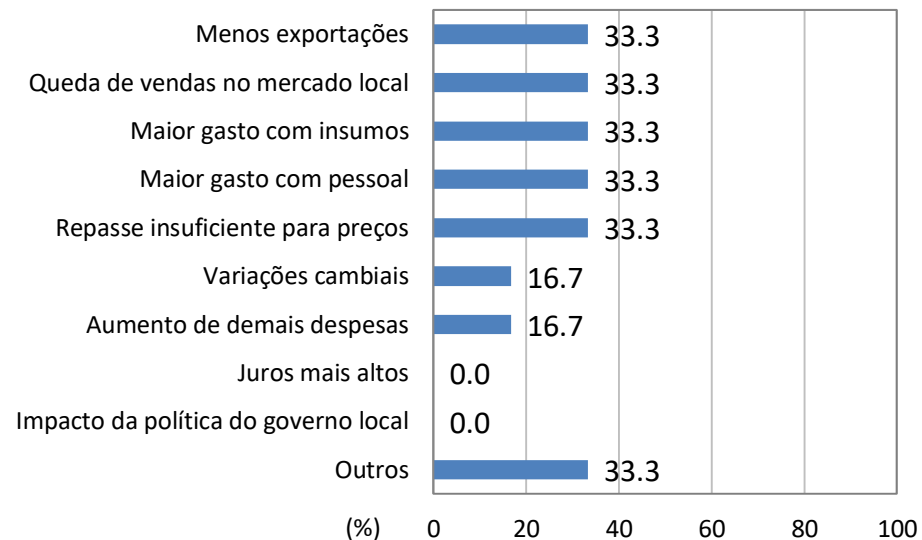


## II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2018 (por país 2)

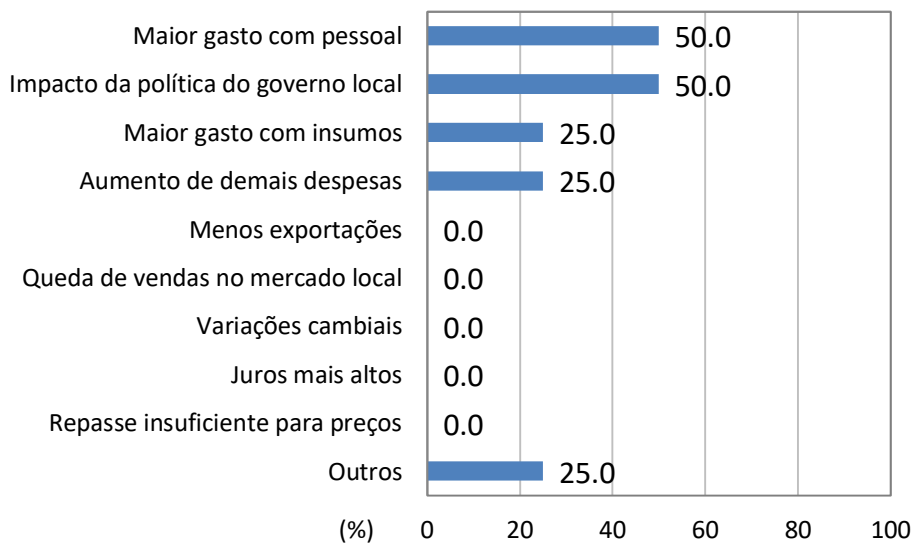
**Chile (n=5)**



**Brasil (n=6)**



**Argentina (n=4)**

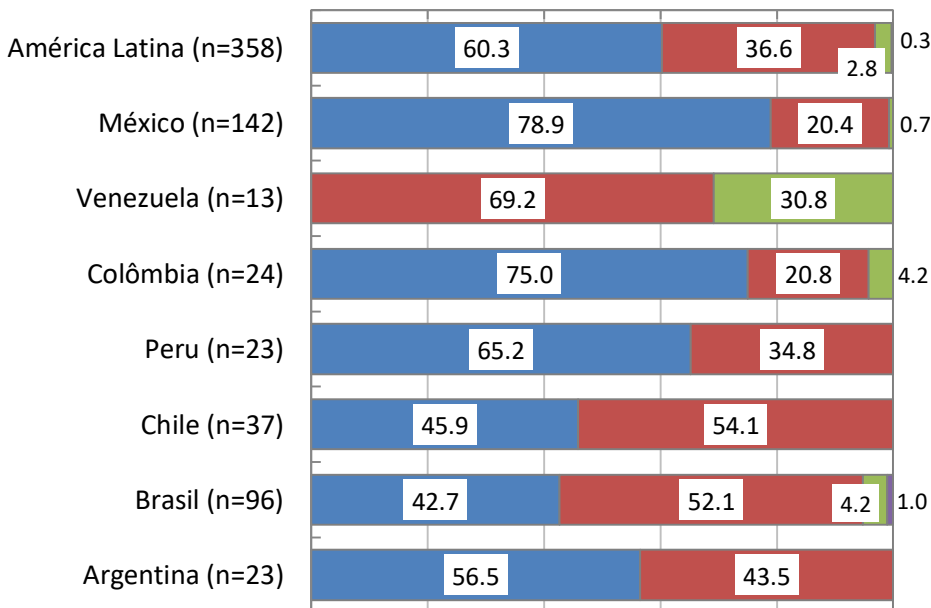




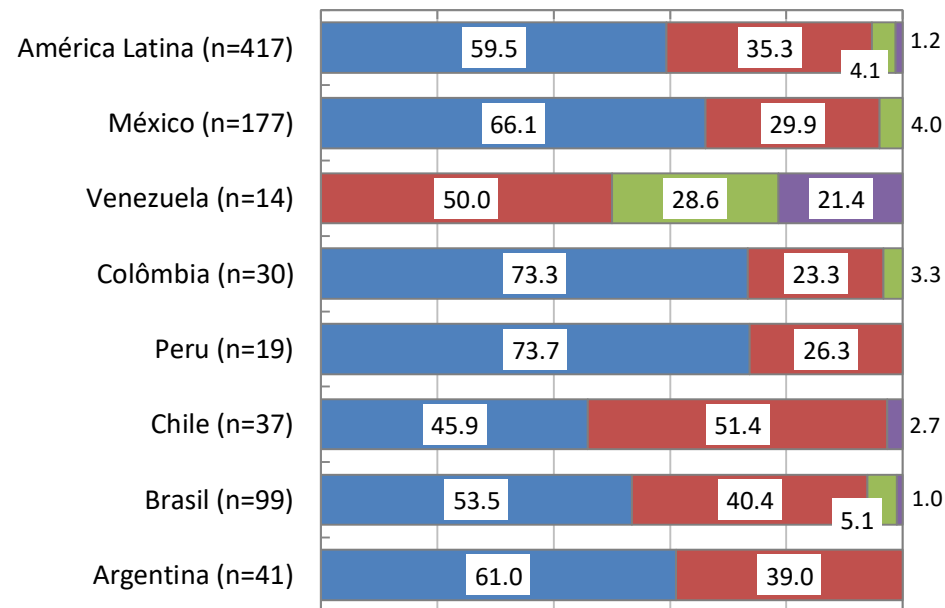
## II-3-(1) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos

- Na América Latina como um todo, a resposta “Expansão” manteve-se na casa dos 60%, patamar similar ao ano anterior. Embora aquém das empresas japonesas atuantes no Sudoeste Asiático (70,0%), essa percentagem superou os seus pares no Leste Europeu (57,9%), ASEAN (55,7%), África (52,9%), Oriente Médio (49,8%) e Ásia Oriental (46,7%), entremostrando a postura pró-ativa das empresas inclusive na comparação com outras regiões emergentes.
- A Colômbia e o Peru tiveram a proporção mais alta de empresas que buscavam expandir seus negócios (cerca de 74%), enquanto o Brasil registrou um aumento de mais de 10 pontos percentuais para a mesma resposta (de 42,7% para 53,5%), antevendo a retomada efetiva do crescimento econômico doméstico.
- No México, houve uma redução de cerca de 12 pontos percentuais das empresas que planejavam uma expansão (de 78,9% para 66,1%), e um aumento de cerca de 10 pontos das empresas que planejavam manter o status atual (de 20,4% para 29,9%). Observa-se assim uma atitude mais cautelosa em relação ao desenvolvimento de novos negócios.
- Por outro lado, na Venezuela, de forma inédita, houve empresas assinalando “Transferência do negócio para outro país ou região / Retirada” (21,4%), sinalizando o agravamento do ambiente de negócios e da segurança pública no país.

### Levantamento realizado em 2016



### Levantamento realizado em 2017



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

- No total dos países latino-americanos, as principais razões apontadas foram “Crescimento das vendas” (89,1%) e “Elevado crescimento de mercado / com potencial” (47,6%).
- Por país, houve um expressivo aumento na Colômbia da reposta “Crescimento das vendas” (de 77,8% para 90,9%) em relação ao ano anterior. No Chile e no Brasil, a proporção dessa resposta superou os 90%. O Peru foi o único país em toda a região que apresentou aumento de respostas “Elevado crescimento de mercado / com potencial” (de 60,0% para 71,4%).
- A Argentina apresentou a maior proporção de respondentes de toda a região para o quesito “Relacionamento com parceiros de negócios” (36,0%), sobretudo no setor automobilístico e entre as trading companies. Além disso, os avanços na flexibilização das restrições ao comércio exterior fizeram com que a proporção de empresas que responderam “Regulamentação menos restritiva” (16,0%) fosse a maior de toda a região.

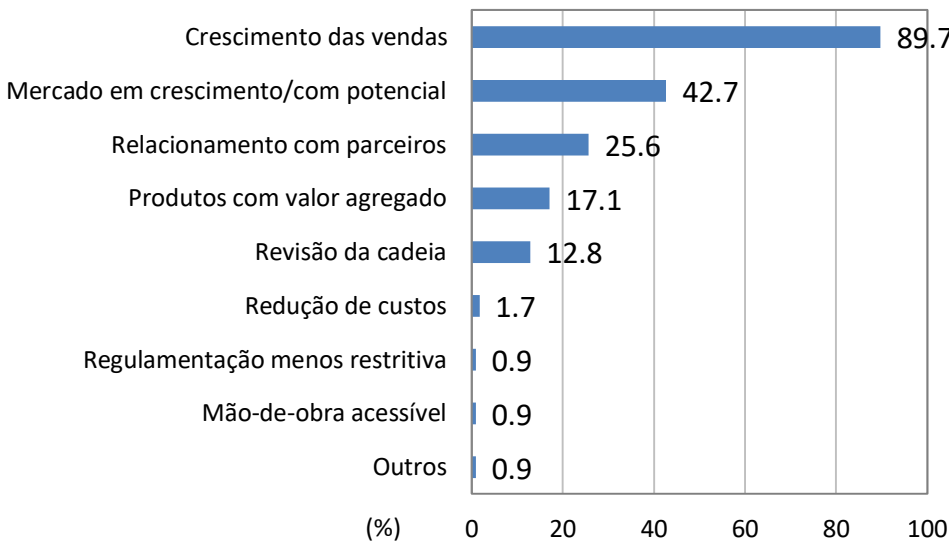
### Motivos da expansão (múltiplas respostas)

(em %)

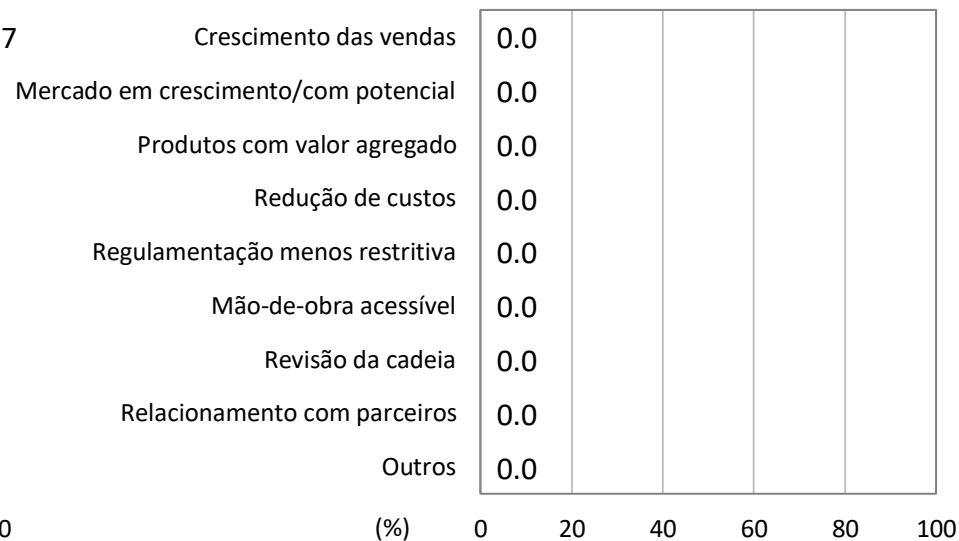
	Respostas válidas	Crescimento das vendas	Elevado crescimento de mercado / com potencial	Forte aceitação de produtos com alto valor agregado	Redução de custos com aquisição de insumos, mão-de-obra, etc.	Regulamentação menos restritiva	Mão-de-obra acessível	Revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição	Relacionamento com parceiros de negócios	Outros
América Latina	248	89.1	47.6	19.0	3.6	4.4	0.8	14.1	26.2	4.4
México	117	89.7	42.7	17.1	1.7	0.9	0.9	12.8	25.6	0.9
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	22	90.9	45.5	13.6	0.0	4.5	0.0	4.5	22.7	4.5
Peru	14	78.6	71.4	28.6	0.0	7.1	0.0	21.4	7.1	7.1
Chile	17	94.1	35.3	29.4	0.0	0.0	0.0	0.0	23.5	11.8
Brasil	53	90.6	56.6	24.5	7.5	7.5	1.9	20.8	30.2	11.3
Argentina	25	84.0	48.0	8.0	12.0	16.0	0.0	20.0	36.0	0.0

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

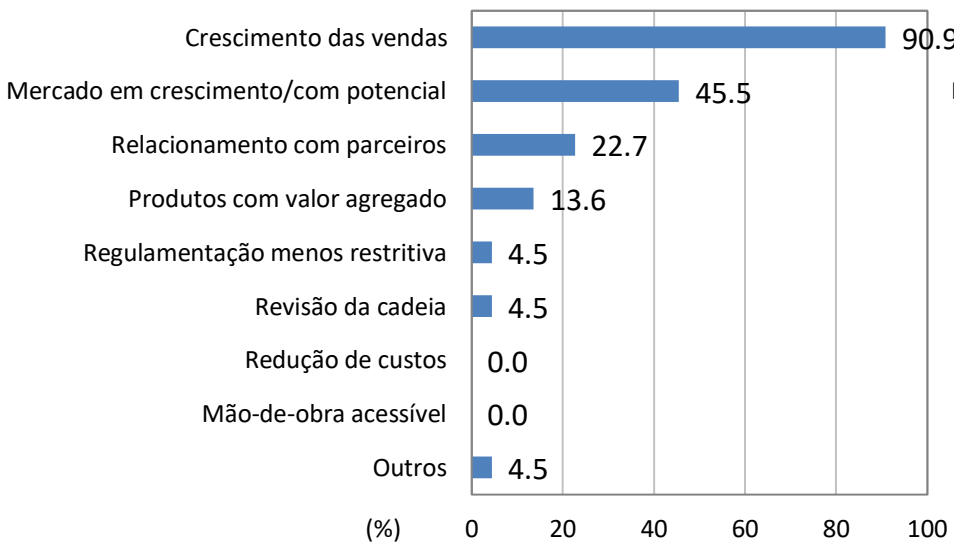
**México (n=117)**



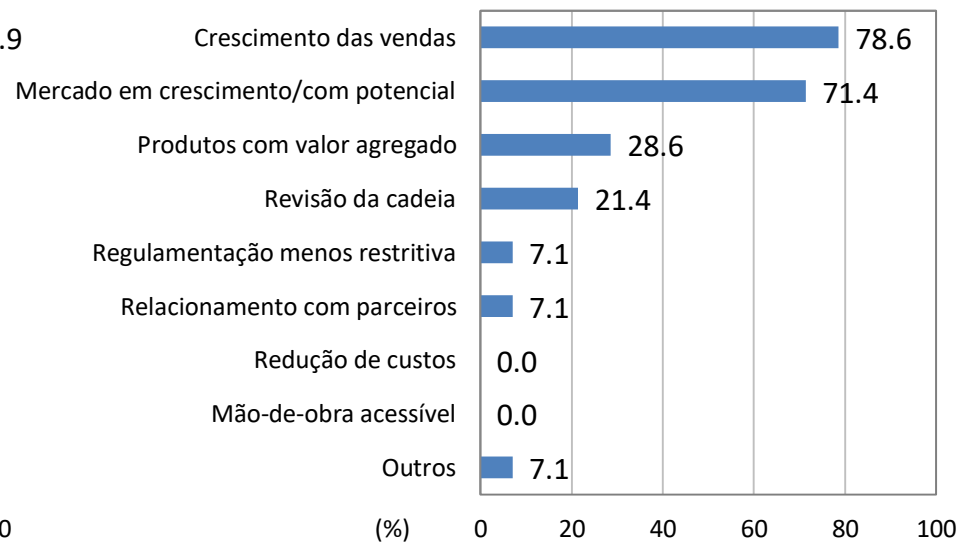
**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=22)**

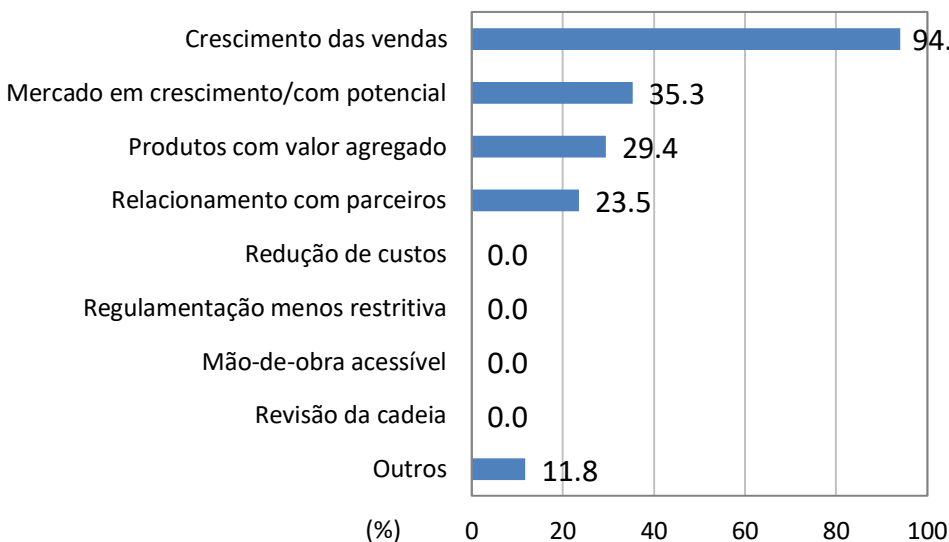


**Peru (n=14)**

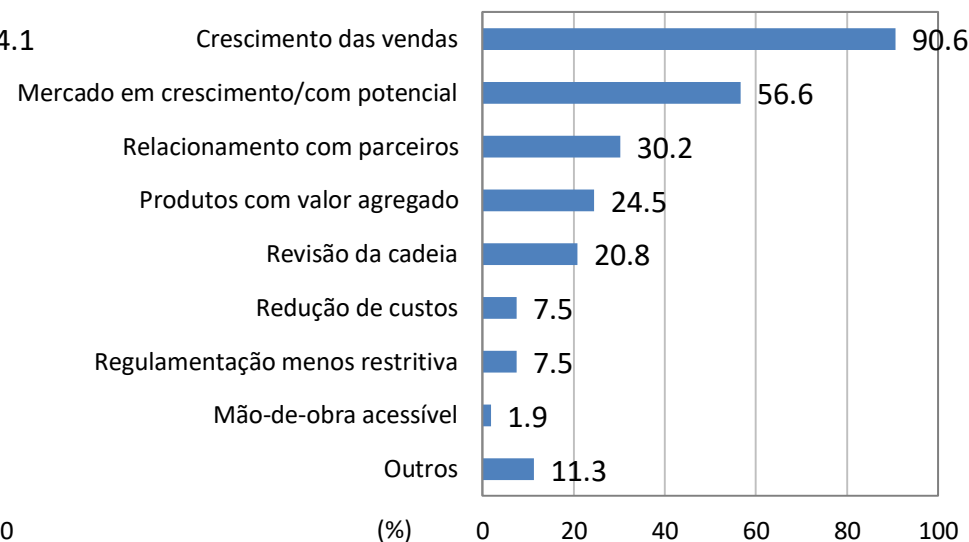


## II-3-(2) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão (por país 2)

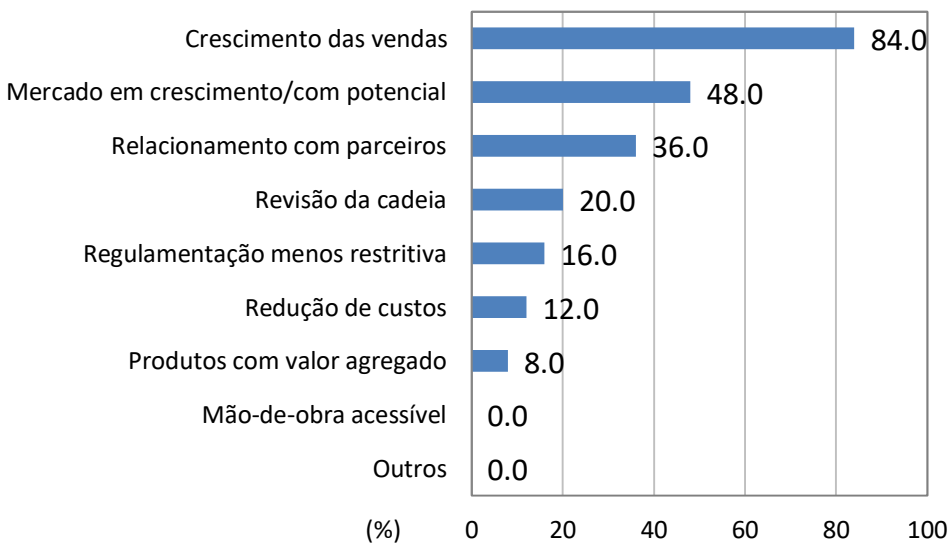
**Chile (n=17)**



**Brasil (n=53)**



**Argentina (n=25)**



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

### Funcionalidades específicas que serão expandidas

- Na AL como um todo, “Funções comerciais” permaneceram com proporção elevada (passando de 76,4% para 75,0%), chegando a 95,5% na Colômbia. Se, de um lado, a percentagem de “Funções Comerciais” supera em muito a das empresas atuantes na Ásia (62,3%), a função “Produção” apresenta participação mais baixa (naquela região, os números são 26,1% para produtos de aceitação geral (i.e. de volume) e 32,3% para os de valor agregado), as empresas japonesas atuantes na AL enxergam a região principalmente como um mercado para a venda de produtos.
- No Chile, houve um incremento das respostas tanto para “Produção (produtos de aceitação geral)” quanto para “Produção (produtos de alto valor agregado)”, observando-se portanto iniciativas para fortalecer as funções manufatureiras nesse país (respectivamente de 11,8% para 23,5% e de 5,9% para 17,6%).
- Na Argentina, verificam-se crescimentos percentuais das respostas “Pesquisa e Desenvolvimento” (de 0% para 12,0%), “Supervisão regional” (de 0% para 16,0%) e “Cadeia de distribuição” (de 15,4% para 24,0%), vislumbrando-se assim uma tendência a utilizar o país como plataforma multifuncional de negócios.

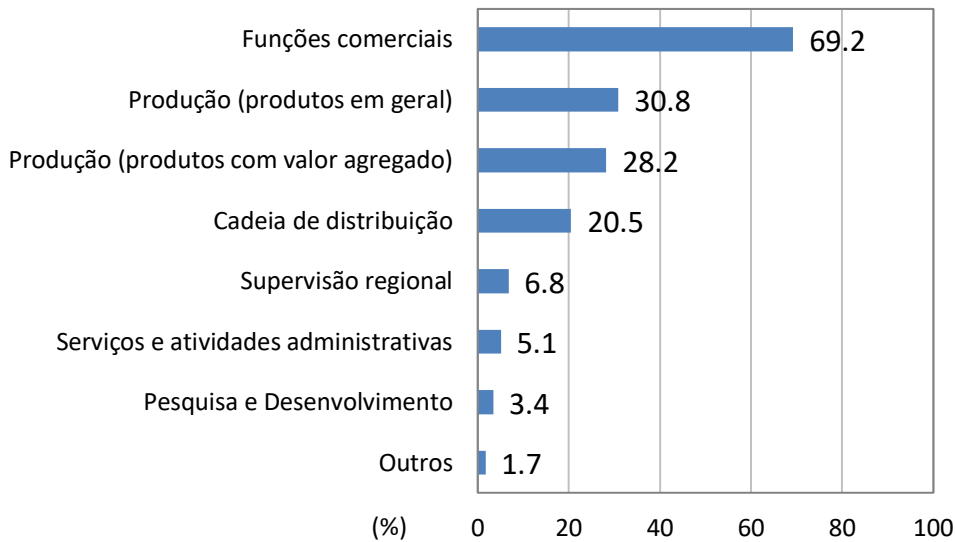
### Funcionalidades específicas que serão expandidas (múltiplas respostas)

(em %)

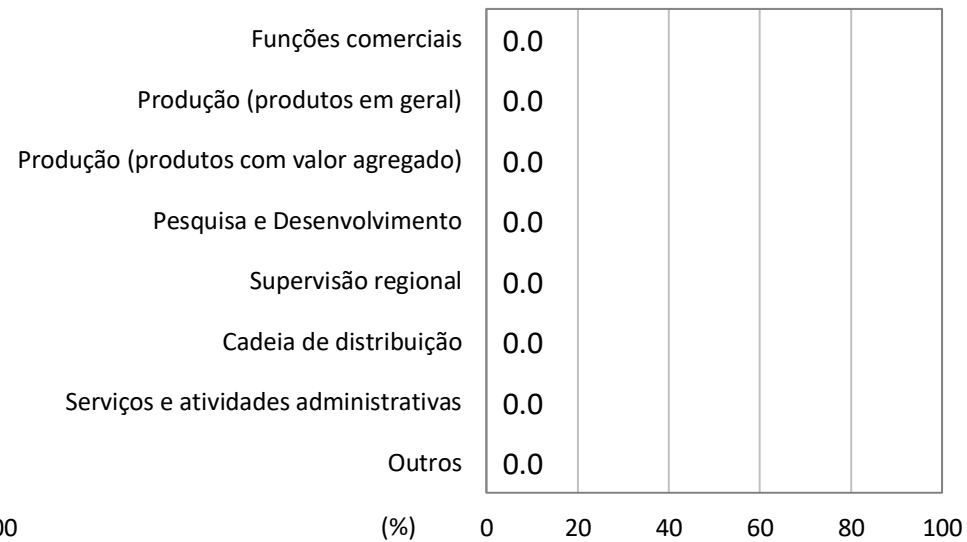
	Respostas válidas	Funções comerciais	Produção (produtos em geral)	Produção (produtos de alto valor agregado)	Pesquisa e Desenvolvimento	Supervisão regional	Cadeia de distribuição	Serviços e atividades administrativas (shared services, call center, etc.)	Outros
América Latina	248	75.0	22.2	23.0	4.4	7.7	19.0	9.3	6.5
México	117	69.2	30.8	28.2	3.4	6.8	20.5	5.1	1.7
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	22	95.5	4.5	4.5	0.0	4.5	22.7	13.6	0.0
Peru	14	78.6	7.1	14.3	7.1	7.1	21.4	0.0	21.4
Chile	17	76.5	23.5	17.6	0.0	0.0	17.6	5.9	11.8
Brasil	53	75.5	11.3	24.5	5.7	9.4	11.3	20.8	13.2
Argentina	25	80.0	28.0	20.0	12.0	16.0	24.0	8.0	8.0

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

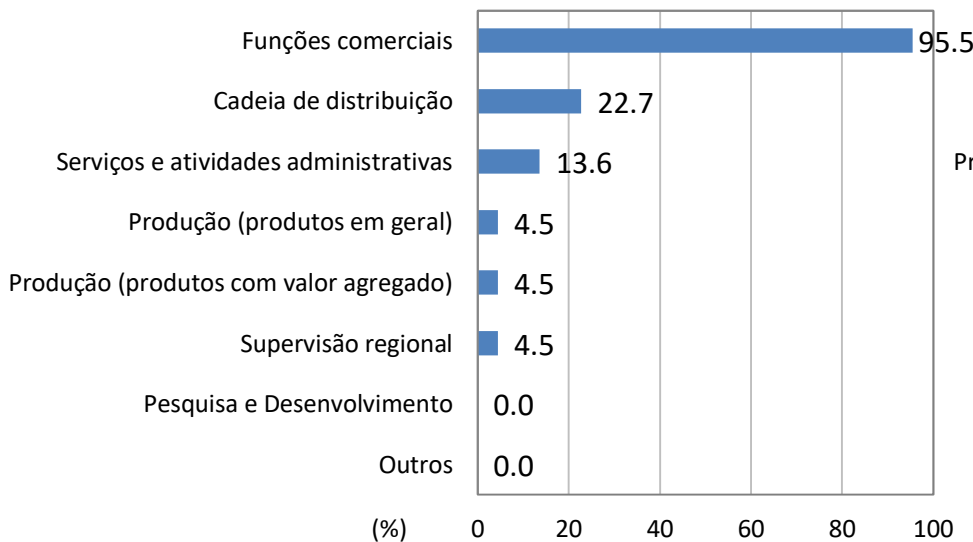
**México (n=117)**



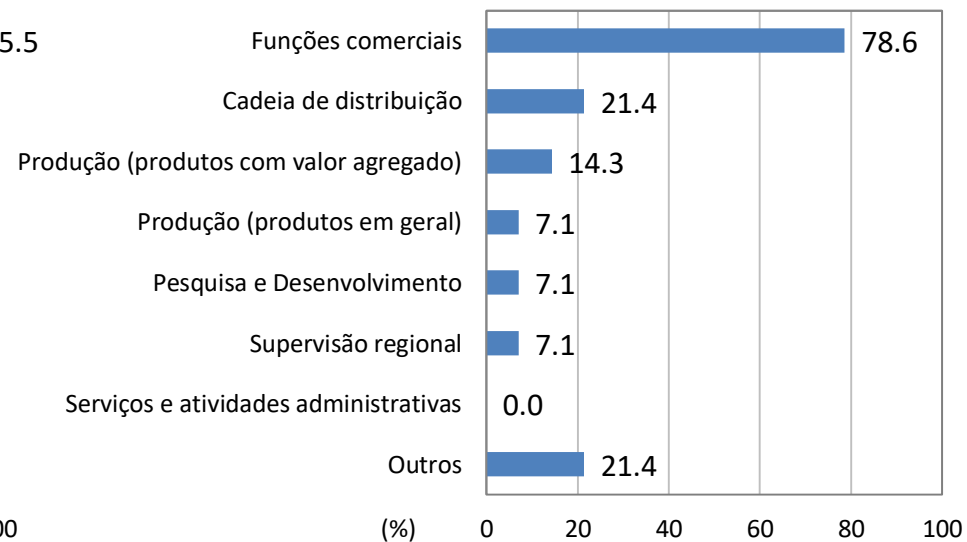
**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=22)**

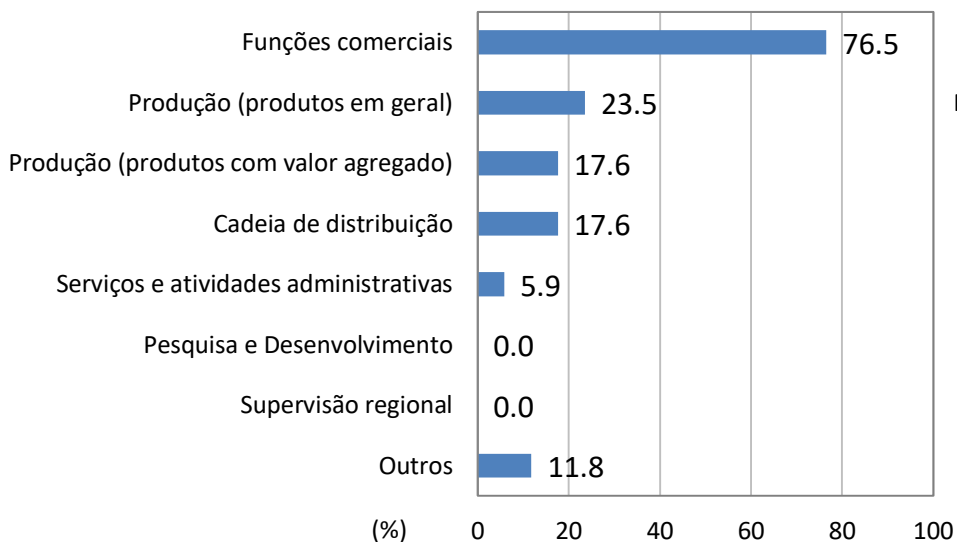


**Peru (n=14)**

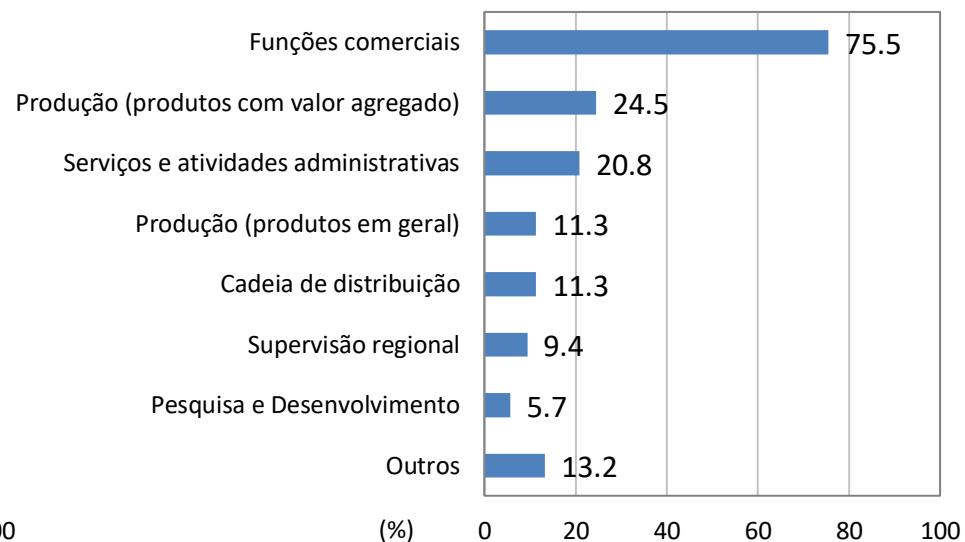


## II-3-(3) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Funcionalidades específicas que serão expandidas (por país 2)

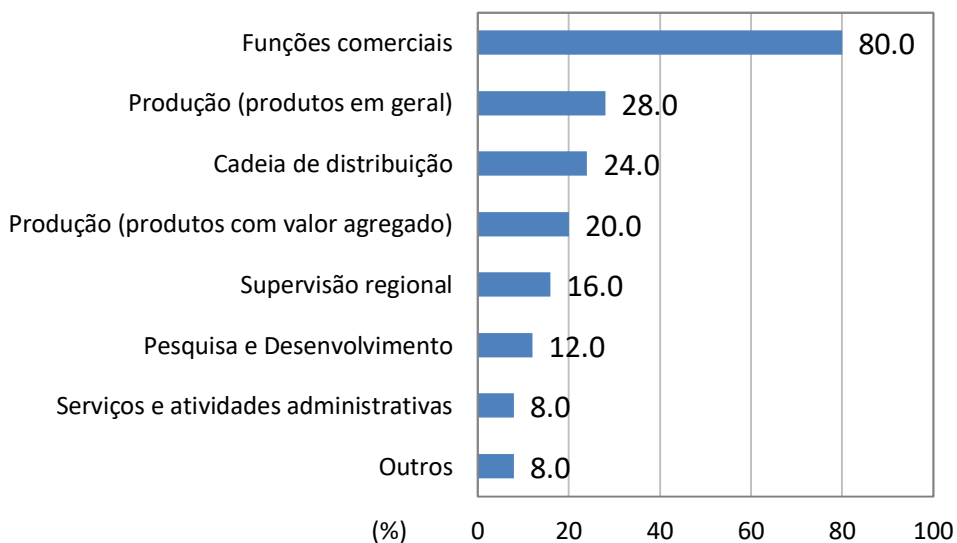
**Chile (n=17)**



**Brasil (n=53)**



**Argentina (n=25)**

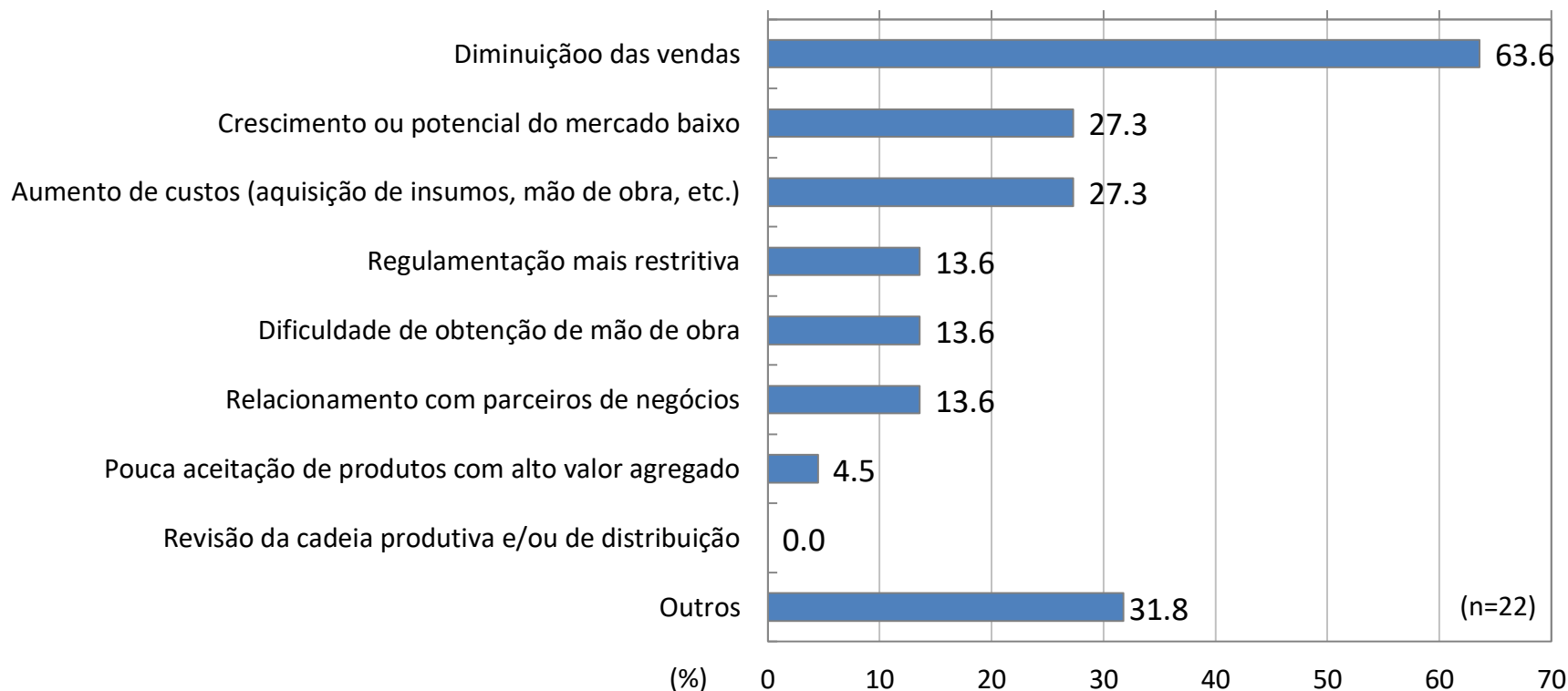


## II-3-(4) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos:

### Razões para a retração, mudança ou saída do negócio

- Apresentaram queda as percentagens de “Diminuição das vendas” (81,8% para 63,6%), “Crescimento ou potencial do mercado baixo” (45,5% para 27,3%) e “Pouca aceitação de produtos com alto valor agregado” (18,2% para 4,5%), sinalizando a recuperação do mercado interno. Por outro lado, as empresas que assinalaram as respostas “Retração” e “Transferência ou retirada” dobraram em relação ao ano anterior (de 11 para 22), 90% das quais estavam na Venezuela, no Brasil ou no México.
- As respostas “Outros” triplicaram (de 9,1% para 31,8%). Especificamente, houve um significativo número de empresas que citaram incertezas do panorama doméstico ou o agravamento da violência.

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



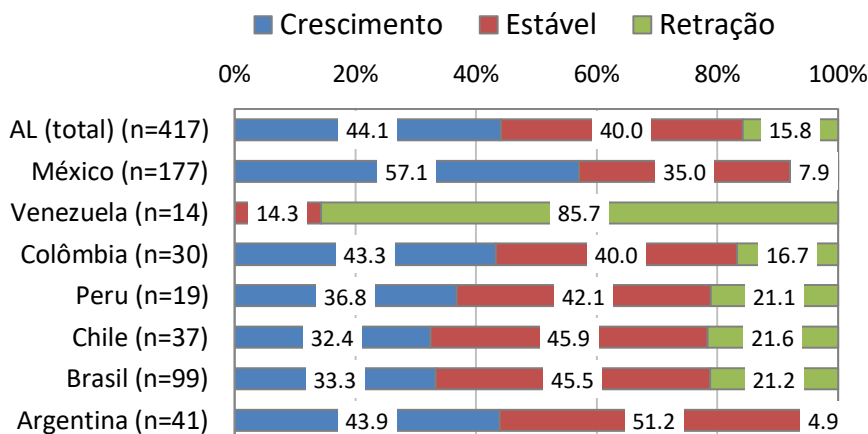


## II-3-(5) Variação do quadro de colaboradores locais e de expatriados japoneses

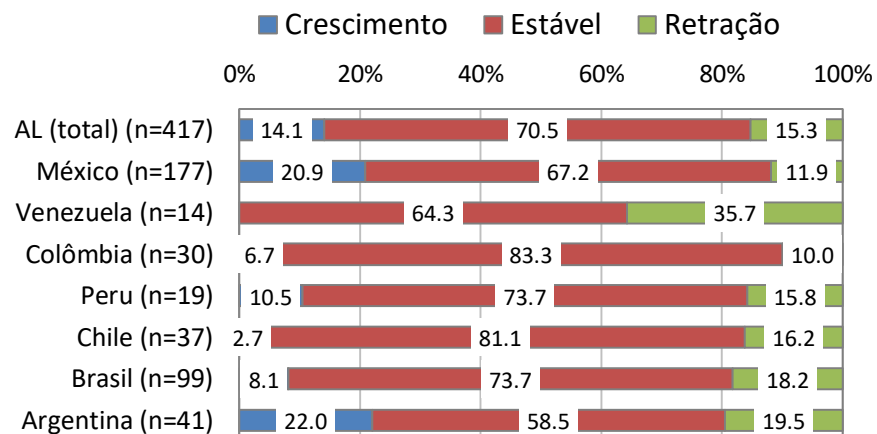
- No México, embora ainda tenham havido empresas que declararam aumento do número de funcionários ou de expatriados, aumentou o número daquelas que ainda estão observando o desenrolar dos acontecimentos (quadro estável).
- Já na Venezuela, se na pesquisa do ano passado 15,4% das respondentes planejavam reduzir o quadro de expatriados em 2017, o resultado verificado acabou sendo de 35,7%, indicando um agravamento drástico da segurança e da situação social naquele país.

Nos últimos 12 meses

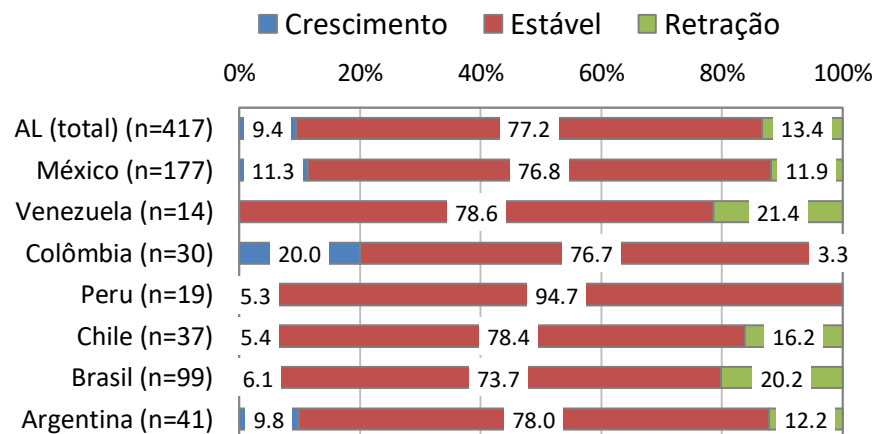
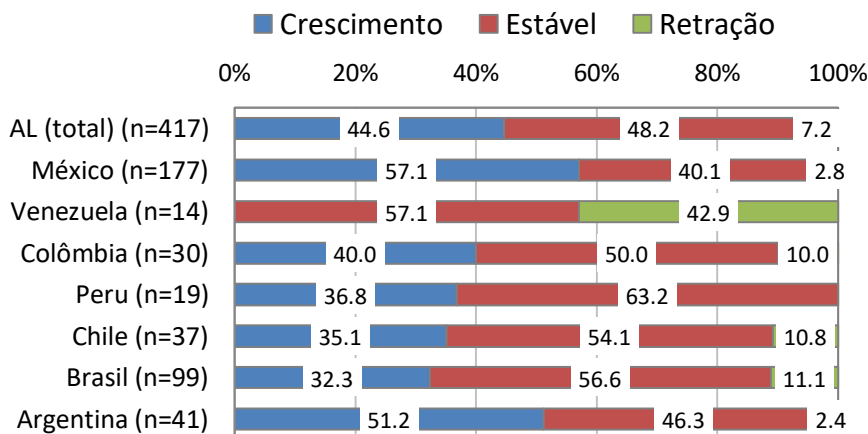
### Quadro de funcionários locais



### Expatriados japoneses



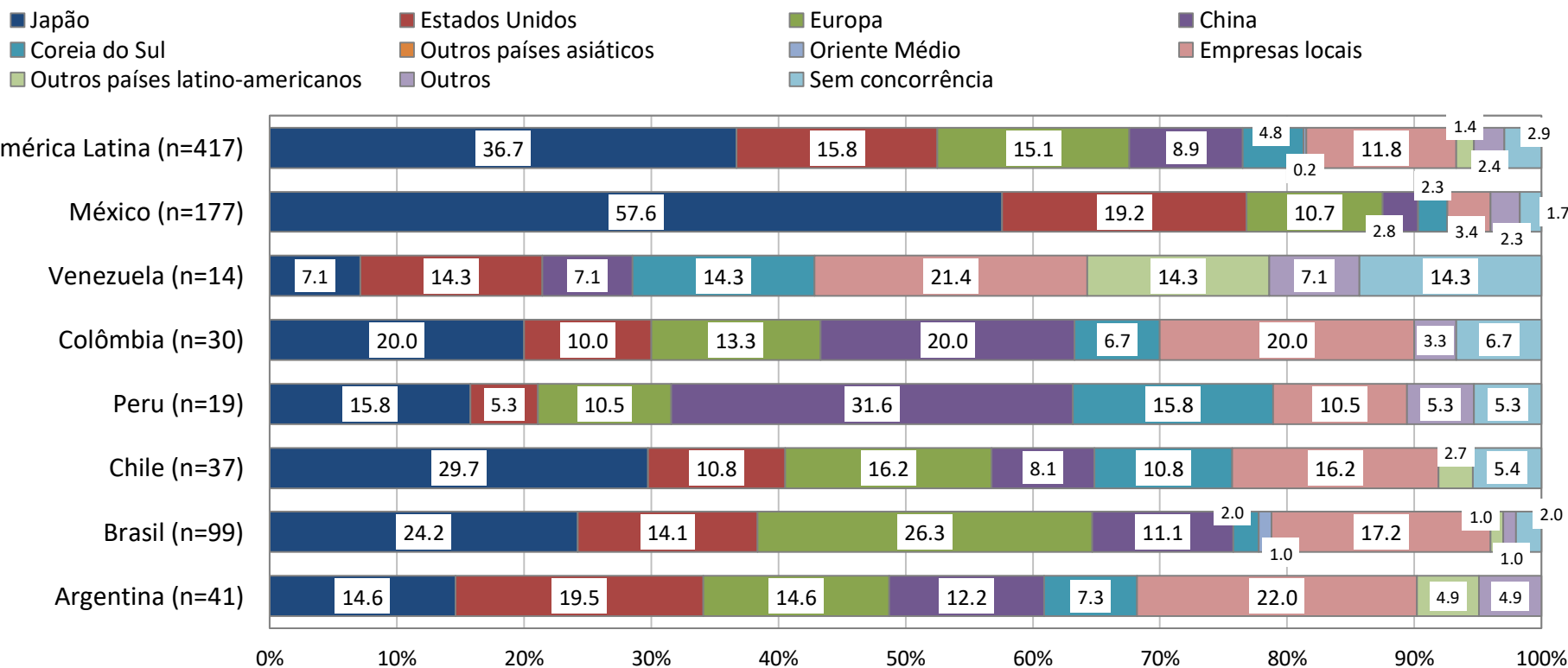
Planos futuros



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

- Na Venezuela, as sanções econômicas dos Estados Unidos levaram a uma migração do perfil da concorrência, que deixou de ser “Empresas americanas” (de 38,5% para 14,3%) para um destaque maior das empresas de capital local (de 15,4% para 21,4%) e de outros países latino-americanos (de 0% para 14,3%).
- Na Colômbia e no Peru, há maior concorrência das empresas chinesas (de 16,7% para 20,0% e 17,4% para 31,6%, respectivamente). Sobretudo no caso da Colômbia, contextualmente nota-se que o número de empresas chinesas atuantes naquele país saltou de 20 para 70 em um período de 2 anos.
- Na Argentina, houve um aumento do percentual de “Empresas americanas” (de 8,7% para 19,5%) e de “Empresas locais” (de 13,0% para 22,0%).

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

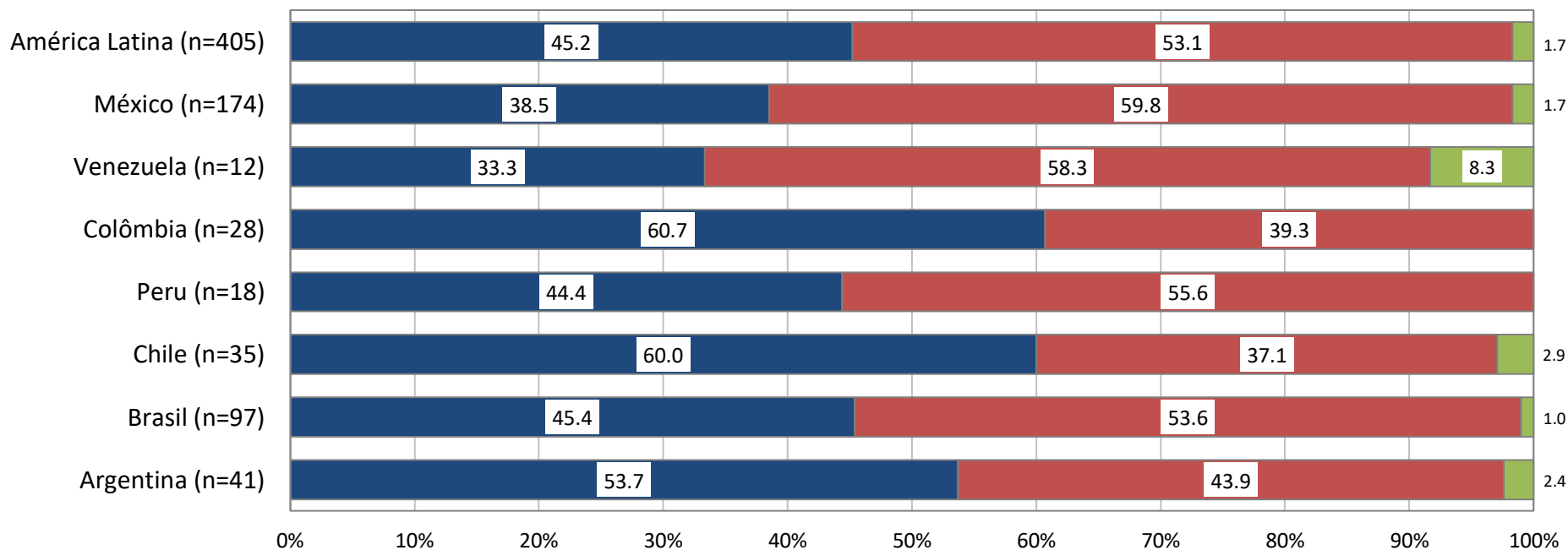


## II-4-(2) Iniciativas de prospecção: Evolução da concorrência

- Nesta questão sobre a evolução da concorrência nos últimos 12 meses, a proporção de respondentes que perceberam um acirramento da concorrência diminuiu em relação à pesquisa anterior (de 53,6% para 45,2%).
- No México, a corrida pela entrada de novas empresas japonesas experimentou uma desaceleração, o que se evidencia pelo aumento das respostas “Concorrência inalterada” (de 44,1% para 59,8%).
- No Brasil, a enquete do ano passado havia mostrado uma competição mais intensa pelas oportunidades reduzidas de negócios; em 2017, com a retomada da demanda, surgiram mais oportunidades no mercado, levando a uma diminuição das empresas que assinalaram a resposta “Concorrência mais acirrada” (56,5% para 45,4%).

### Evolução da concorrência nos últimos 12 meses

■ Concorrência mais acirrada      ■ Concorrência inalterada      ■ Concorrência menos acirrada



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

- No Chile, a recuperação econômica levou a uma ampliação da demanda interna, com acirramento da concorrência de preços: as respostas “Ascensão de concorrente (com preços competitivos)” aumentaram de 45,9% para 56,8%, a maior proporção de toda a região.
- Na Argentina, a proporção de respostas apontando a falta de avanços na flexibilização da regulamentação local experimentou um significativo aumento em comparação com a pesquisa anterior, de 17,4% para 43,9%, fato esse que deve estar refletindo uma desaceleração da velocidade das reformas durante o período que antecedeu as eleições parlamentares intermediárias que ocorreram em outubro de 2017.

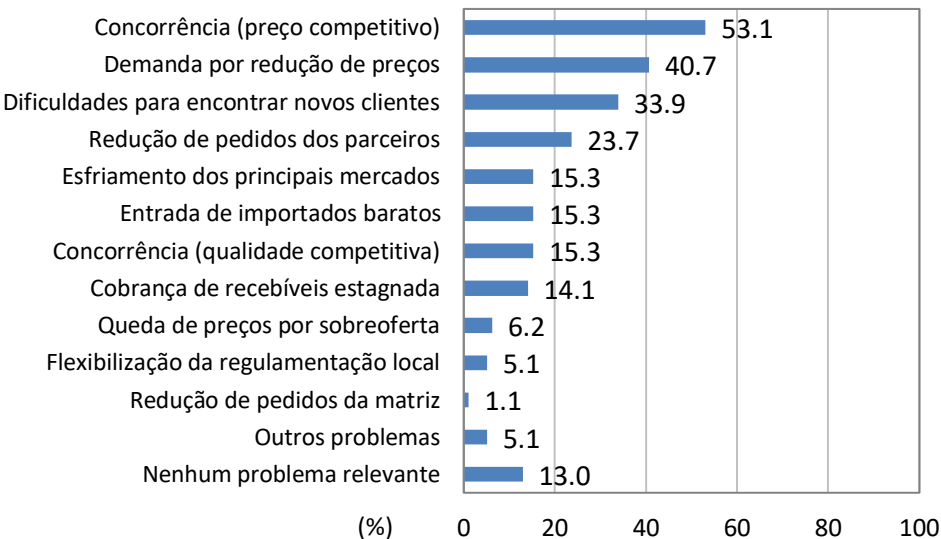
### Dificuldades comerciais/de vendas (múltiplas respostas)

(em %)

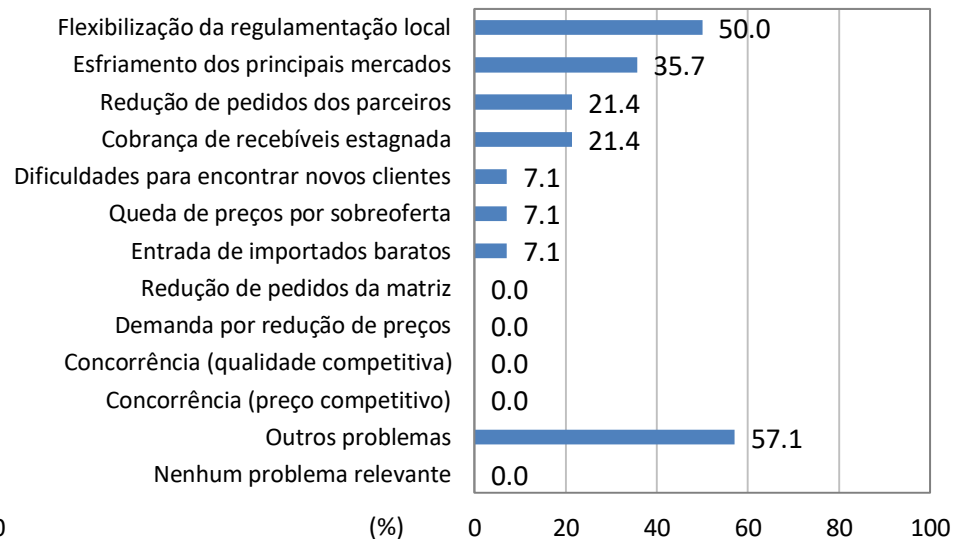
	Respostas válidas	Redução de pedidos da matriz	Redução de pedidos dos parceiros	Demanda por redução de preços de parceiros principais	Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)	Dificuldades na prospecção de novos clientes	Queda dos preços devido a sobreoferta estrutural	Entrada de importados baratos no mercado local	Ascensão de concorrência (qualidade competitiva)	Ascensão de concorrência (preço competitivo)	Falta de avanços na flexibilização da regulamentação local	Cobrança de recebíveis estagnada	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	417	1.9	19.9	32.1	28.1	32.1	7.7	17.7	14.1	49.4	13.9	15.8	11.3	10.1
México	177	1.1	23.7	40.7	15.3	33.9	6.2	15.3	15.3	53.1	5.1	14.1	5.1	13.0
Venezuela	14	0.0	21.4	0.0	35.7	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	50.0	21.4	57.1	0.0
Colômbia	30	0.0	20.0	16.7	56.7	36.7	3.3	26.7	23.3	46.7	16.7	20.0	16.7	0.0
Peru	19	5.3	5.3	5.3	10.5	10.5	10.5	26.3	26.3	42.1	5.3	5.3	15.8	31.6
Chile	37	8.1	5.4	27.0	16.2	21.6	16.2	8.1	16.2	56.8	5.4	10.8	13.5	13.5
Brasil	99	1.0	26.3	36.4	52.5	41.4	8.1	21.2	10.1	51.5	16.2	19.2	8.1	4.0
Argentina	41	2.4	7.3	24.4	19.5	26.8	7.3	22.0	9.8	43.9	43.9	19.5	22.0	9.8

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

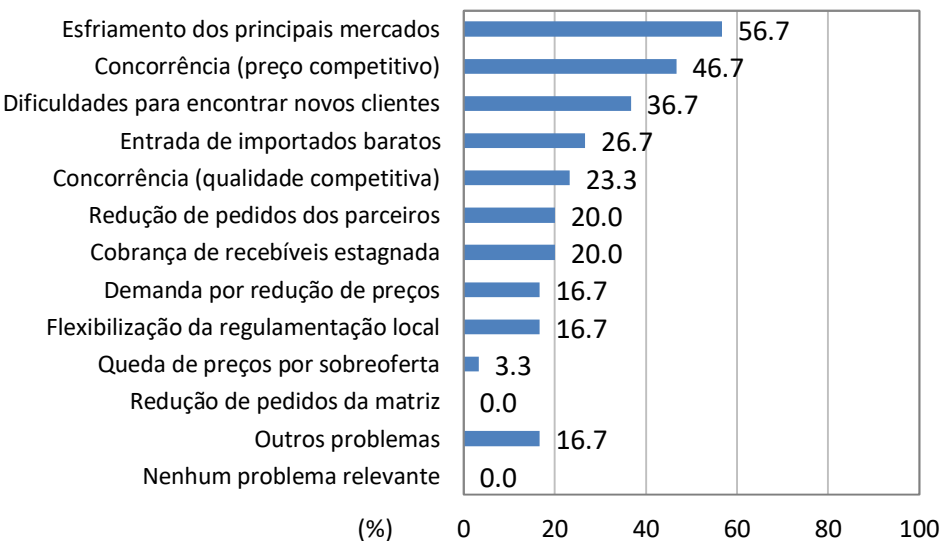
**México (n=177)**



**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=30)**

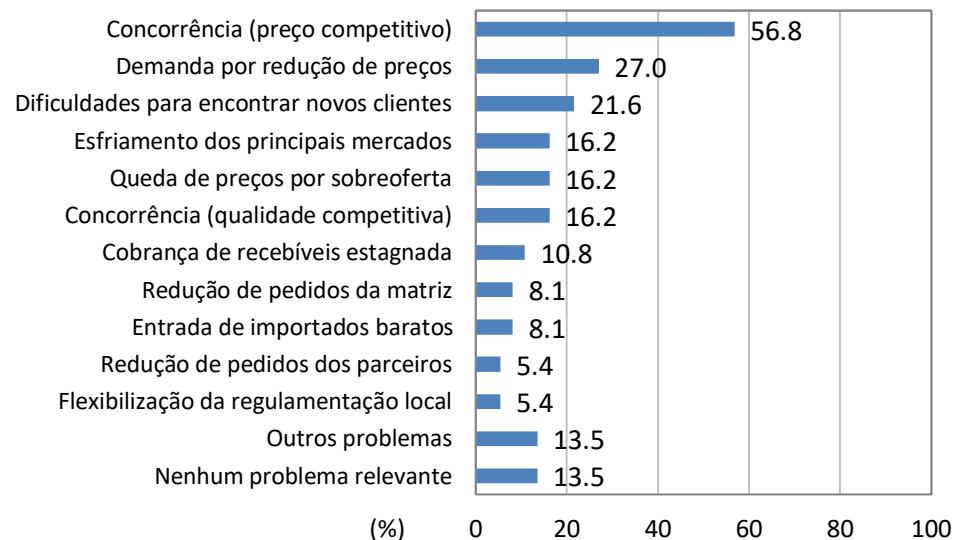


**Peru (n=19)**



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

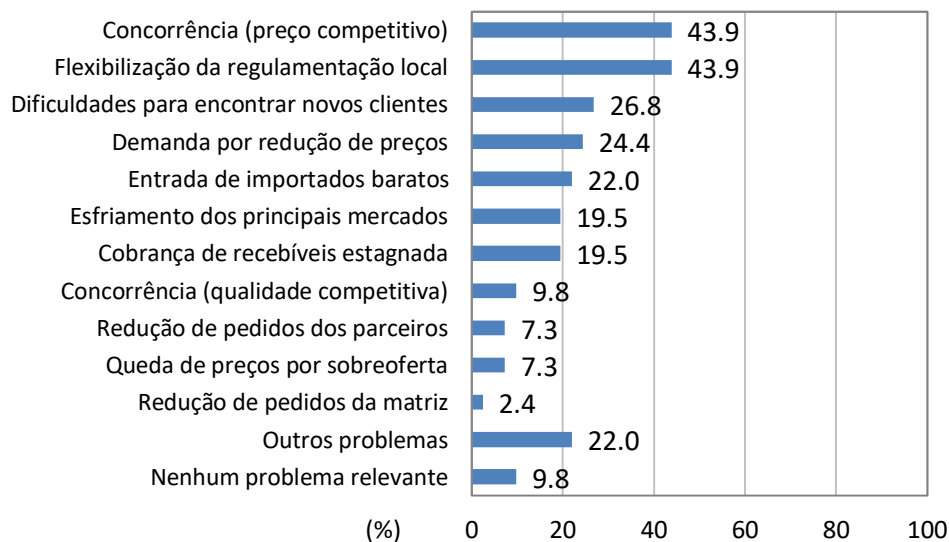
**Chile (n=37)**



**Brasil (n=99)**



**Argentina (n=41)**



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

- No México, assim como na enquete anterior, a porcentagem de respondentes que citaram “Variação cambial da moeda local em relação ao dólar” foi a mais alta de toda a região (subindo de 70,4% para 74,0%), o que pode ser atribuído às oscilações intensas do câmbio com a renegociação do NAFTA, e o impacto do panorama político dos Estados Unidos.
- Na Argentina, se por um lado “Variação cambial da moeda local em relação ao dólar” teve a segunda maior proporção de respondentes, atrás apenas do México (68,3%), por outro o número de empresas que apontava “Regulamentação relativa a remessas para o exterior” como entrave à atividade econômica caiu pelo terceiro ano consecutivo (de 96,8% para 17,4% para 14,6%), facilitando a quitação de transações, o que por sua vez contribuiu para uma notável melhora da “Falta do cash flow necessário para a expansão das operações” (que caiu de 56,5% para 36,6%).
- No Brasil, os cortes sucessivos dos juros básicos levaram a uma redução das respostas “Aumento dos juros” (de 20,8% para 9,1%).

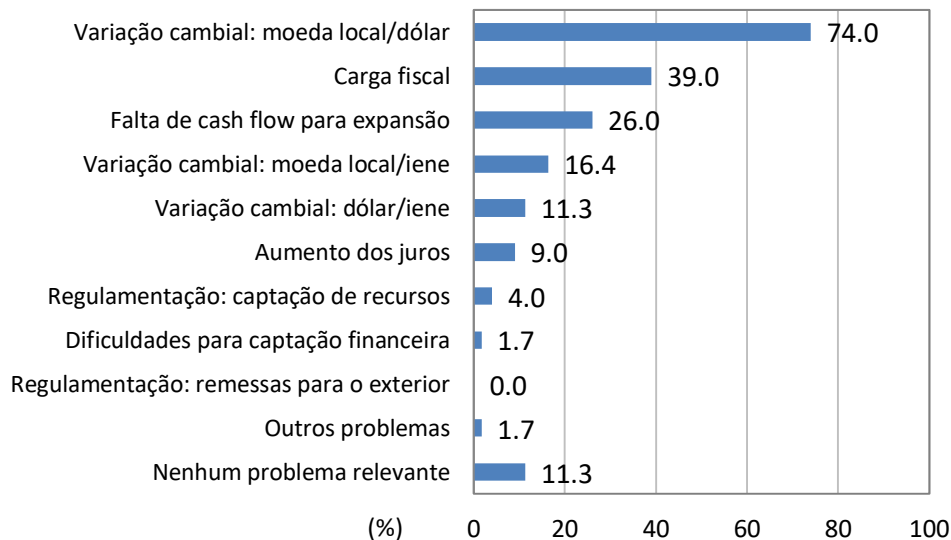
### Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (múltiplas respostas)

(em %)

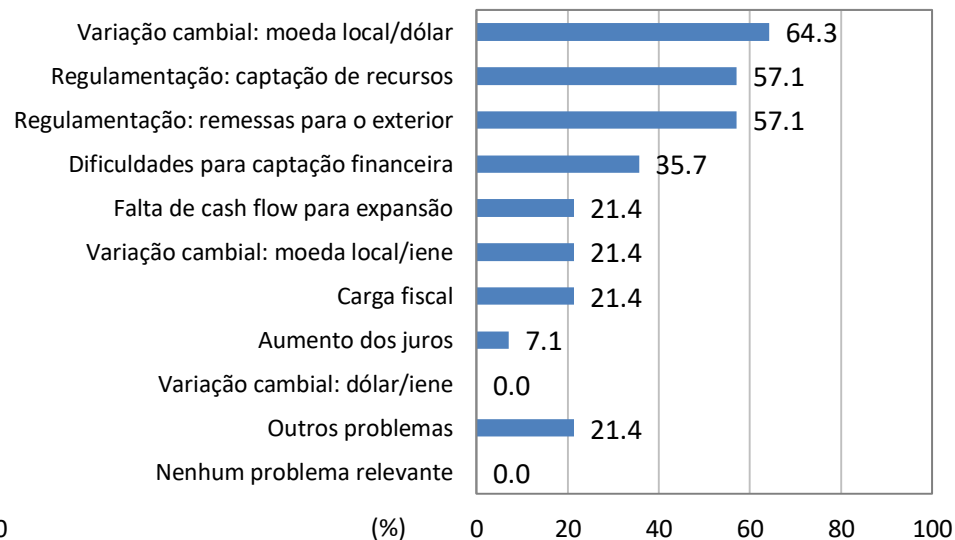
	Respostas válidas	Falta de cash flow para expansão	Dificuldades para captação financeira	Variação cambial: moeda local/dólar	Variação cambial: moeda local/iene	Variação cambial: dólar/iene	Regulamentação relativa a captação de recursos	Regulamentação relativa a remessas para o exterior	Encargos fiscais (IRPJ, preços de transferência, etc.)	Aumento dos juros	Outros	Nenhum problema relevante
América Latina	417	24.5	7.0	62.4	14.9	8.2	10.1	10.8	46.0	10.3	4.6	9.8
México	177	26.0	1.7	74.0	16.4	11.3	4.0	0.0	39.0	9.0	1.7	11.3
Venezuela	14	21.4	35.7	64.3	21.4	0.0	57.1	57.1	21.4	7.1	21.4	0.0
Colômbia	30	16.7	6.7	63.3	0.0	10.0	6.7	16.7	46.7	6.7	3.3	10.0
Peru	19	10.5	0.0	36.8	5.3	5.3	0.0	0.0	47.4	5.3	15.8	15.8
Chile	37	10.8	5.4	45.9	10.8	10.8	0.0	8.1	27.0	0.0	2.7	16.2
Brasil	99	27.3	13.1	49.5	21.2	4.0	18.2	23.2	68.7	9.1	5.1	7.1
Argentina	41	36.6	9.8	68.3	9.8	4.9	17.1	14.6	46.3	34.1	7.3	4.9

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

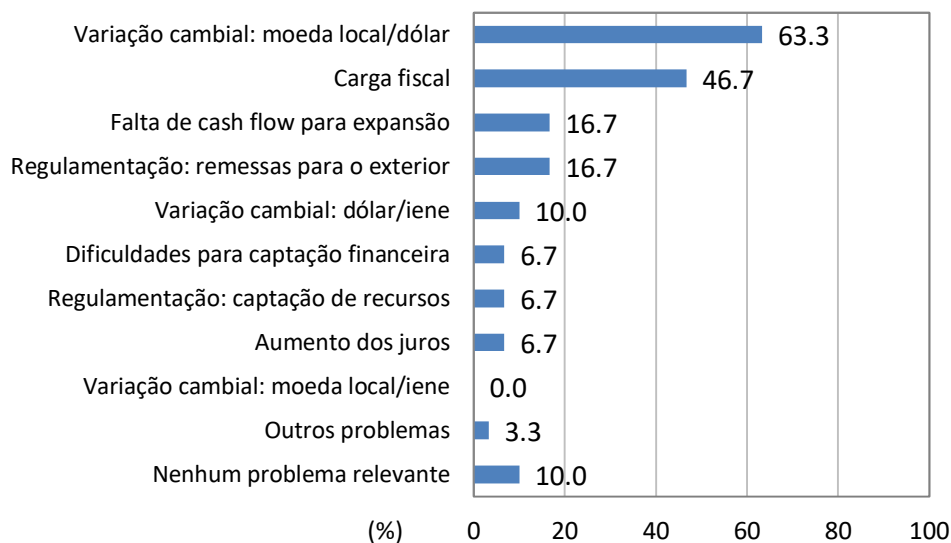
**México (n=177)**



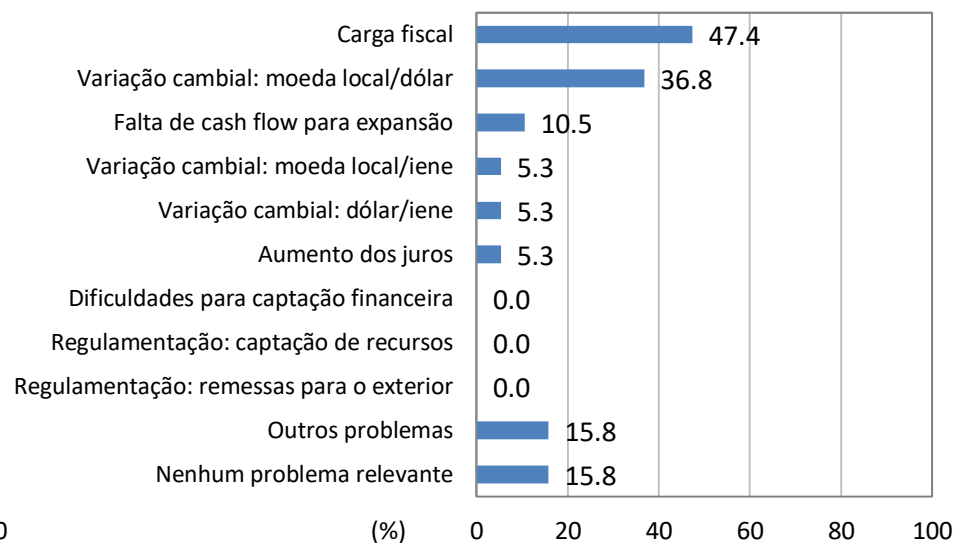
**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=30)**



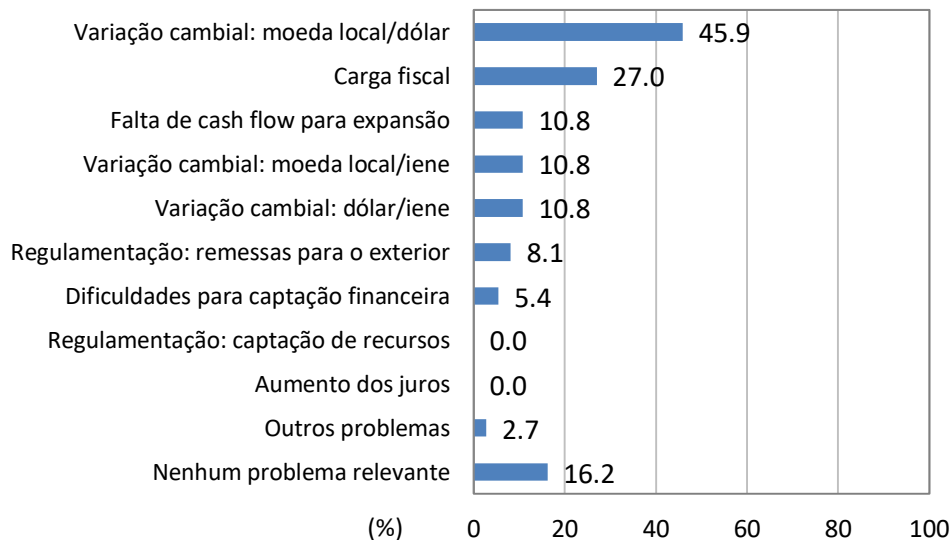
**Peru (n=19)**



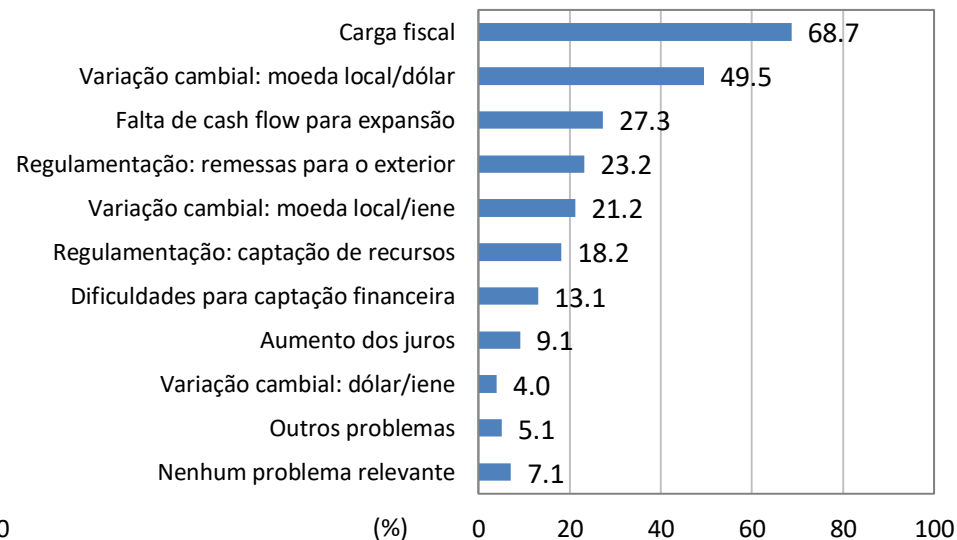


## II-5-(2) Desafios administrativos atuais: Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (por país 2)

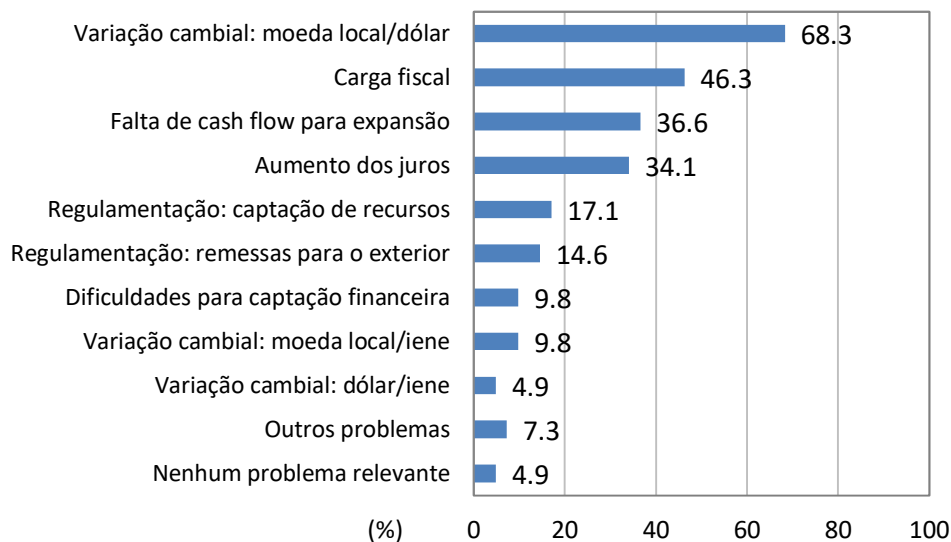
**Chile (n=37)**



**Brasil (n=99)**



**Argentina (n=41)**



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

- Observando os resultados por país, nota-se que no México, o aumento da presença de empresas japonesas provoca intensa concorrência pela obtenção de novos talentos. Como retrato disso, “Dificuldades para contratação de talentos (gerência média)”, com 42,9%, “Qualidade dos funcionários” (56,5%), e “Baixa retenção de funcionários” (48,0%) apresentam as maiores percentagens de toda a região.
- Já em relação a processos judiciais trabalhistas, salta aos olhos o elevado índice do Brasil (50,0%), país em que ações desse tipo ocorrem frequentemente.
- No Brasil, o fato da inflação, que baliza os reajustes salariais, ter se mantido em níveis baixos, levou a uma diminuição da proporção de respondentes que apontaram “Reajuste salarial dos funcionários” (de 87,5% para 68,7%).

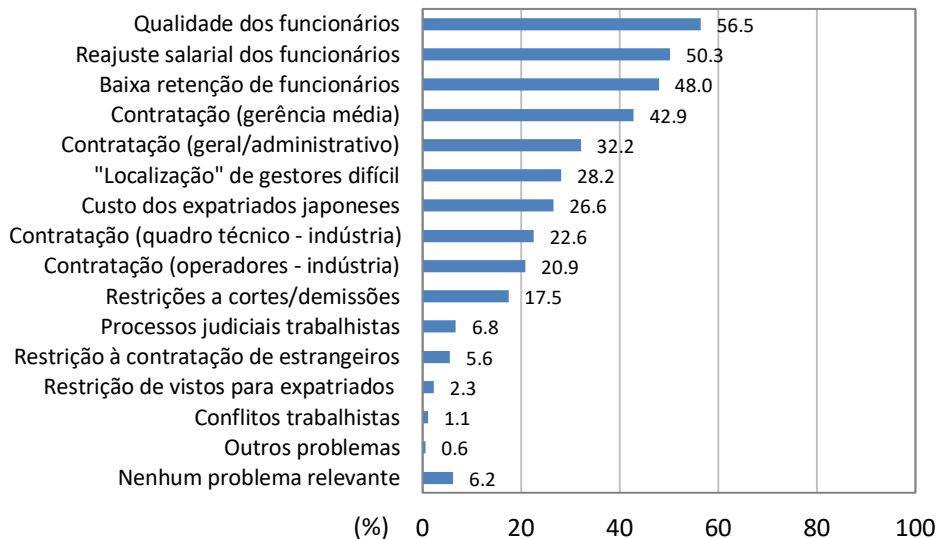
### Dificuldades trabalhistas (múltiplas respostas)

(em %)

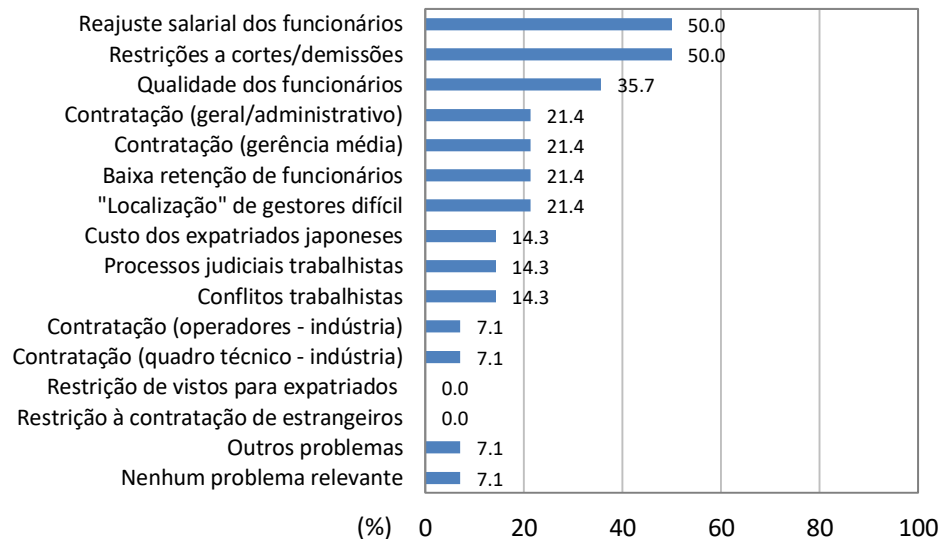
	Respos- tas válidas	Reajuste salarial dos funcioná- rios	Contrata- ção (geral/ admin.)	Contrata- ção (gerência média)	Contrata- ção (operador - indústria)	Contrata- ção (quadro técnico - industria)	Baixa retenção de funcioná- rios	Qualidade dos funcioná- rios	Custo dos expatria- dos japoneses	Restrição de vistos para expatria- dos	Restrições a cortes/ demissões	“Locali- zação” de gestores difícil	Restrição à contrata- ção de estran- geiros	Processos judiciais trabalhis- tas	Conflitos trabalhis- tas	Outros proble- mas	Nenhum problema relevante
AL (total)	417	57.6	22.1	33.8	11.5	13.4	27.8	48.9	22.5	2.6	26.4	23.3	4.3	18.5	8.9	1.9	8.2
México	177	50.3	32.2	42.9	20.9	22.6	48.0	56.5	26.6	2.3	17.5	28.2	5.6	6.8	1.1	0.6	6.2
Venezuela	14	50.0	21.4	21.4	7.1	7.1	21.4	35.7	14.3	0.0	50.0	21.4	0.0	14.3	14.3	7.1	7.1
Colômbia	30	50.0	3.3	16.7	3.3	0.0	6.7	46.7	20.0	0.0	23.3	13.3	0.0	10.0	10.0	3.3	6.7
Peru	19	57.9	10.5	36.8	0.0	15.8	10.5	31.6	15.8	5.3	52.6	5.3	15.8	10.5	10.5	0.0	10.5
Chile	37	43.2	16.2	18.9	5.4	0.0	8.1	43.2	8.1	2.7	13.5	21.6	0.0	5.4	8.1	2.7	27.0
Brasil	99	68.7	18.2	33.3	5.1	9.1	15.2	47.5	27.3	4.0	32.3	27.3	3.0	50.5	14.1	4.0	6.1
Argentina	41	82.9	12.2	24.4	4.9	7.3	14.6	39.0	14.6	2.4	43.9	9.8	4.9	14.6	26.8	0.0	4.9

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

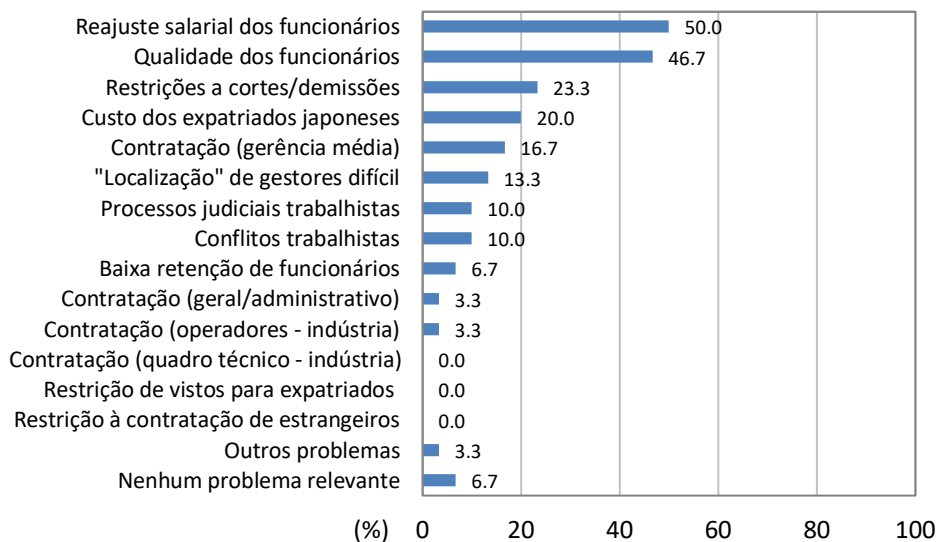
## México (n=177)



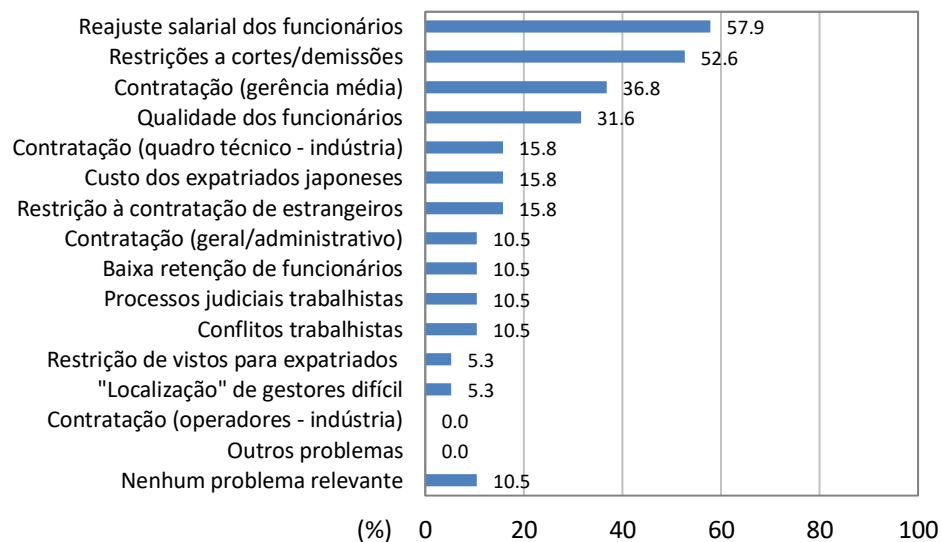
## Venezuela (n=14)



## Colômbia (n=30)

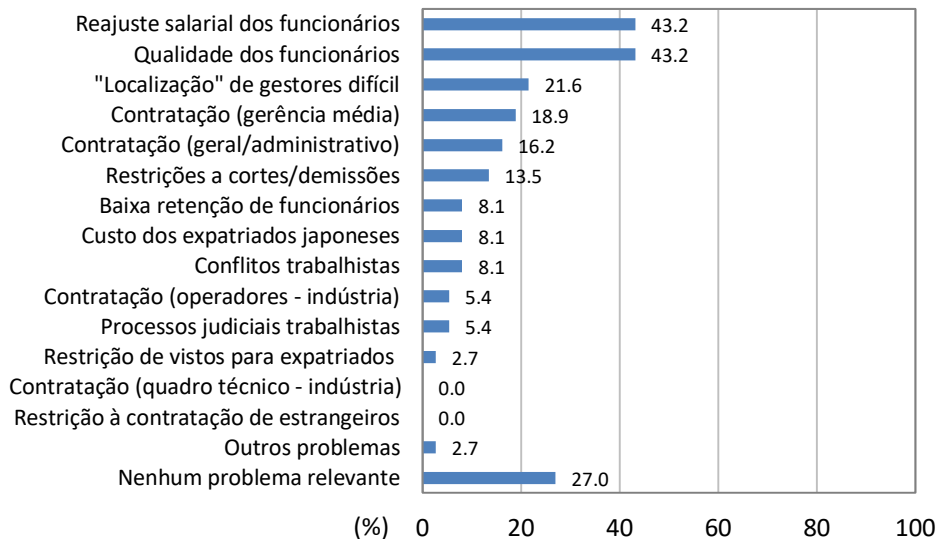


## Peru (n=19)

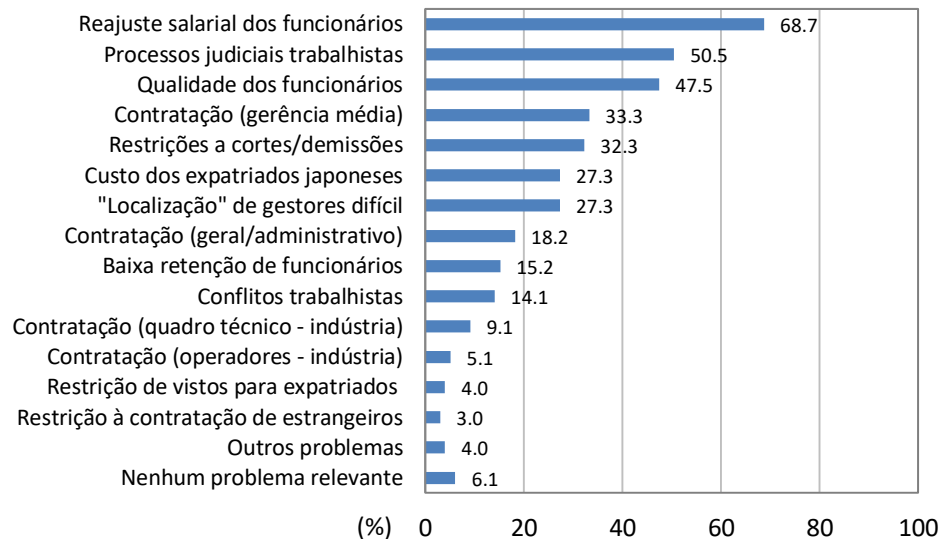


## II-5-(3) Desafios administrativos atuais: Dificuldades trabalhistas (por país 2)

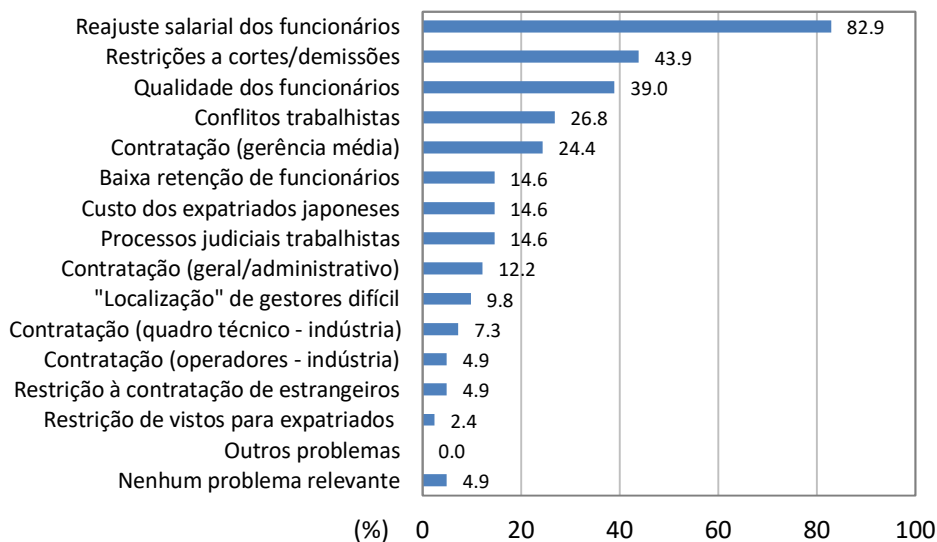
**Chile (n=37)**



**Brasil (n=99)**



**Argentina (n=41)**



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

- A proporção de empresas que declararam não ter “Nenhum problema relevante” foi alta nos países da Aliança do Pacífico (México, Colômbia, Peru e Chile), sobretudo neste último, onde a percentagem de respostas chegou a a 70%.
- Nos países do Mercosul (Brasil e Argentina), muitas empresas apontaram dificuldades em relação à importação de bens: “Procedimentos alfandegários e afins complexos e difíceis” (58,6% e 70,7%, respectivamente), “Desembaraço demorado” (66,7% e 58,5%) e “Carga tributária sobre importação elevada” (62,6% e 46,3%).

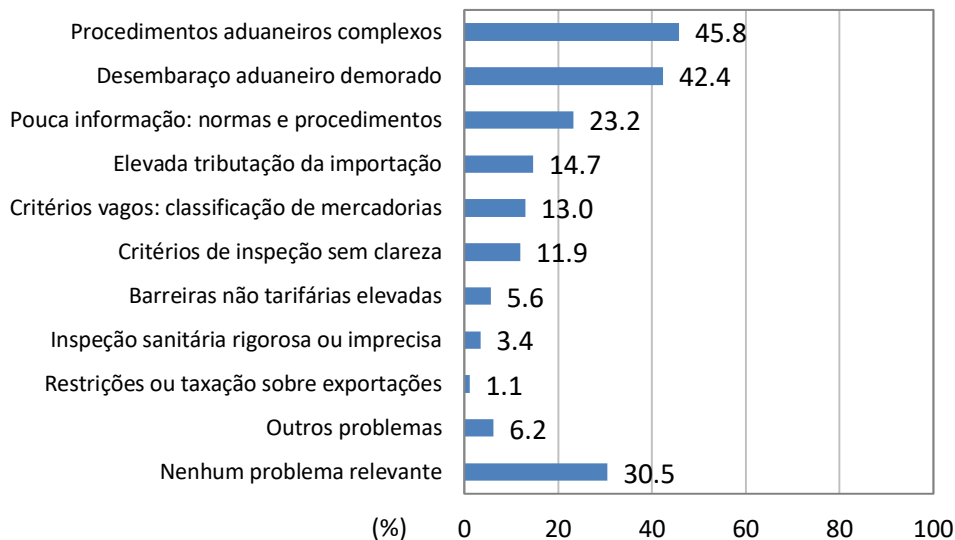
### Dificuldades de regulamentação de comércio exterior (múltiplas respostas)

(em %)

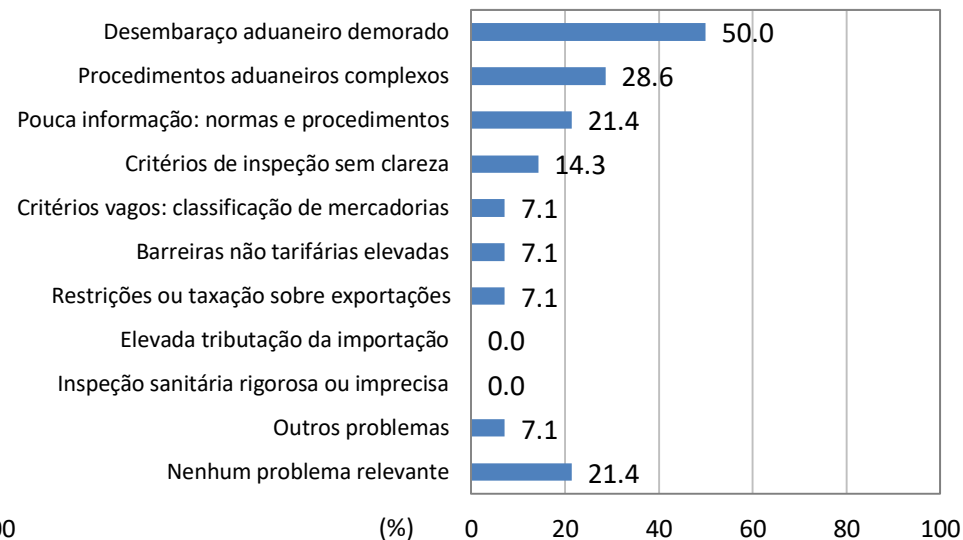
	Respostas válidas	Procedimentos aduaneiros complexos	Desembaraço aduaneiro demorado	Falta de informação sobre normas e procedimentos	Critérios imprecisos de avaliação e classificação de mercadorias	Elevada tributação da importação	Critérios de inspeção sem clareza	Barreiras não tarifárias elevadas	Inspeção sanitária rigorosa ou imprecisa	Restrições ou taxaço sobre exportações	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	417	46.5	46.3	20.9	14.6	27.8	14.4	9.8	4.3	3.1	7.0	28.5
México	177	45.8	42.4	23.2	13.0	14.7	11.9	5.6	3.4	1.1	6.2	30.5
Venezuela	14	28.6	50.0	21.4	7.1	0.0	14.3	7.1	0.0	7.1	7.1	21.4
Colômbia	30	40.0	33.3	16.7	3.3	23.3	6.7	10.0	0.0	0.0	13.3	26.7
Peru	19	36.8	31.6	15.8	0.0	5.3	15.8	10.5	5.3	0.0	5.3	47.4
Chile	37	8.1	13.5	2.7	0.0	2.7	0.0	0.0	2.7	0.0	13.5	70.3
Brasil	99	58.6	66.7	27.3	28.3	62.6	26.3	18.2	8.1	5.1	3.0	13.1
Argentina	41	70.7	58.5	17.1	19.5	46.3	14.6	17.1	4.9	12.2	9.8	14.6

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

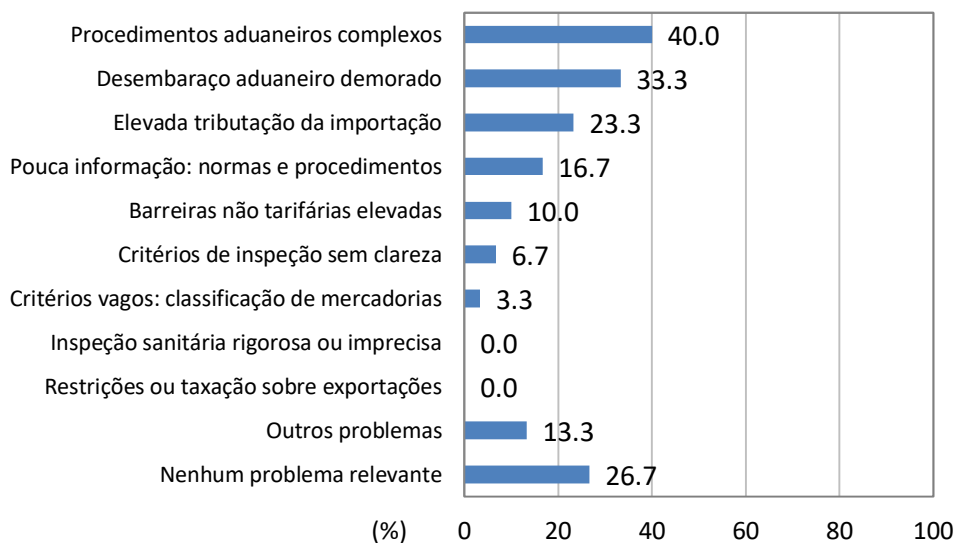
**México (n=177)**



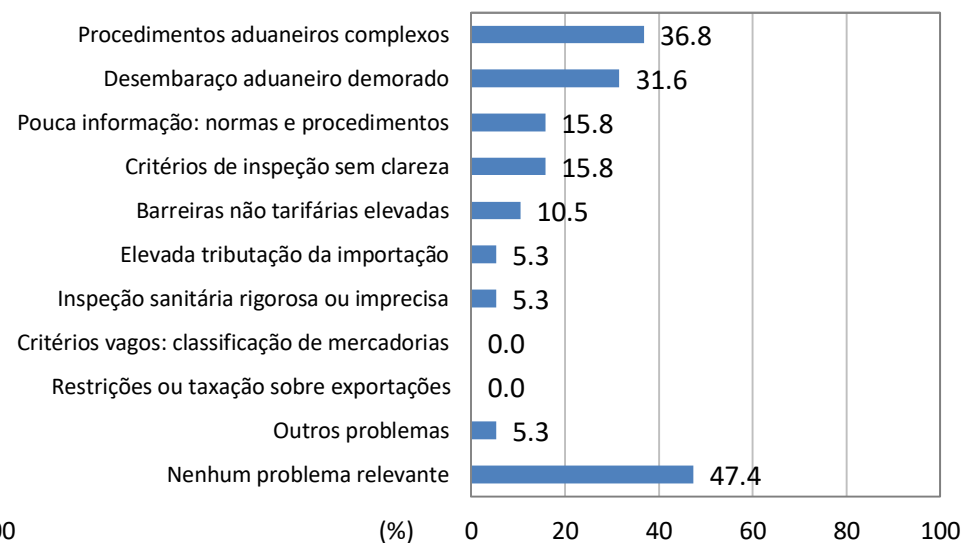
**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=30)**

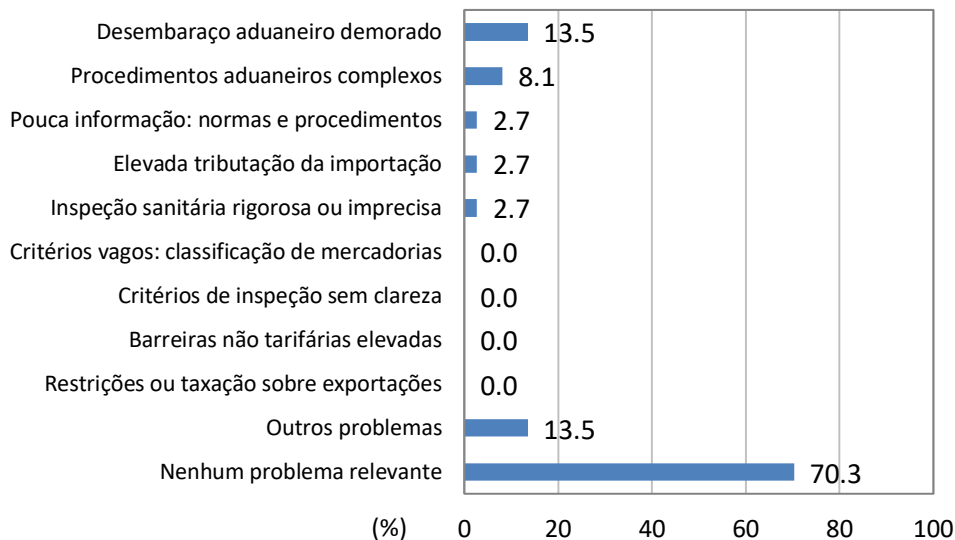


**Peru (n=19)**

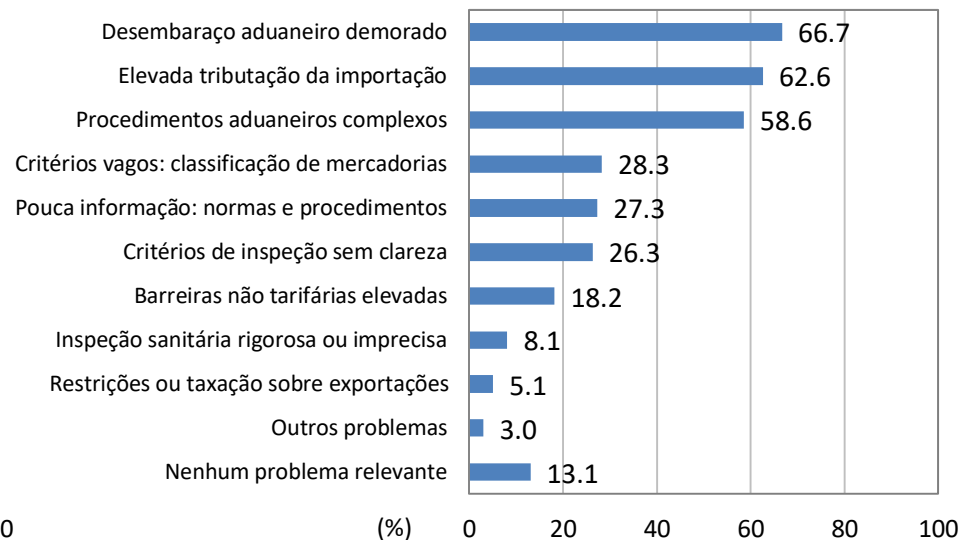


## II-5-(4) Desafios administrativos atuais: Regulamentação de comércio exterior (por país 2)

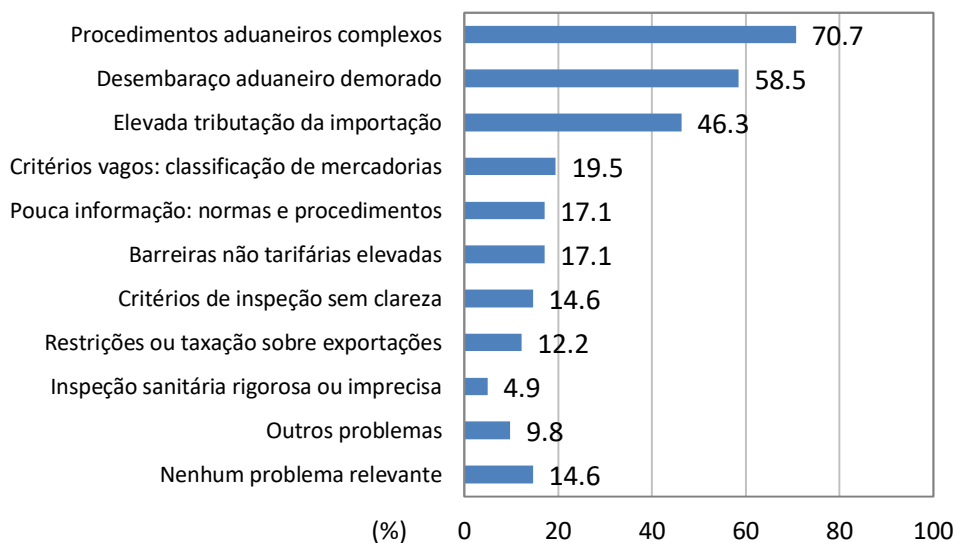
**Chile (n=37)**



**Brasil (n=99)**



**Argentina (n=41)**



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

- Observando por países, aqueles que possuíam maiores proporções de empresas em setores industriais apontaram como desafio “Dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local”, caso do México (59,2%), Brasil (60,4%) e Argentina (64,3%), ao passo que essa proporção foi baixa em países que beneficiam e exportam matérias-primas, como Peru, Colômbia e Chile.
- Brasil e Argentina apresentam elevadas percentagens de respondentes apontando “Redução de custos próxima da saturação” (respectivamente 37,5% e 42,9%) e “Maior custo de aquisição de insumos” (52,1% e 64,3%). As empresas situadas no Brasil apontaram, num nível até maior do que outrora, questões relacionadas ao chamado “Custo Brasil”.
- No Peru, país onde há expressivo número de empresas de origem japonesa atuando na mineração, houve uma proporção elevada de empresas apontando “Maior rigor na regulamentação ambiental” (42,9%).
- A Colômbia, que apresenta custos elevados de transporte entre os portos e as principais cidades, foi proporcionalmente o país com mais respostas “Infraestrutura logística despreparada” (36,4%).

### Dificuldades na área produtiva (múltiplas respostas)

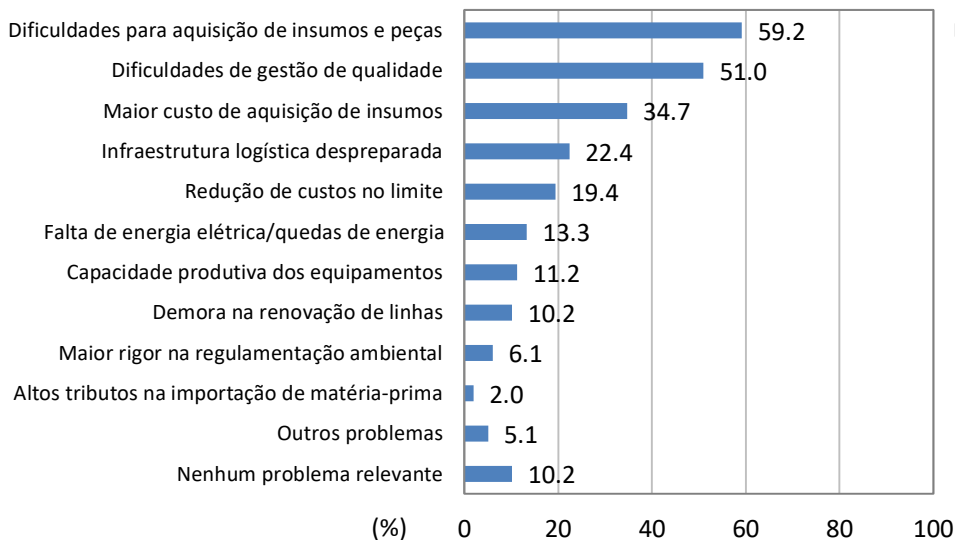
(em %)

	Respostas válidas	Capacidade produtiva dos equipamentos insuficiente	Redução de custos próxima da saturação	Maior custo de aquisição de insumos	Dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local	Demora na renovação de linhas	Dificuldades de gestão de qualidade	Tributação elevada para importação de matéria-prima	Falta de energia elétrica/quedas de energia	Infraestrutura logística despreparada	Maior rigor na regulamentação ambiental	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	191	11.0	25.7	40.3	55.5	10.5	39.3	6.8	12.6	22.5	10.5	4.2	15.7
México	98	11.2	19.4	34.7	59.2	10.2	51.0	2.0	13.3	22.4	6.1	5.1	10.2
Venezuela	4	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
Colômbia	11	9.1	18.2	18.2	36.4	0.0	9.1	0.0	9.1	36.4	9.1	9.1	36.4
Peru	7	42.9	14.3	57.1	14.3	28.6	42.9	0.0	0.0	28.6	42.9	14.3	14.3
Chile	9	22.2	22.2	22.2	33.3	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	11.1	11.1	33.3
Brasil	48	8.3	37.5	52.1	60.4	14.6	31.3	14.6	16.7	29.2	16.7	0.0	16.7
Argentina	14	0.0	42.9	64.3	64.3	7.1	35.7	28.6	14.3	7.1	7.1	0.0	14.3

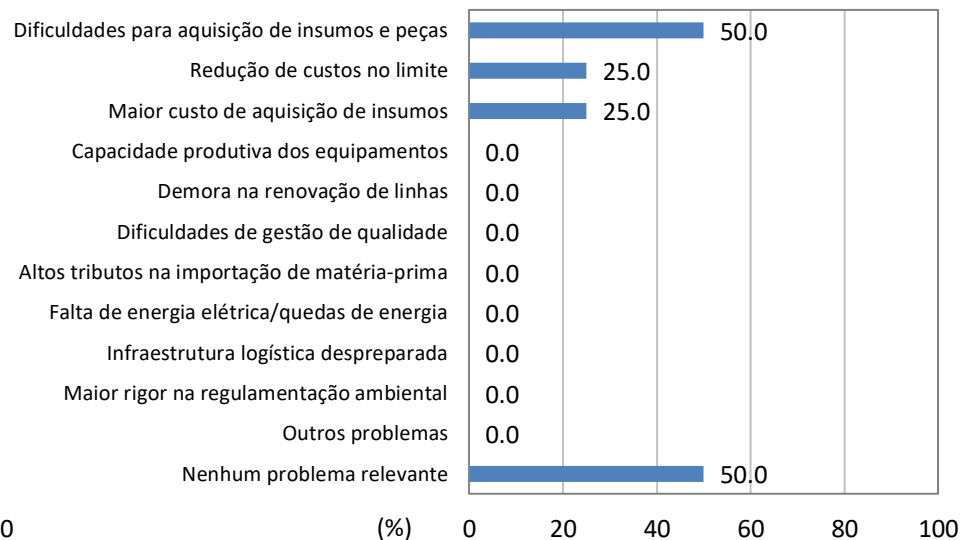


# II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva (por país 1)

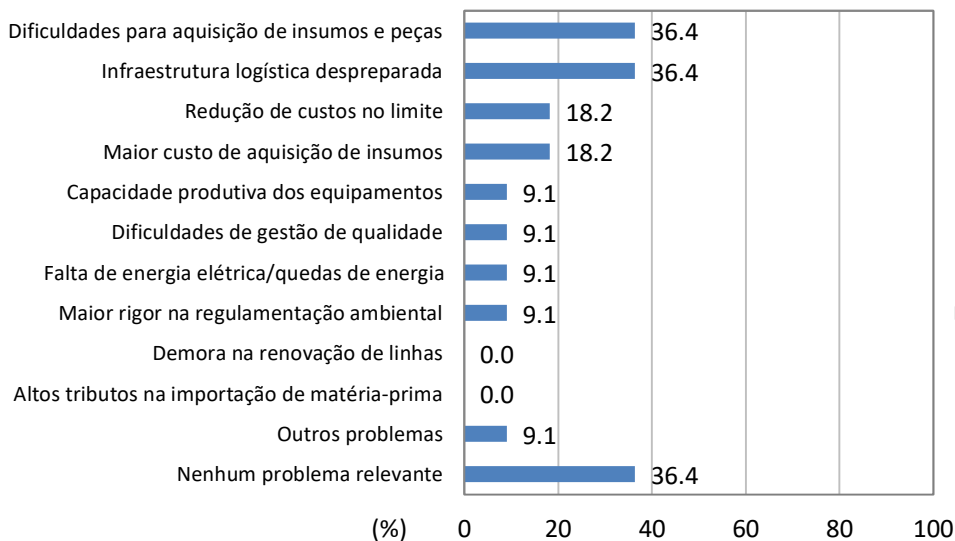
## México (n=98)



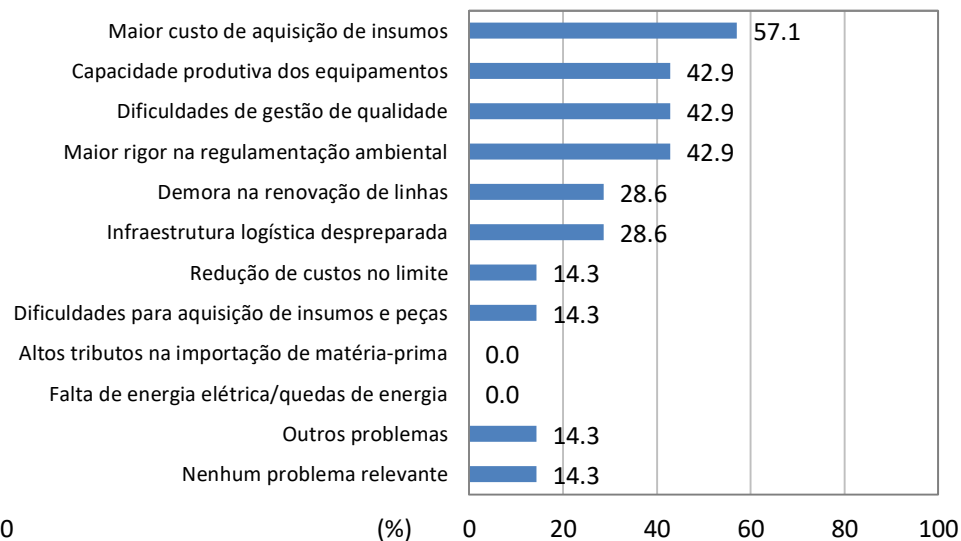
## Venezuela (n=4)



## Colômbia (n=11)

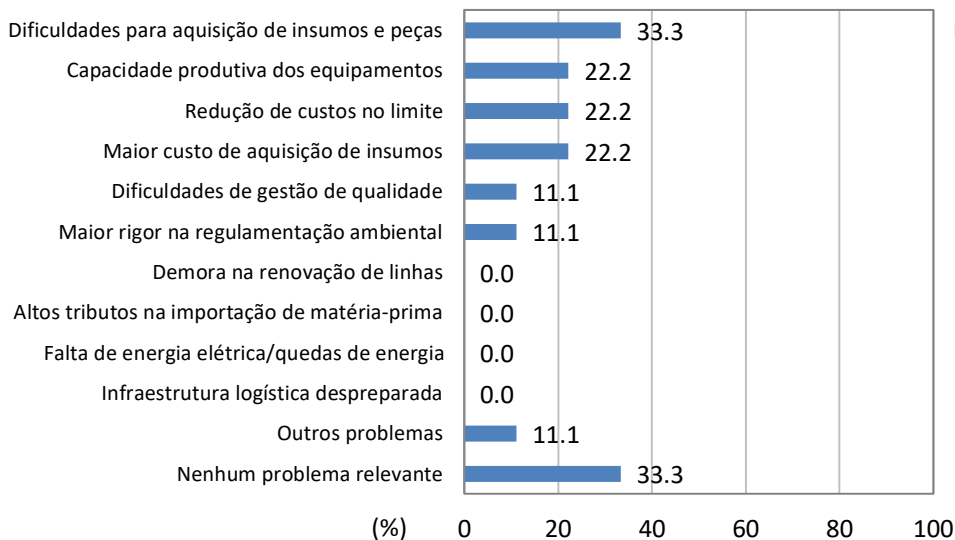


## Peru (n=7)

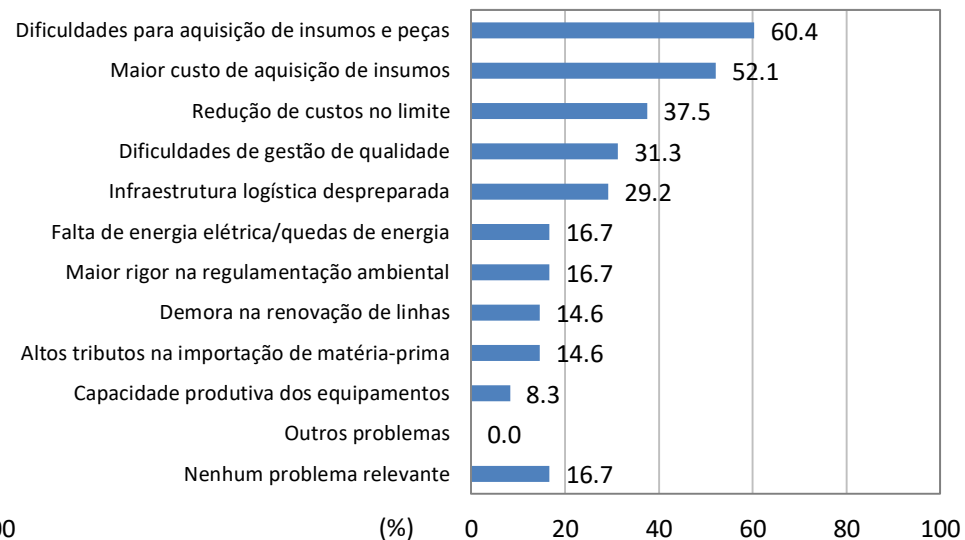


## II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva (por país 2)

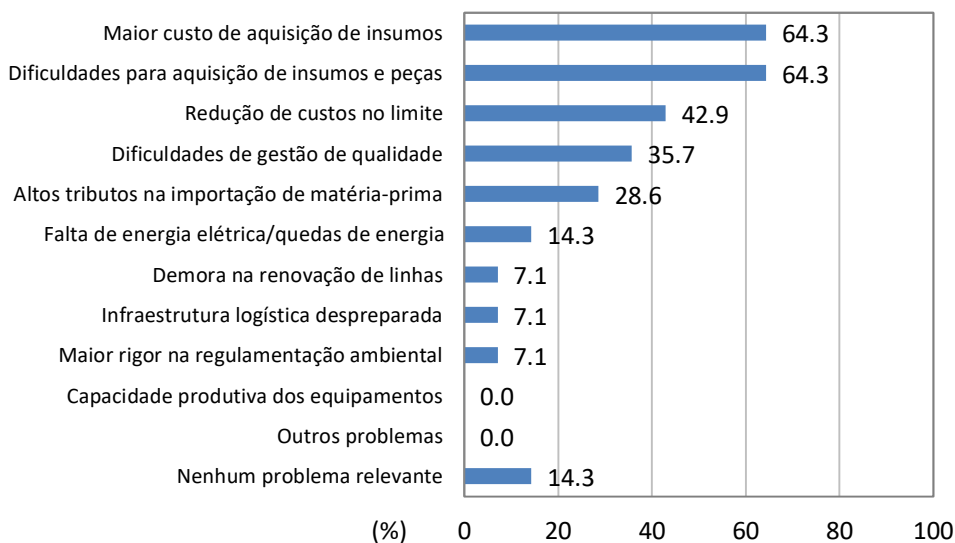
### Chile (n=9)



### Brasil (n=48)



### Argentina (n=14)



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

■ Entre as vantagens competitivas, a proporção de respondentes que citaram “Mão-de-obra barata” atingiu 44,6% no país, extremamente elevada em comparação com os demais países latino-americanos. Já quanto aos riscos, a percentagem de respondentes que teme a criminalidade chegou a quase 60%, motivado pela piora da violência em estados como Guanajuato, onde há intensa presença de empresas japonesas, tornando-se o maior fator de risco.

**Vantagens do ambiente de investimentos: México (n=177)**



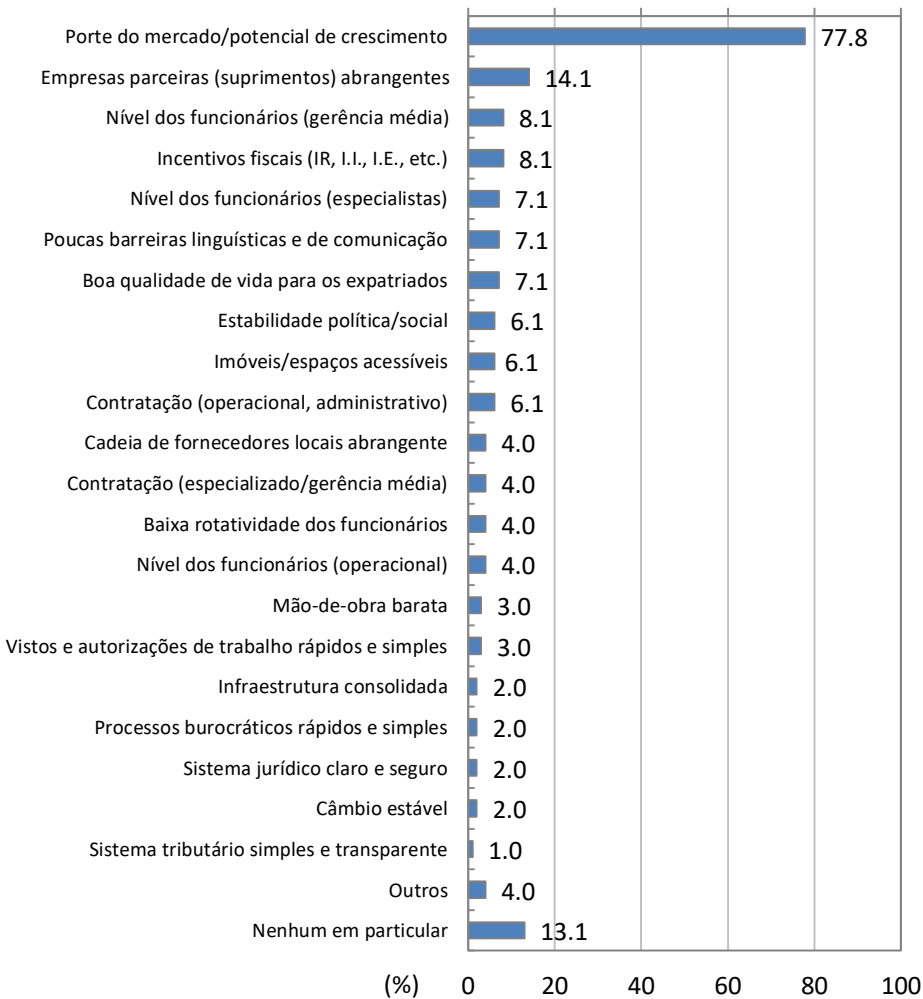
**Riscos do ambiente de investimentos: México (n=177)**



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

■ Exceto pelo “Porte do mercado/potencial de crescimento”, poucas empresas percebem outras vantagens competitivas do ambiente de investimentos do país. Inversamente, embora o fator câmbio tenha se estabilizado, permanecem os numerosos apontamentos de diversos tipos de riscos, tais como o sistema tributário.

**Vantagens do ambiente de investimentos: Brasil (n=99)**



**Riscos do ambiente de investimentos: Brasil (n=99)**



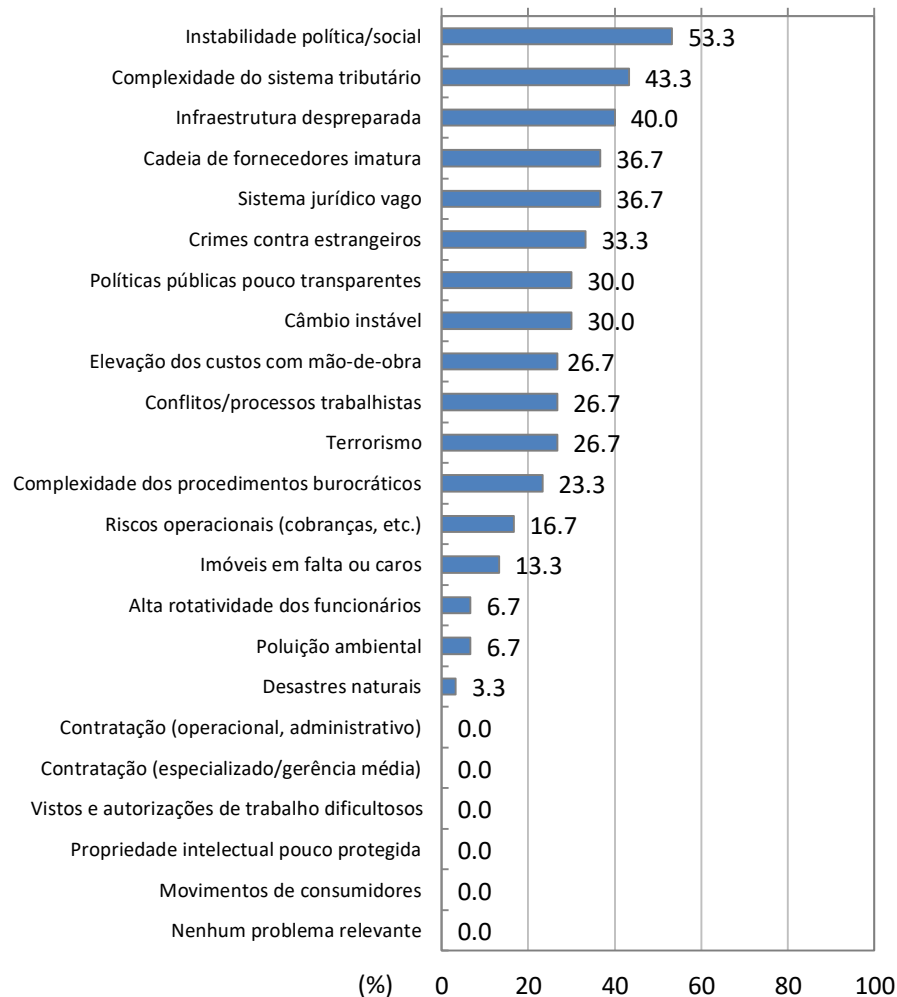
## II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Colômbia

■ Na lista de riscos, “Instabilidade política/social” cresceu significativamente (29,2% para 53,3%) em relação à enquete anterior, o que se refletiu também na posição relativa desse risco, que passou do sexto para o primeiro lugar. Contextualmente, esse status pode ser atribuído à queda de popularidade do governo atual, as incertezas em relação às eleições presidenciais, e as dificuldades nas negociações com as guerrilhas.

**Vantagens do ambiente de investimentos: Colômbia (n=30)**



**Riscos do ambiente de investimentos: Colômbia (n=30)**



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

■ A descoberta de casos de corrupção que afetam seriamente a gestão do governo atual, entre outros fatores, levaram a um aumento expressivo de empresas que apontaram como risco a “Instabilidade política/social” (de 21,7% para 52,6%). Greves dos mineiros e outros eventos levaram “Conflitos/processos trabalhistas” a ter quase o dobro de respostas (de 26,1% para 47,4%).

**Vantagens do ambiente de investimentos: Peru (n=19)**



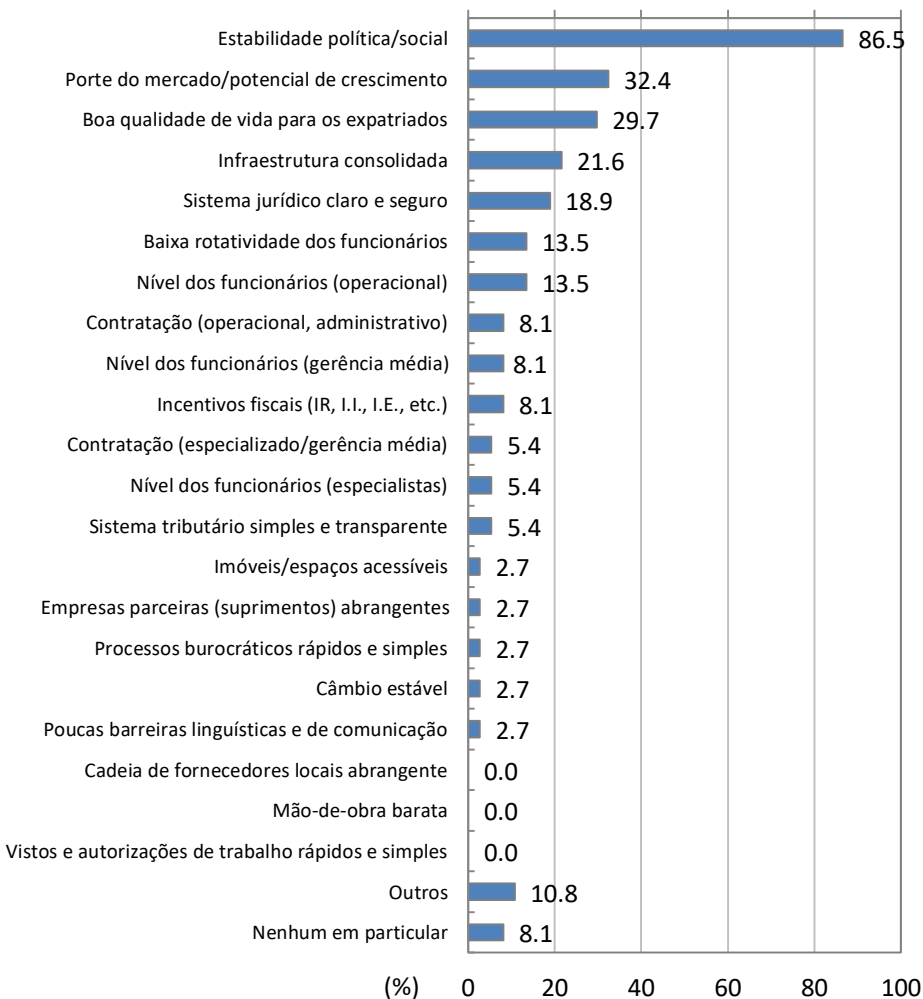
**Riscos do ambiente de investimentos: Peru (n=19)**



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

■ O país não só ficou em primeiro lugar entre os países latino-americanos no quesito “Estabilidade política/social” como o percentual de respostas aumentou ainda mais (de 73,9% para 86,5%). Já entre os riscos, a apreciação do Peso fez com que “Câmbio instável” passasse de quinta para a segunda resposta mais frequente (de 18,9% para 29,7%).

**Vantagens do ambiente de investimentos: Chile (n=37)**



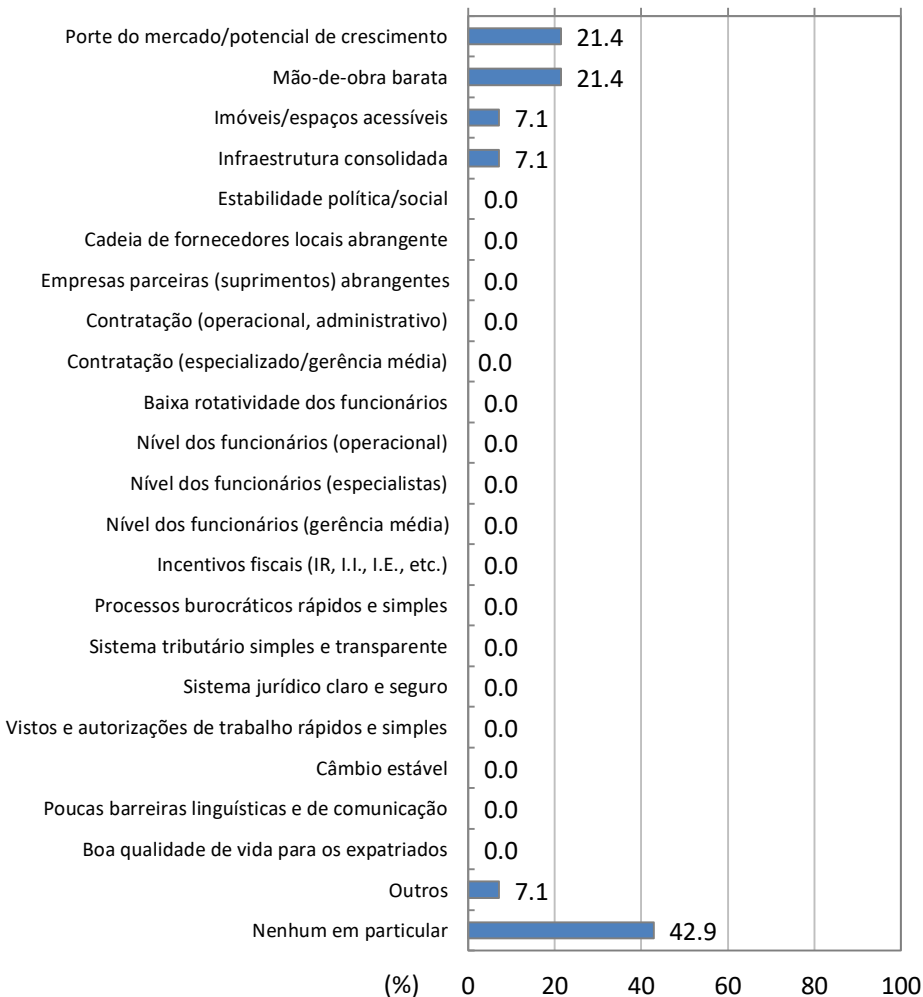
**Riscos do ambiente de investimentos: Chile (n=37)**



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

■ Na Venezuela, a instabilidade política e econômica fez que com a grande maioria dos respondentes não enxergasse qualquer mérito no ambiente de negócios do país. Já os itens apontados como riscos abrangem uma diversidade de temas. Sobressai “Crimes contra pessoas e empresas estrangeiras”, que foi apontado por mais de 90% dos respondentes, refletindo o agravamento drástico da violência no país.

**Vantagens do ambiente de investimentos: Venezuela (n=14)**



**Riscos do ambiente de investimentos: Venezuela (n=14)**

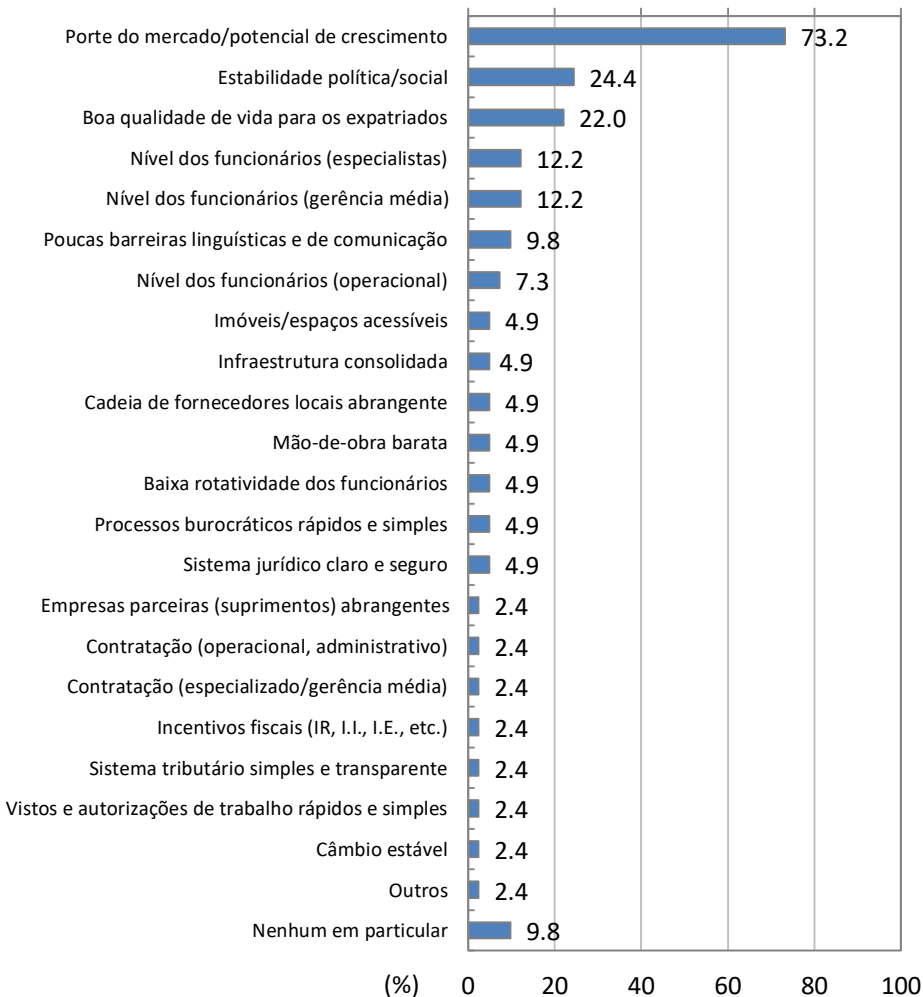




## II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Argentina

■ “Elevação dos custos com mão-de-obra”, reflexo ainda da alta inflacionária, manteve-se em primeiro lugar (68,3%). O fortalecimento do governo Macri, tanto no governo central quanto nos regionais, impulsionou o crescimento da resposta “Estabilidade política/social” entre as vantagens percebidas pelos respondentes (de 13,0% para 24,4%).

**Vantagens do ambiente de investimentos: Argentina (n=41)**



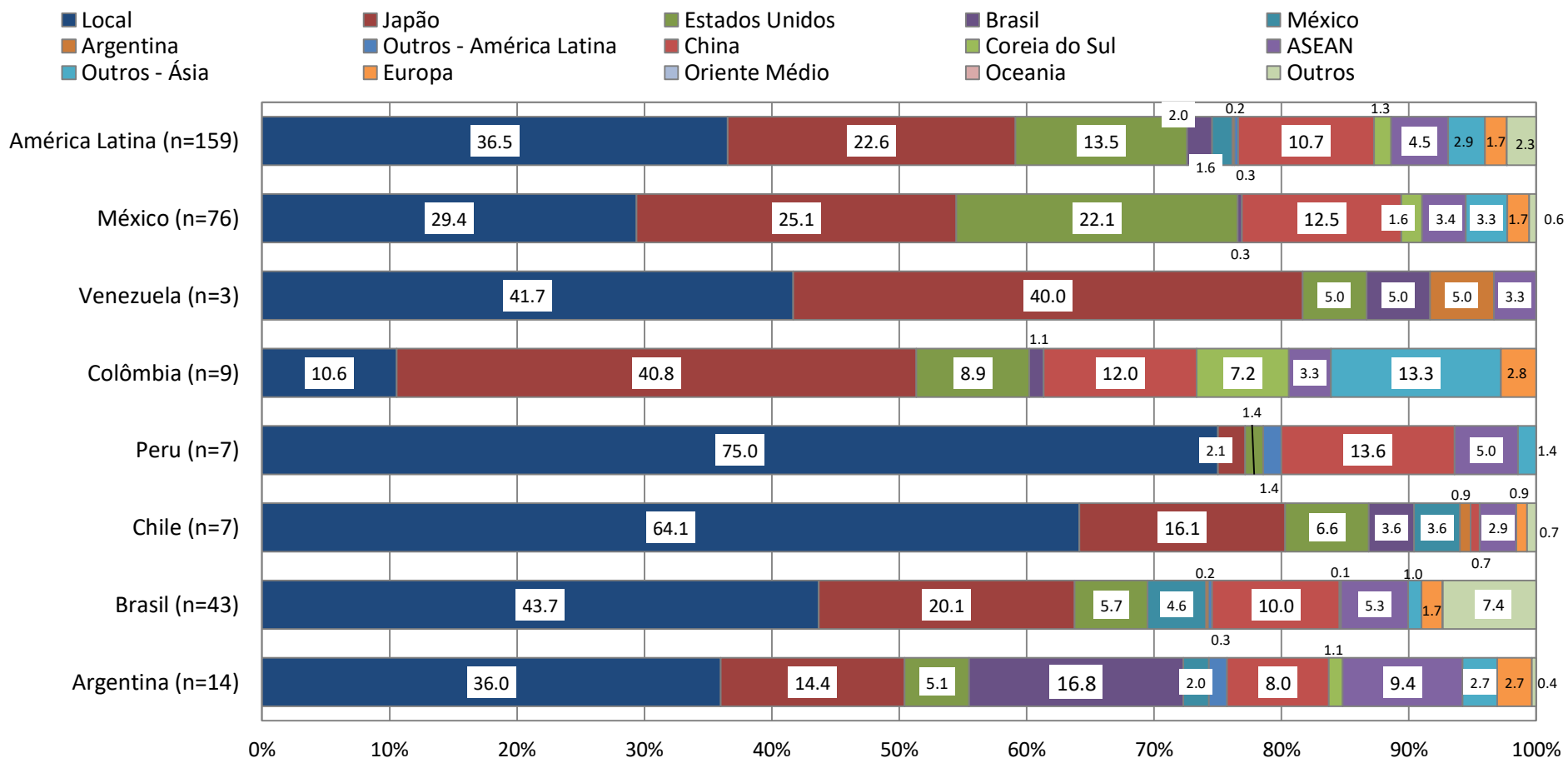
**Riscos do ambiente de investimentos: Argentina (n=41)**



# II-6-(1) Status da aquisição de insumos e peças: Descrição da cadeia de fornecedores (globais)

- Comparando-se os dois países que concentram a indústria automobilística na região, a saber México e Brasil, o primeiro permanece com baixo índice de localização (29,4% contra 43,7%), evidenciando a sua dependência em relação ao Japão e Estados Unidos em sua cadeia de suprimentos.
- A indústria automobilística argentina apresenta muitas empresas vinculadas a grupos que têm plantas no Brasil, país que figura com elevados 16,8% de presença na cadeia de fornecedores. Por outro lado, o índice de localização saltou de 22,3% para 36,0% em um ano, sobretudo na indústria automobilística.

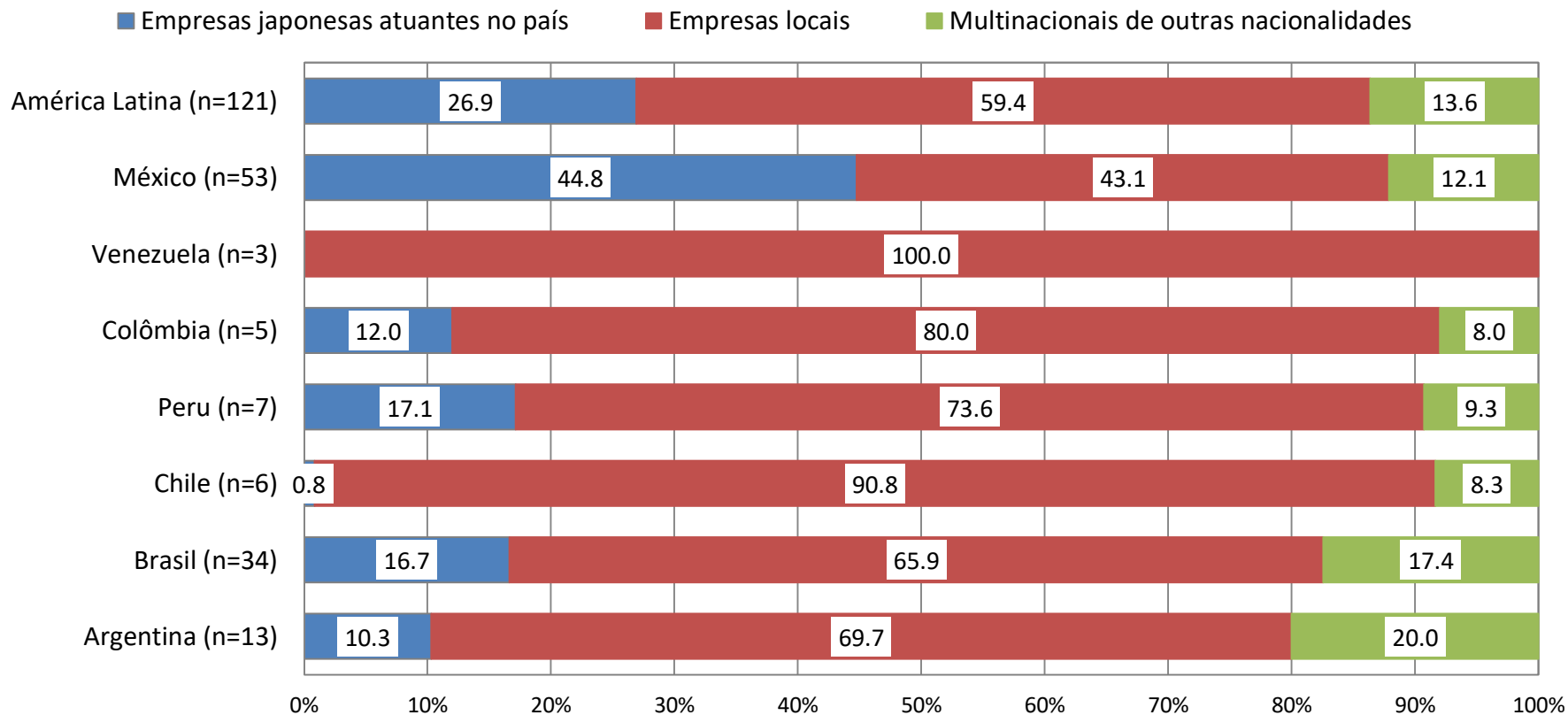
## Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos (Indústria n=164)



## II-6-(2) Status da aquisição de insumos e peças: Perfil dos fornecedores (locais)

- Na América Latina, a percentagem de fornecedores locais de capital japonês cresceu em relação ao ano anterior (de 19,9% para 26,9%).
- No México, que apresenta intensa presença de fornecedores intermediários de autopeças (Tier 2) de capital japonês, a percentagem de empresas que se abastecem destes fornecedores locais é maior do que nos outros países da região, aumentando ainda quatro pontos percentuais desde o ano anterior.
- Em países fornecedores de recursos naturais, como o Chile, predominam negócios consistentes de processamento e exportação desses materiais, levando a uma percentagem elevada de aquisições de empresas locais.

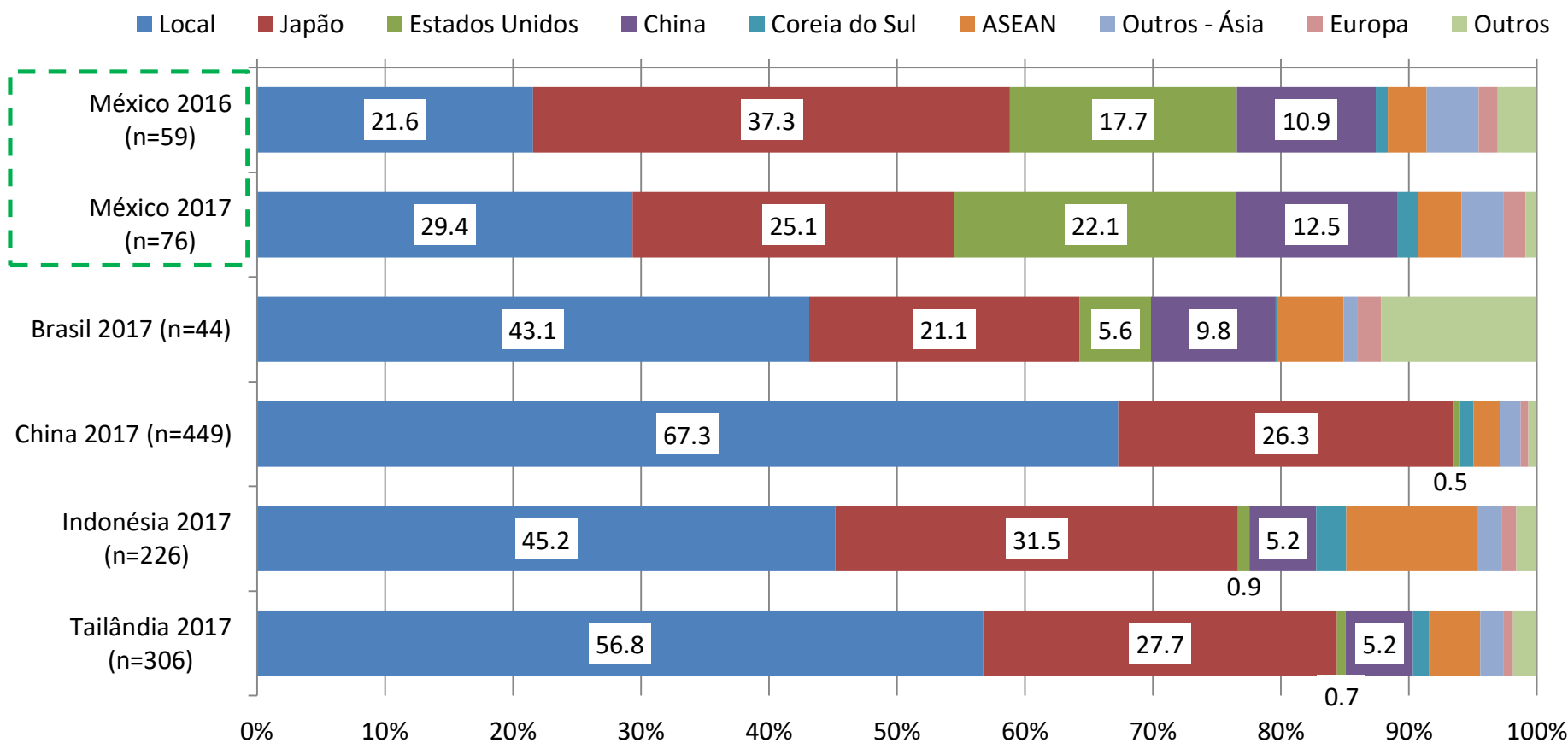
### Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos (locais) (Indústria n=164)



## II-6-(3) Status da aquisição de insumos e peças: México - comparativo com outros países produtores de automóveis

■ No México, tanto as montadoras japonesas de automóveis (OEM) quanto as fabricantes de autopeças (Tier 1 e 2) atuantes no país apresentam grande quantidade de peças e materiais cujo fornecimento é desafiador para a indústria local, fazendo com que o índice de localização ainda não chegue aos níveis do Brasil e dos países asiáticos. Porém, a entrada em operação dos fornecedores de capital japonês que haviam ingressado no país nos anos anteriores tem elevado o percentual de localização.

### Fornecedores de peças e insumos das empresas japonesas atuantes na região (por localização)

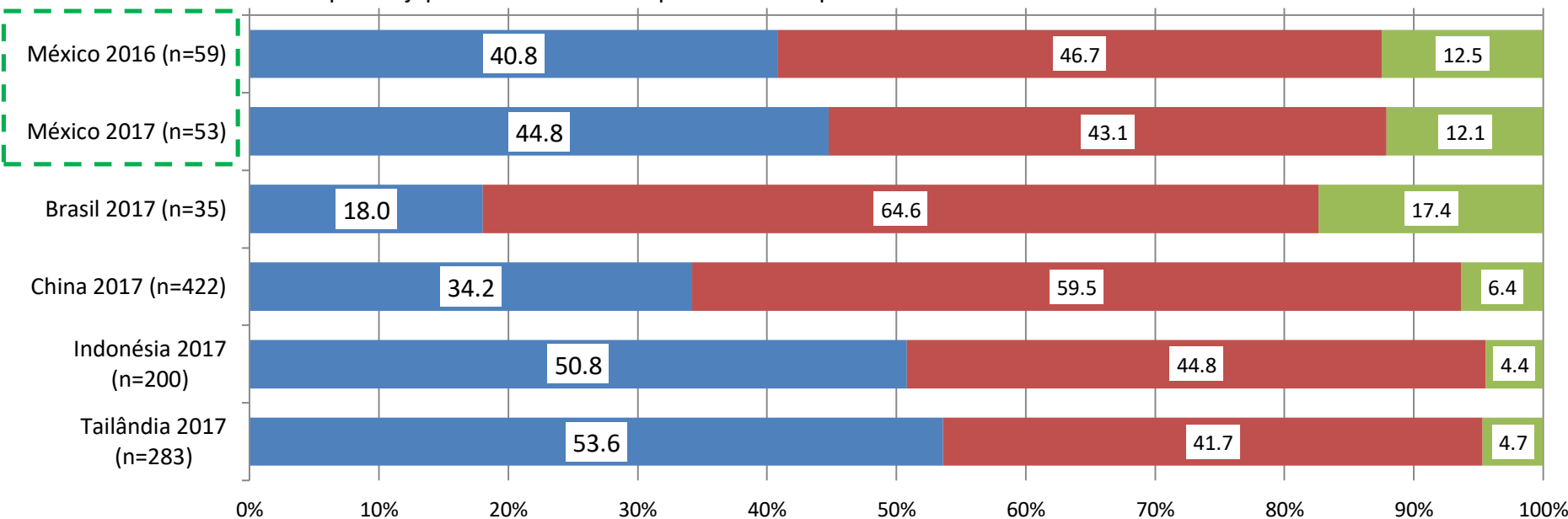


## II-6-(3) Status da aquisição de insumos e peças: México - comparativo com outros países produtores de automóveis

- As montadoras de automóveis (OEM) têm forte interesse em intensificar a localização da sua cadeia de fornecedores, seja pela sua filosofia produtiva de não acumular estoques, seja para evitar a dependência excessiva em um único país fornecedor de peças e insumos (no caso, o Japão). Nos últimos anos, há um contínuo fluxo de empresas japonesas de Tiver 2 investindo no México, elevando a proporção de empresas que passam a adquirir peças de empresas locais de capital estrangeiro (de 40,4% para 44,8%), contribuindo para elevar o índice de localização naquele país (de 21,6% para 29,4%).
- No entanto, comparando-se com uma Tailândia, a cadeia de fornecedores nipo-mexicana é limitada, e a participação de empresas locais de capital japonês dentro do processo de suprimentos localizado ainda é baixo. Infere-se, portanto, que permanece elevado o potencial para a expansão de fornecedores japoneses que podem fornecer peças e insumos para empresas japonesas atuantes no México.

### Fornecedores de peças e insumos das empresas japonesas atuantes na região - perfil por nacionalidade

■ Empresas japonesas atuantes no país   ■ Empresas locais   ■ Multinacionais de outras nacionalidades

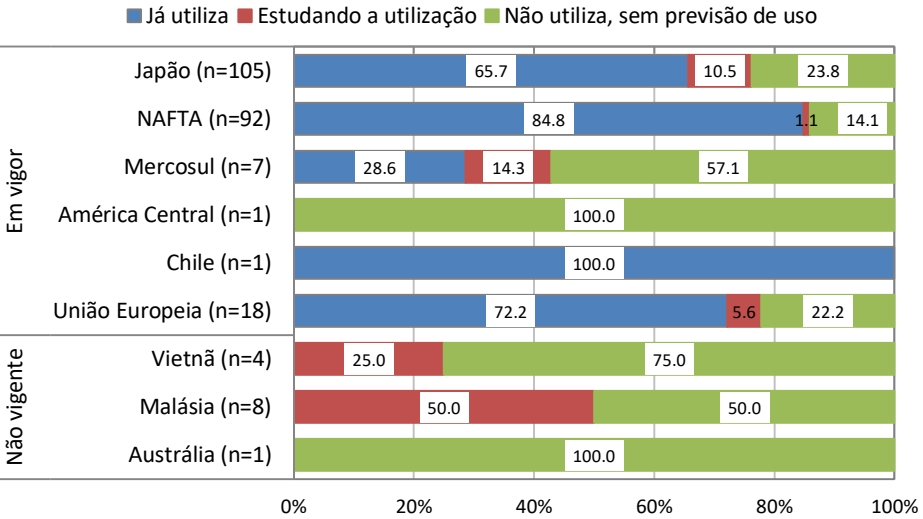


Fontes: "Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas Atuantes na Ásia e Oceania 2017"; "Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas Atuantes na América Latina 2016 e 2017"

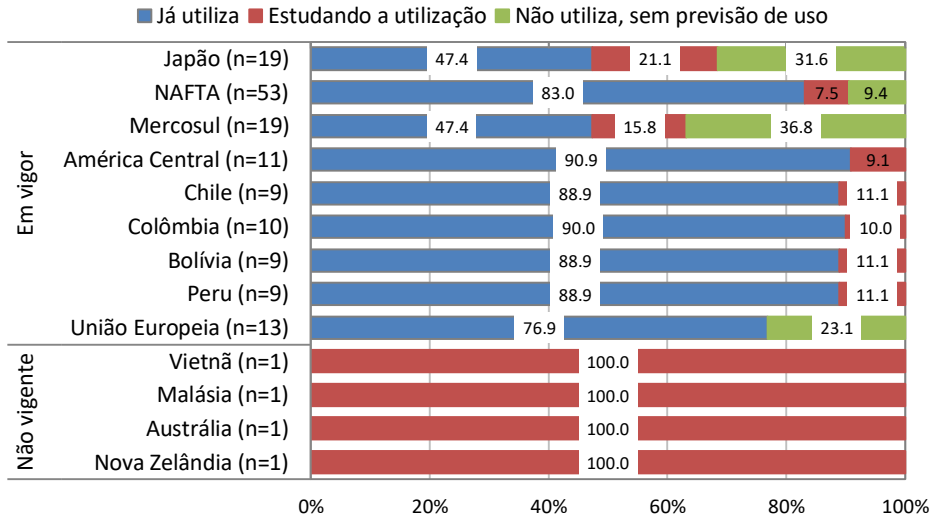
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: México

■ O EPA Nipo-Mexicano é utilizado sobretudo para a importação. O NAFTA também é utilizada por mais de 80%, tanto para exportação quanto para importação. Já a CPTPP apresenta um número relativamente elevado de empresas que estudam a sua adoção com o objetivo de importar produtos de países como Malásia e Vietnã.

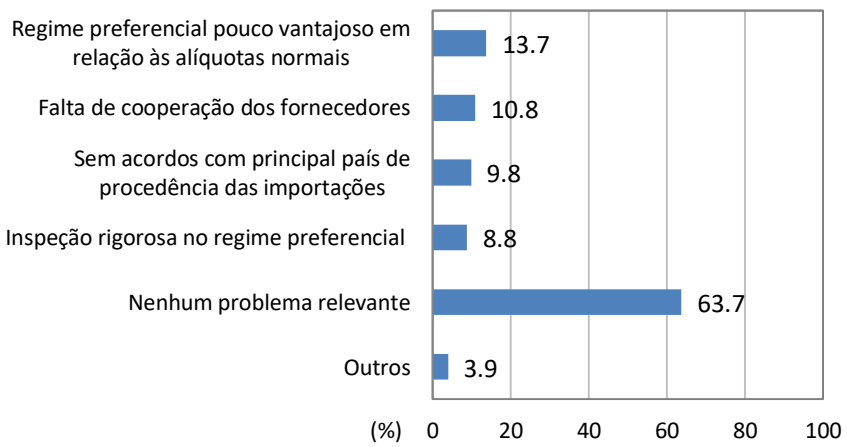
## Importações no México



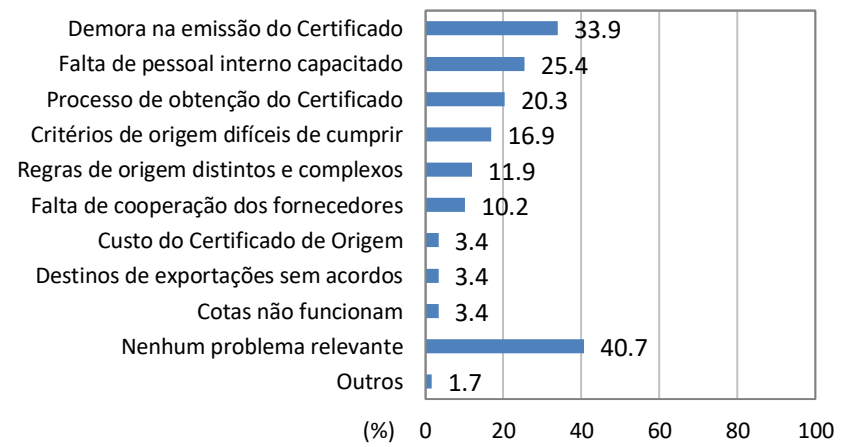
## Exportações a partir do México



## Desafios para importar quando do uso de FTA: México (n=102)



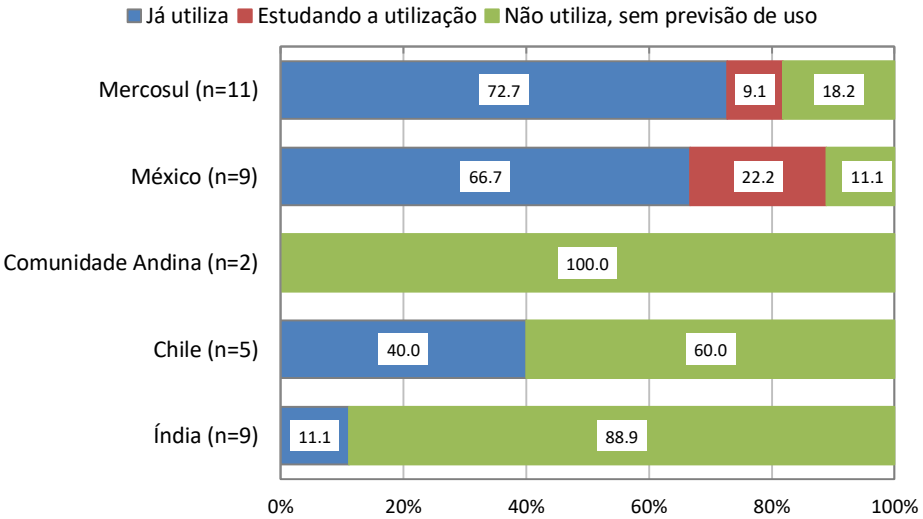
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: México (n=59)



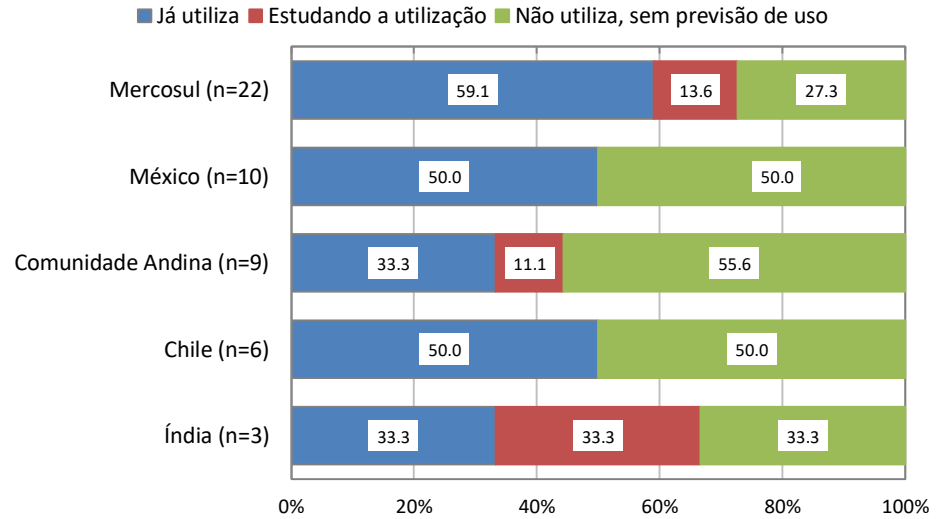
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Brasil

■ O Acordo de Complementação Econômica com o México (ACE55) impactou as empresas através de um maior rigor das regras de origem, diminuindo o percentual de uso desse regime quando as empresas importam no Brasil, que caiu de 85,7% no ano passado para 66,7%.

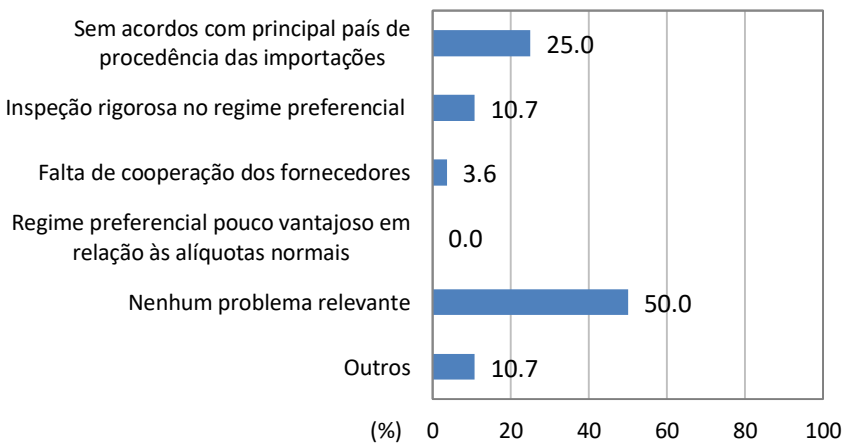
## Importações no Brasil



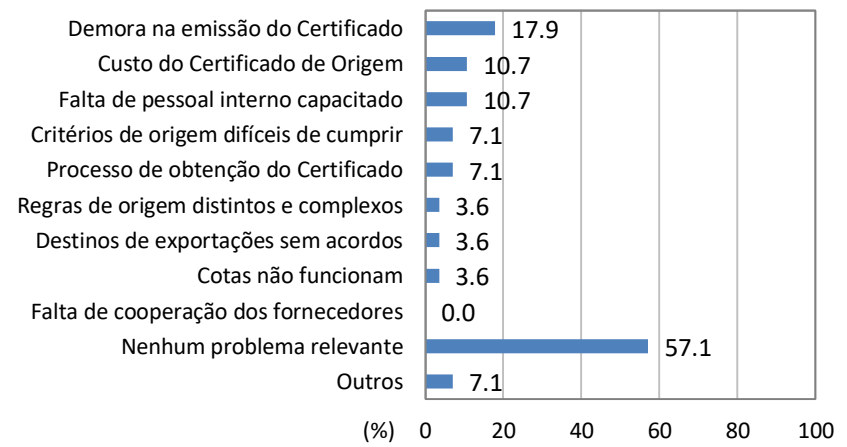
## Exportações a partir do Brasil



## Desafios para importar quando do uso de FTA: Brasil (n=28)



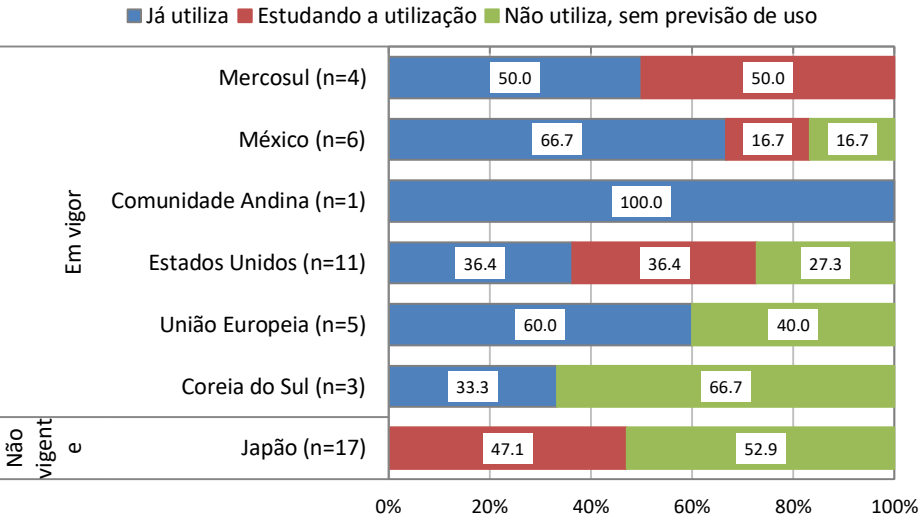
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Brasil (n=28)



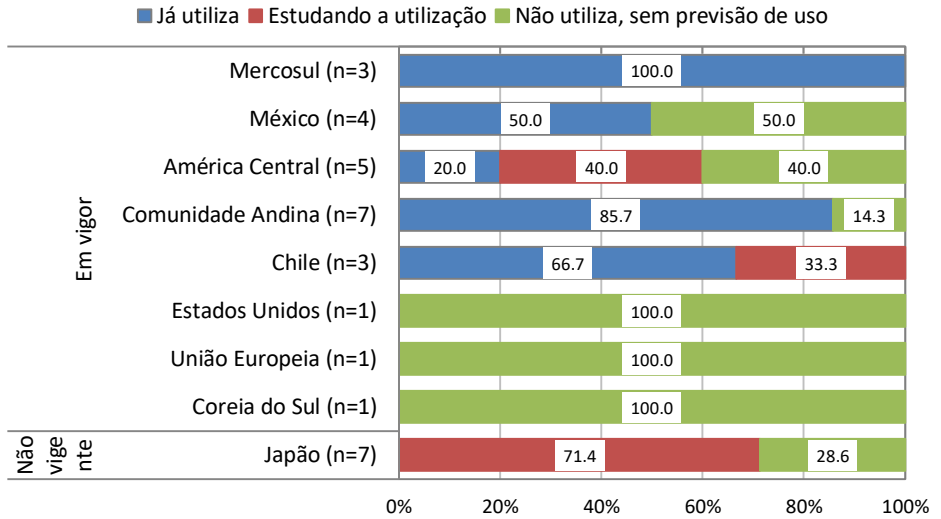
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Colômbia

■ Para efetuar importações, muitas empresas utilizam os numerosos acordos firmados pelo país, sobretudo como o México; já para exportar, a preferência é pelos acordos com a Comunidade Andina (85,7%) e com o Mercosul (100%). Há uma parcela relativamente numerosa de empresas que estudam o uso do EPA com o Japão, o que fortalece as expectativas por uma evolução célere das negociações.

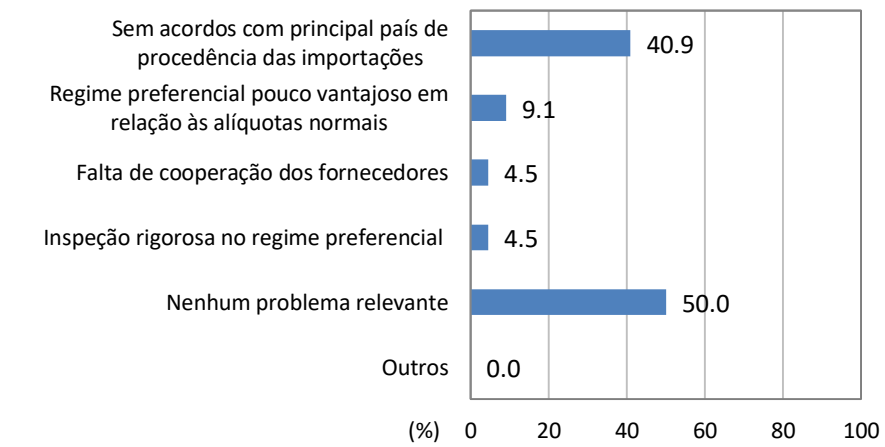
## Importações na Colômbia



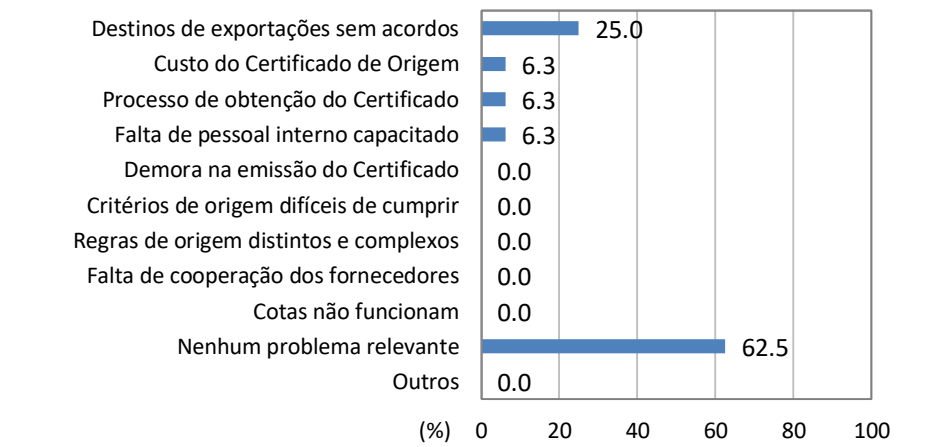
## Exportações a partir da Colômbia



## Desafios para importar quando do uso de FTA: Colômbia (n=22)



## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Colômbia (n=16)

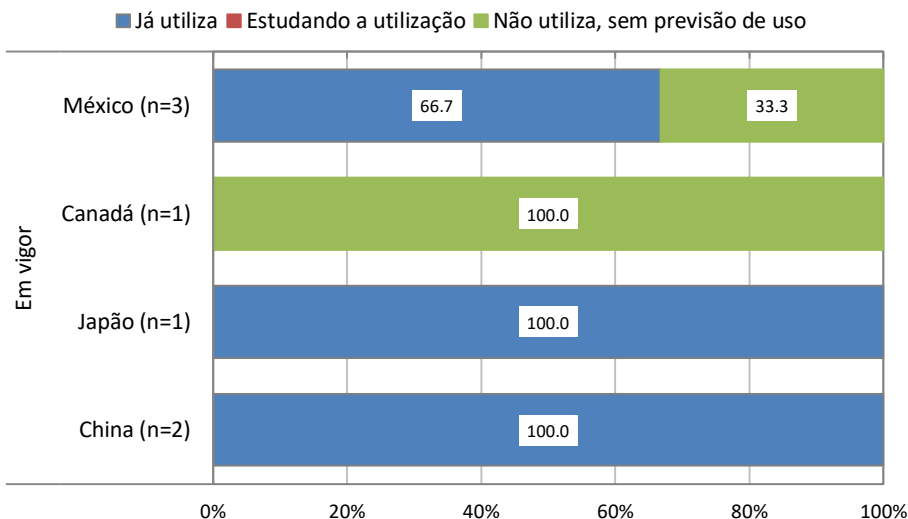




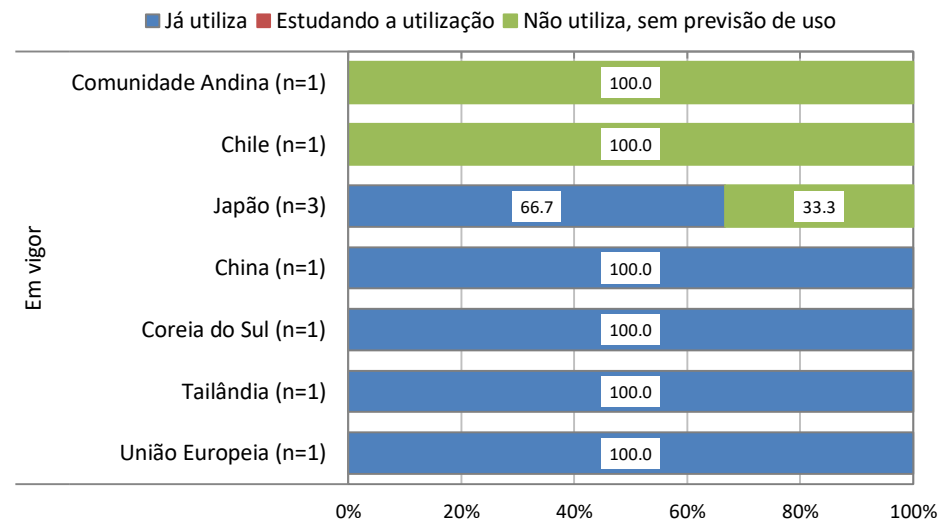
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Peru

■ Muitas empresas estão utilizando FTAs e EPAs bilaterais em suas exportações para a Ásia.

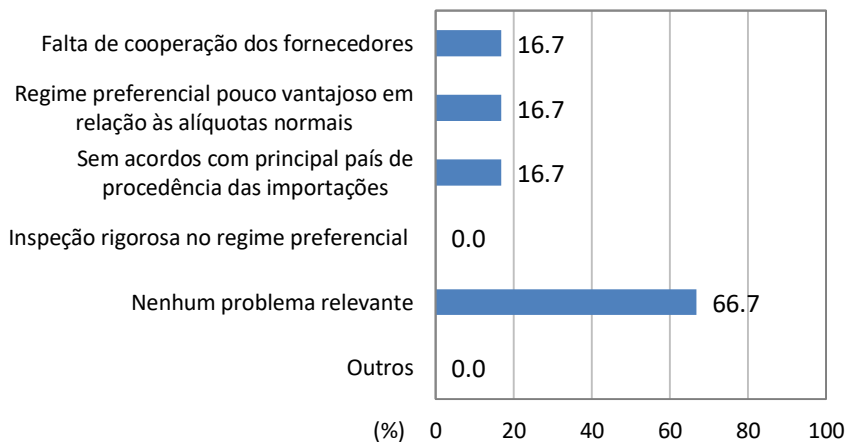
## Importações no Peru



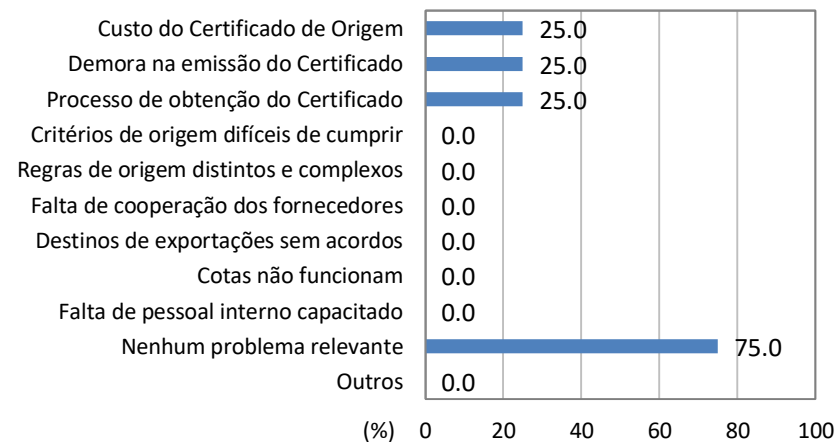
## Exportações a partir do Peru



## Desafios para importar quando do uso de FTA: Peru (n=6)



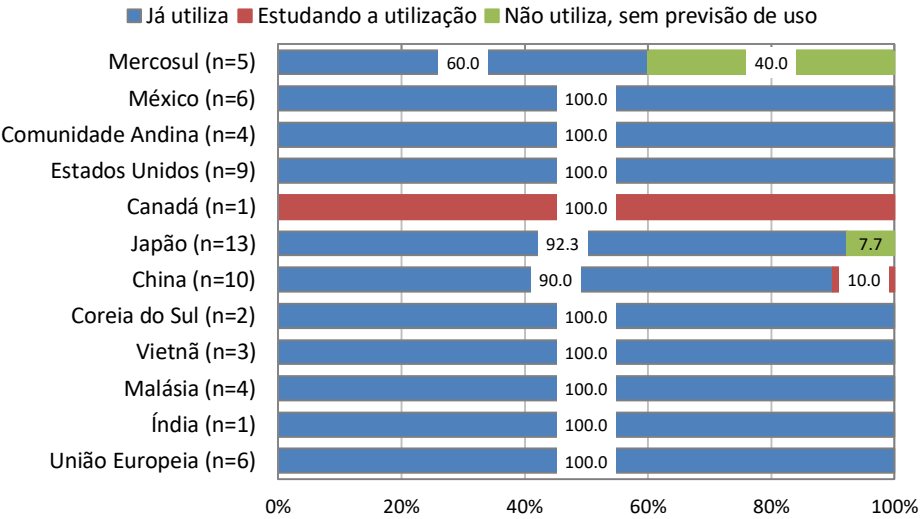
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Peru (n=4)



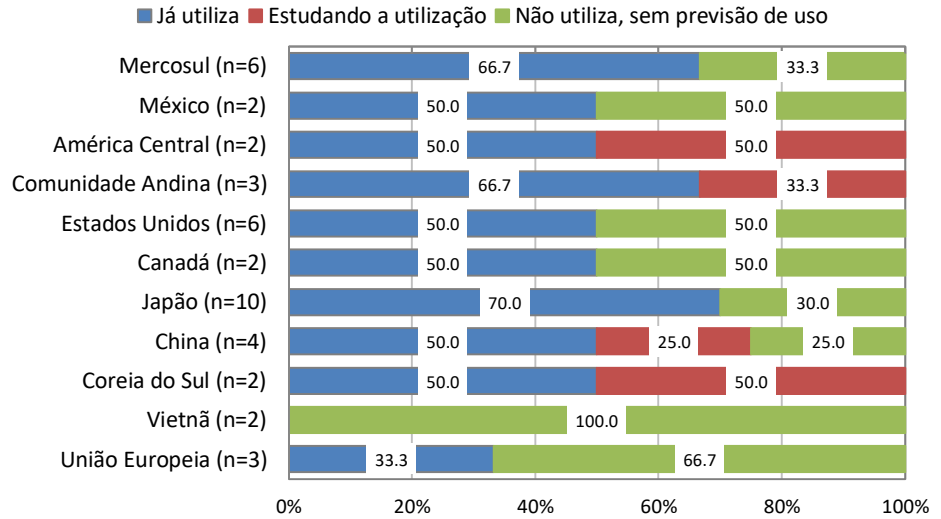
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Chile

■ O uso dos FTAs é mais intenso nas importações. Mais de 80% informou não ter dificuldades em sua utilização.

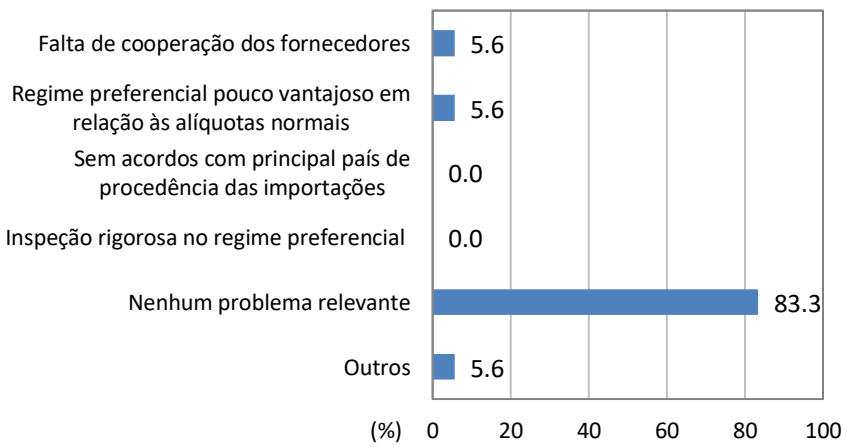
## Importações no Chile



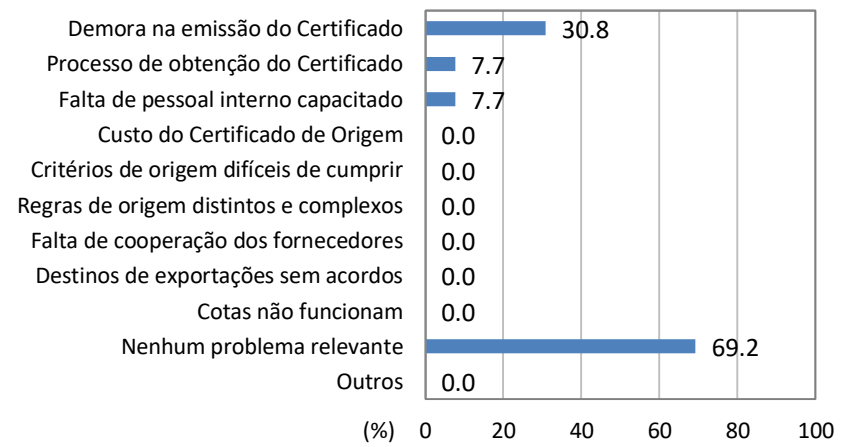
## Exportações a partir do Chile



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



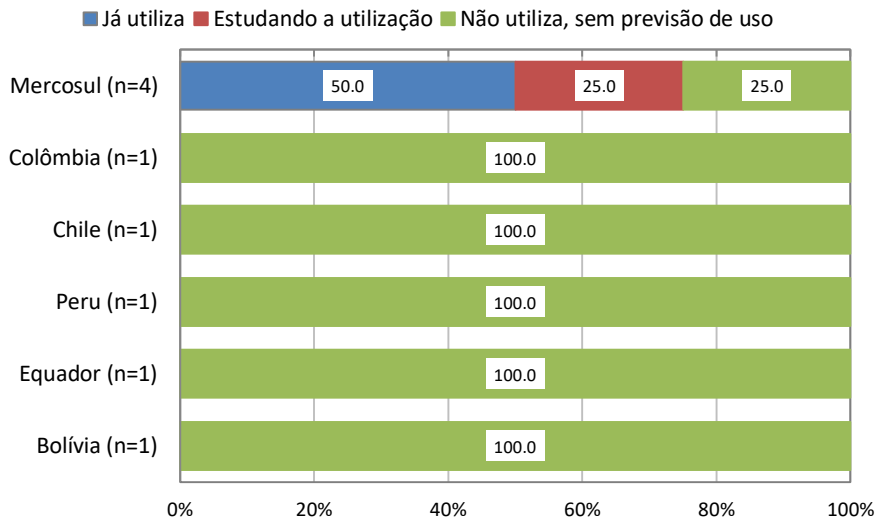
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Chile (n=13)



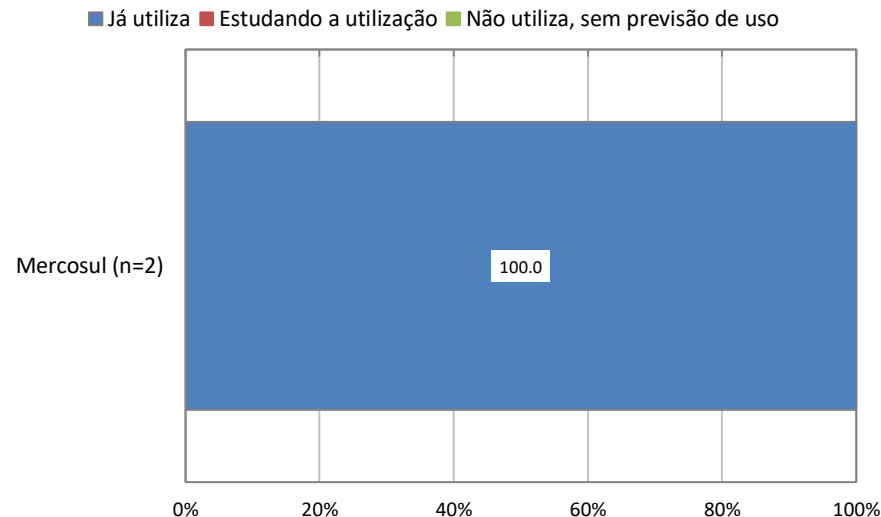
# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Venezuela

■ Embora o país tenha sido suspenso do Mercosul, ainda é possível utilizar ex-tarifários decorrentes de acordos firmados com os países-membros desse Bloco.

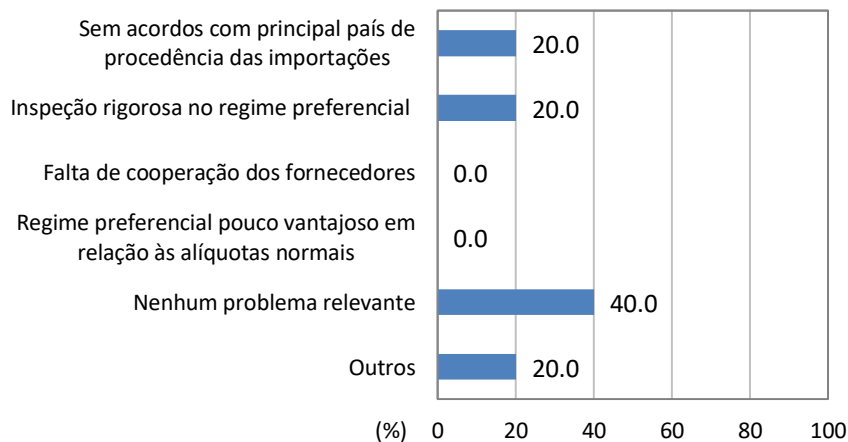
## Importações na Venezuela



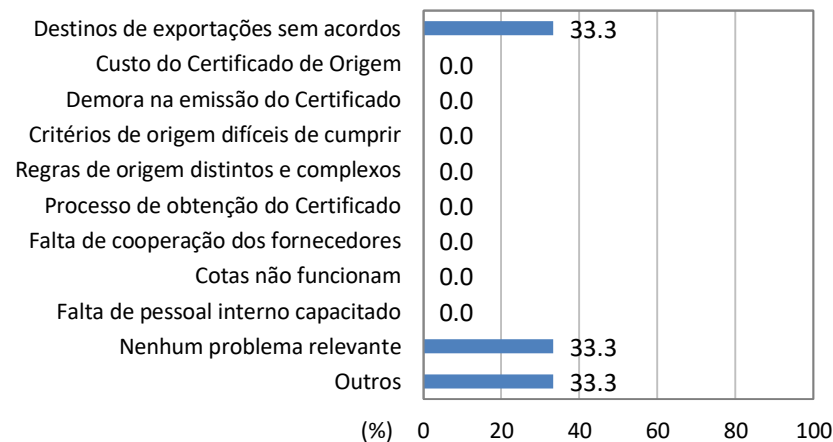
## Exportações a partir da Venezuela



## Desafios para importar quando do uso de FTA: Venezuela (n=5)



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

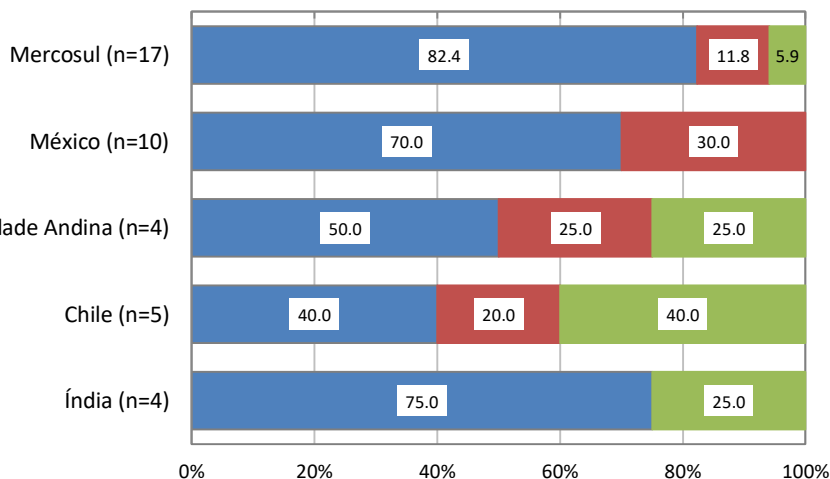


# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Argentina

■ Numerosas empresas na Argentina valem-se de acordos tais como o Mercosul, o Acordo de Complementação Econômica com o México (ACE55), entre outros.

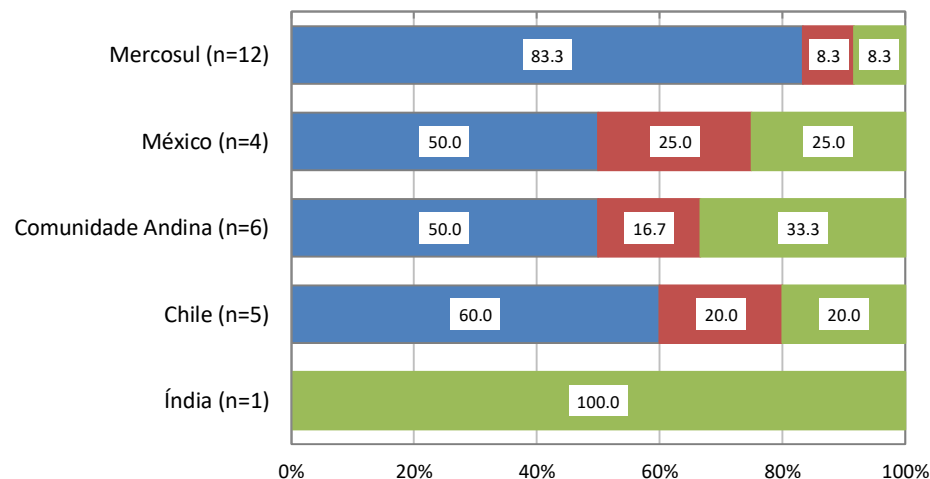
## Importações na Argentina

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

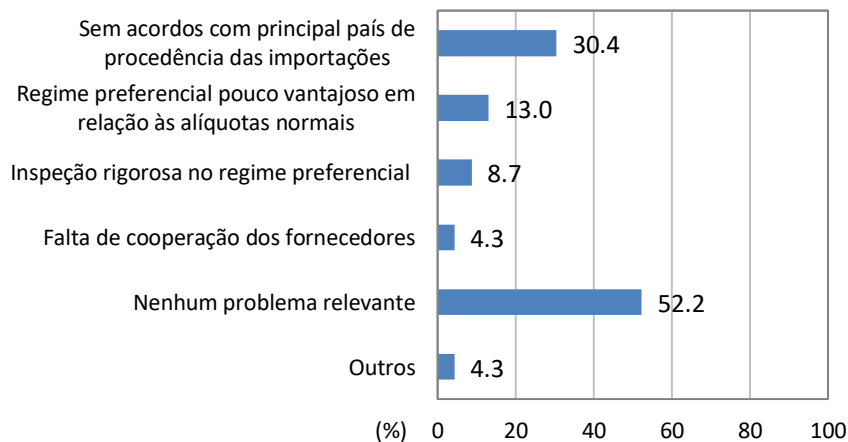


## Exportações a partir da Argentina

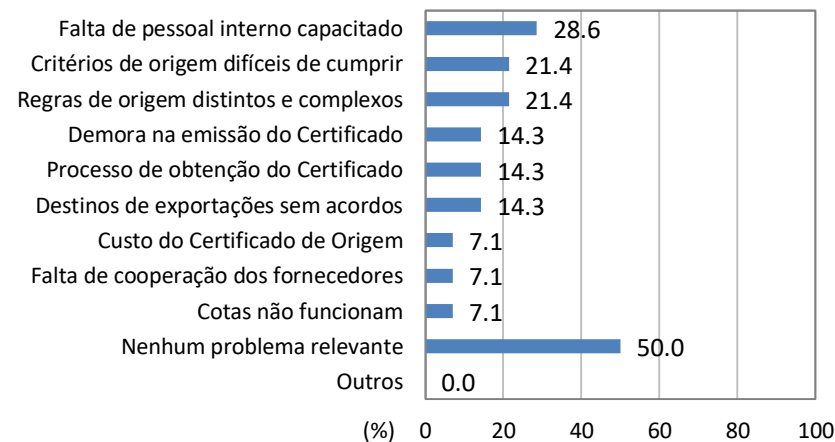
■ Já utiliza ■ Estudando a utilização ■ Não utiliza, sem previsão de uso



## Desafios para importar quando do uso de FTA: Argentina (n=23)



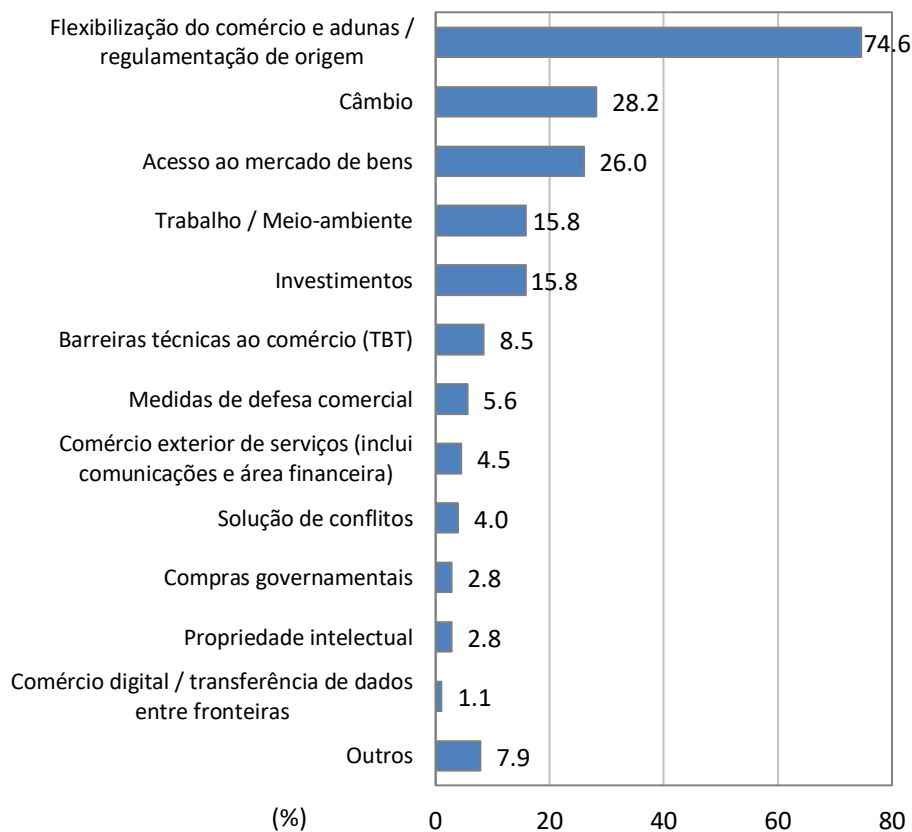
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Argentina (n=14)



## II-7-(2) Impacto da renegociação do NAFTA (México apenas)

- Para as empresas atuantes no México, “Flexibilização do comércio e das adunas / regulamentação de origem” foi o tema de interesse específico dominante, chegando a expressivos 74,6%, seguindo-se “Câmbio” (28,2%) e “Acesso a mercados de bens” (26,0%). Numa análise por setor, a parcela de empresas que apontam preocupação no tocante a facilitação aduaneira e de comércio exterior e de regras de origem foi elevada na da indústria (81,6%, chegando a 84,9% no caso de equipamentos de transporte e suas peças); já no caso de setores não-industriais, as respostas “Câmbio” e “Acesso a mercados de bens” foram respectivamente de 28,2% e 26,0%, superiores às proporções da indústria para as mesmas respostas (20,4% e 21,4%).

### Temas de interesse em relação à renegociação do NAFTA



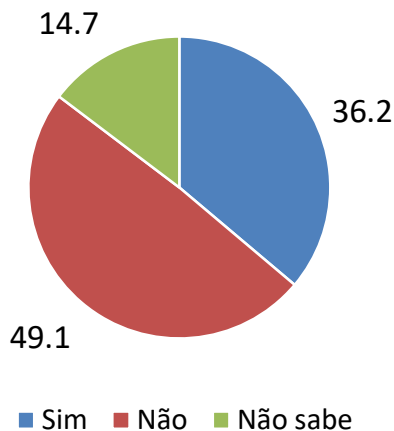
### Comentários das empresas

- As respostas destacando preocupações com a revisão de regras de origem é relevante. No setor de serviços, o receio é com a queda do número de novas entrantes japonesas no país. Há ainda a preocupação de empresas que temem a saída dos Estados Unidos do NAFTA em caso de rompimento das negociações com aquele país.
  - Possibilidade de mudanças nas regras de origem exigir ajustes nos processos operacionais e de planejamento de compras; aumento dos encargos operacionais decorrentes destas [equipamentos de transporte (automóveis, motocicletas) e outros]
  - Maior regulamentação das regras de origem. Temor grave de que 70% dos materiais siderúrgicos que são de fabricação japonesa mas que são tratados como de origem mexicana mediante uso do “Tariff Jumping” passem a ser objeto de rastreamento [setor siderúrgico]
  - Se houver mudanças nas regras de origem, levando a tributação das exportações para os EUA, diminuirão as vantagens da operação mexicana [trading company]
  - A diminuição de novas entradas ou de investimentos das empresas japonesas (clientes) repercute diretamente na receita [prestadores de serviços tais como construtoras, setor financeiro e de seguros]
  - Impacto sobre as tarifas aduaneiras de uma eventual saída dos Estados Unidos do NAFTA [peças para equipamentos de transporte (veículos automotores e veículos de duas rodas) e outros setores]
- No setor de transporte rodoviário, onde ainda permanecem restrições à entrada de capital estrangeiro, alguns respondentes manifestaram expectativas positivas em relação a uma eventual flexibilização decorrente da renegociação do NAFTA.
  - Uma atenuação das restrições ao capital estrangeiro no transporte para o interior do México com a renegociação das áreas de investimento, aumentaria as oportunidades de negócios [transporte/armazenagem]

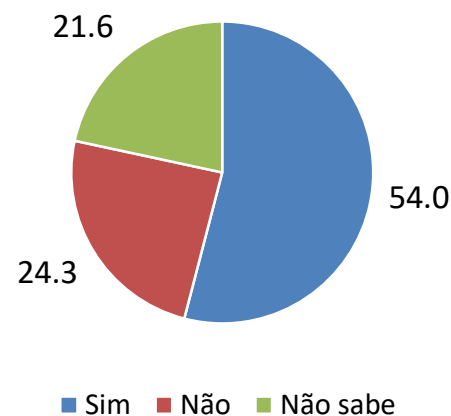
## II-8-(1) Status do payback do investimento inicial (por país 1)

■ No México, quando perguntadas se já recuperaram o investimento inicial, como há muitas empresas do setor automotivo que entraram no mercado há pouco tempo, cerca de metade respondeu “Não”. No Chile e Peru, há uma grande porcentagem de empresas que já recuperaram o investimento inicial (54,0% e 52,6%, respectivamente), principalmente entre as empresas que entraram nestes países antes da década de 80.

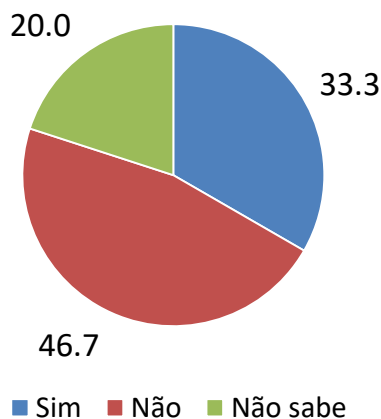
Capital inicial foi recuperado (México) n=177



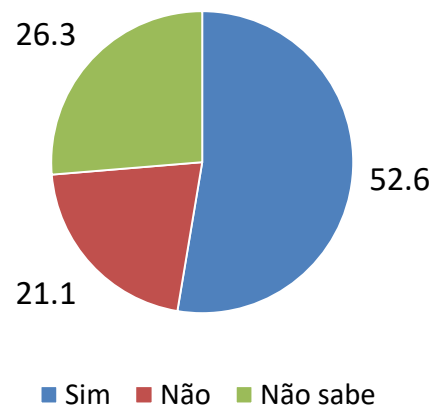
Capital inicial foi recuperado (Chile) n=37



Capital inicial foi recuperado (Colômbia) n=30



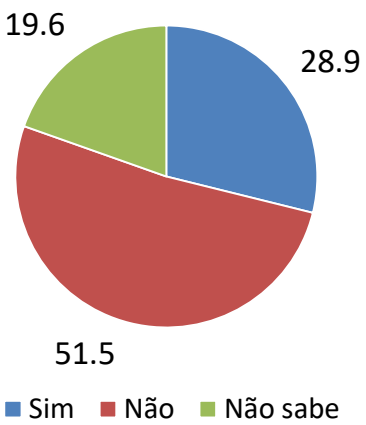
Capital inicial foi recuperado (Peru) n=19



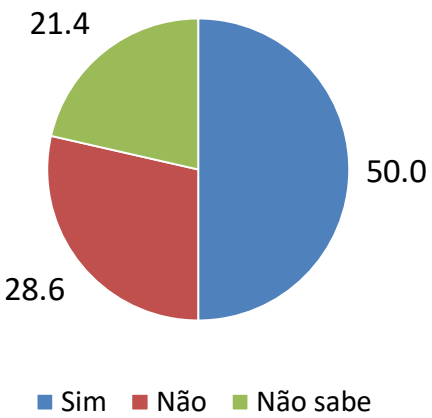
# II-8-(1) Status do payback do investimento inicial (por país 2)

■ No Brasil, apesar de haver uma grande parcela de empresas que ingressaram no país antes da década de 80, menos de 30% das empresas declararam ter recuperado o investimento inicial.

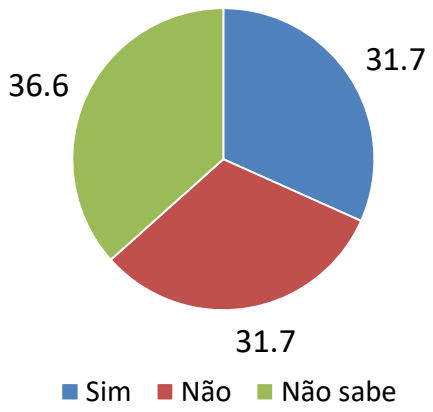
Capital inicial foi recuperado (Brasil) n=97



Capital inicial foi recuperado (Venezuela) n=14



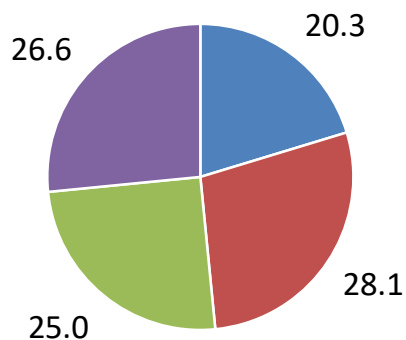
Capital inicial foi recuperado (Argentina) n=41



## II-8-(2) Tempo requerido para o payback do investimento inicial (por país 1) (Empresas que já recuperaram o investimento)

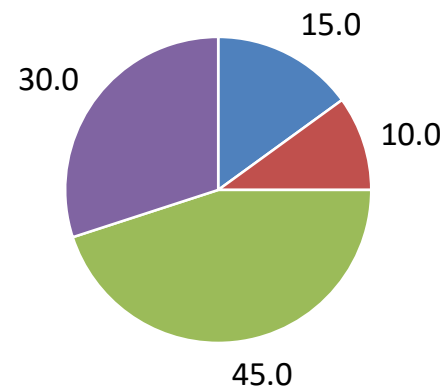
■ No México, cerca de metade das empresas respondeu ter recuperado o investimento inicial em até seis anos. No Peru e na Colômbia, mais da metade das empresas levou sete anos ou mais para o payback.

Tempo requerido para o payback (México) n=64



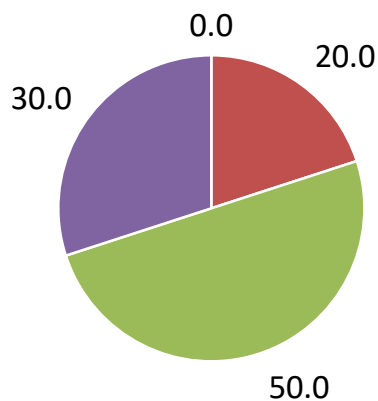
■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe

Tempo requerido para o payback (Chile) n=20



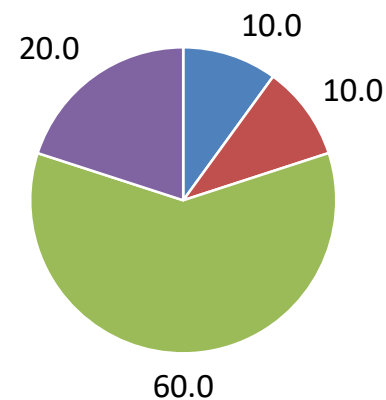
■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe

Tempo requerido para o payback (Colômbia) n=10



■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe

Tempo requerido para o payback (Peru) n=10



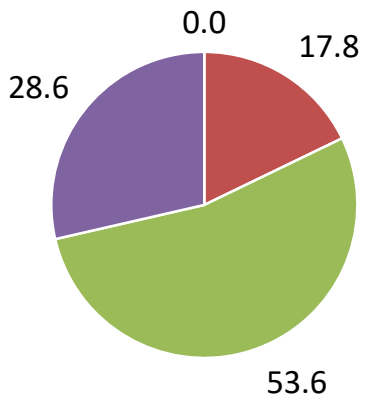
■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe



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

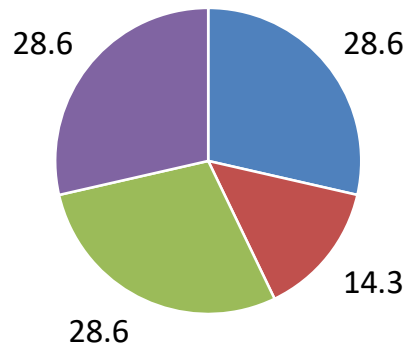
■ No Brasil, nenhuma empresa conseguiu recuperar o investimento inicial nos primeiros três anos, e mais da metade precisou de sete anos ou mais para isso.

Tempo requerido para o payback (Brasil) n=28



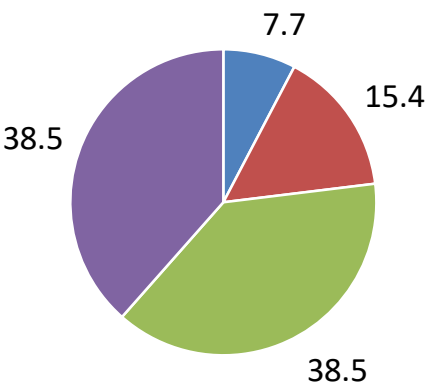
■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe

Tempo requerido para o payback (Venezuela) n=7



■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe

Tempo requerido para o payback (Argentina) n=13

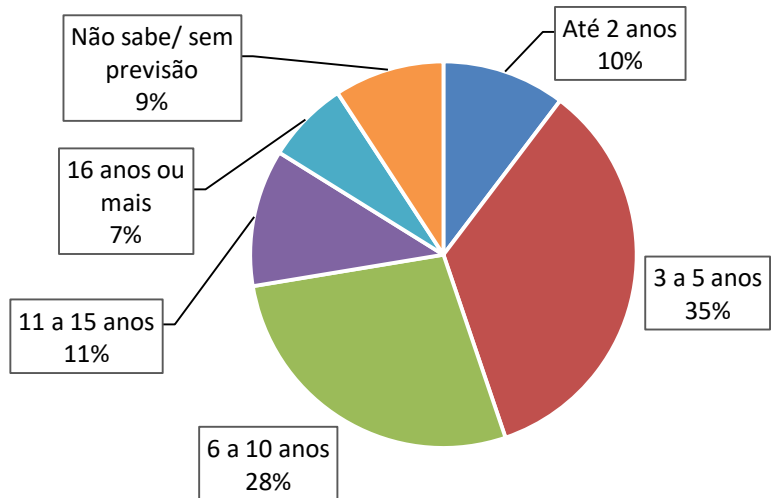


■ Até 3 anos ■ 4 a 6 anos ■ 7 anos ou mais ■ Não sabe

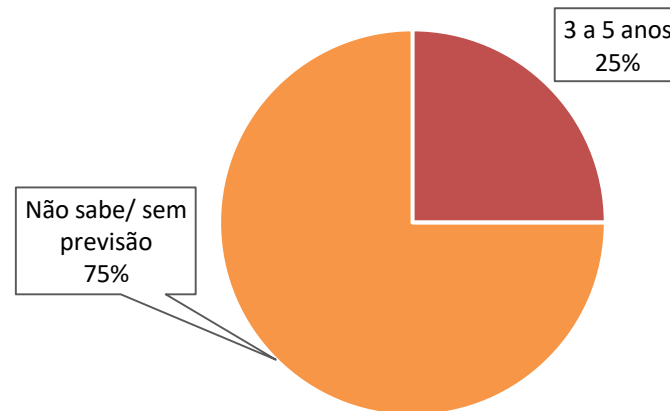
## II-8-(3) Estimativa do tempo que será requerido para o payback do investimento inicial (por país 1) (Empresas que ainda não recuperaram o investimento)

■ No México, cerca de 50% das empresas esperam recuperar o investimento inicial em até cinco anos, sendo “Não sabe/sem previsão de payback” a resposta menos utilizada. Já no Chile, verificou-se uma alta percentagem de respostas “Não sabe/sem previsão de payback” (66,7%), principalmente entre empresas atuantes nas áreas de recursos naturais e energia.

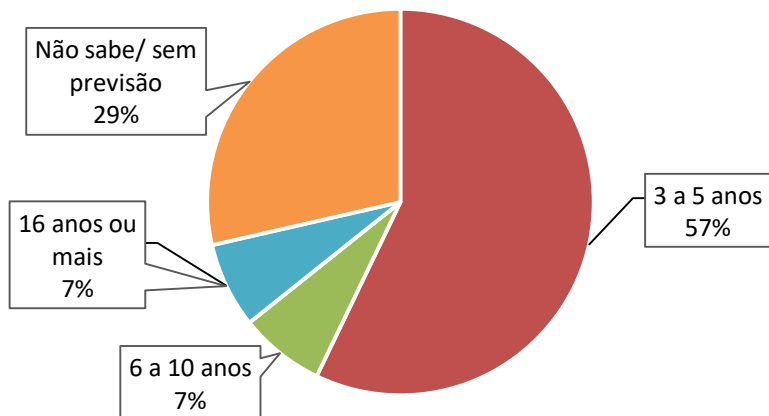
Tempo que será requerido para o payback (México) n=87



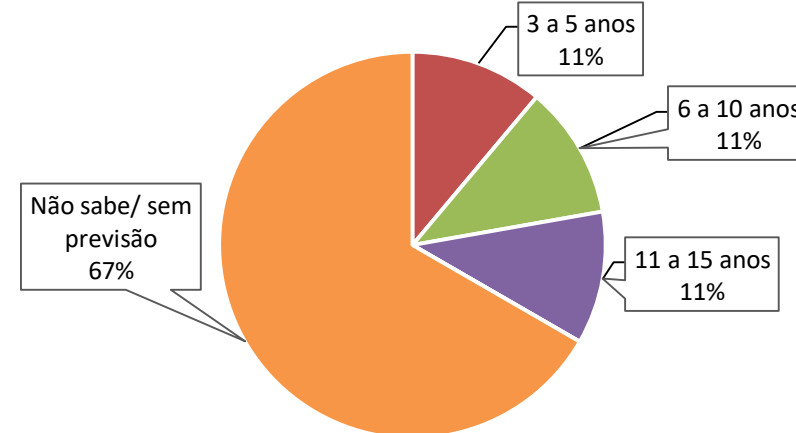
Tempo que será requerido para o payback (Peru) n=4



Tempo que será requerido para o payback (Colômbia) n=14



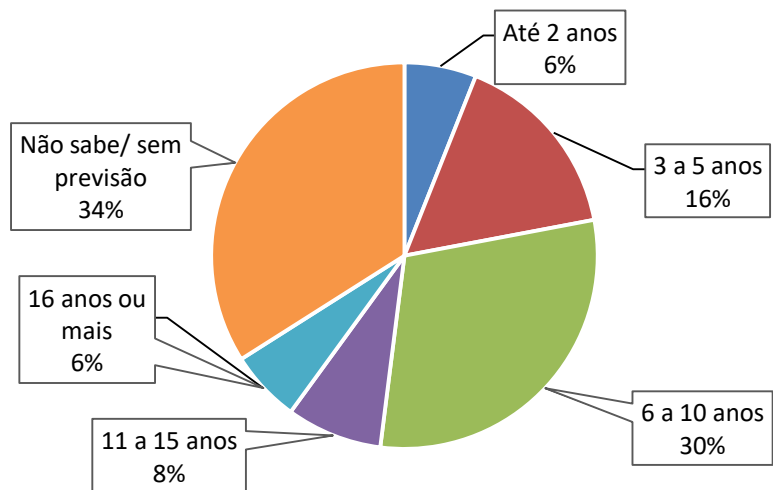
Tempo que será requerido para o payback (Chile) n=9



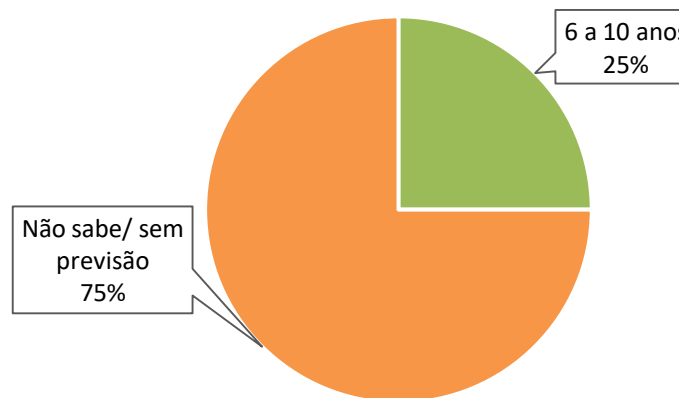
## II-8-(3) Estimativa do tempo que será requerido para o payback do investimento inicial (por país 2) (Empresas que ainda não recuperaram o investimento)

■ No Brasil, a parcela de empresas que estima recuperar o capital investido em até cinco anos não passa de pouco mais de um quinto do total. Na Argentina, mais de 60% das empresas responderam que esperam recuperar o investimento inicial em até cinco anos.

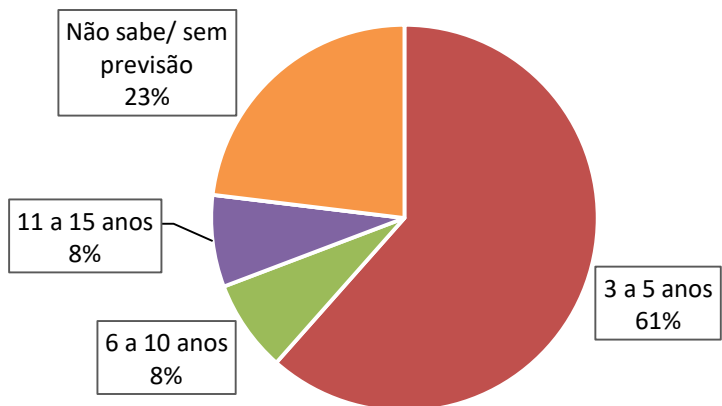
Tempo que será requerido para o payback (Brasil) n=50



Tempo que será requerido para o payback (Venezuela) n=4



Tempo que será requerido para o payback (Argentina) n=13



## II-8-(4) Introdução de novas tecnologias (Brasil apenas)

■ Quanto à introdução de novas tecnologias, cerca de um terço das empresas, principalmente nas áreas de comércio e serviços, responderam que “Tem introduzido”, “Introduziu recentemente” ou “Está analisando a introdução”.

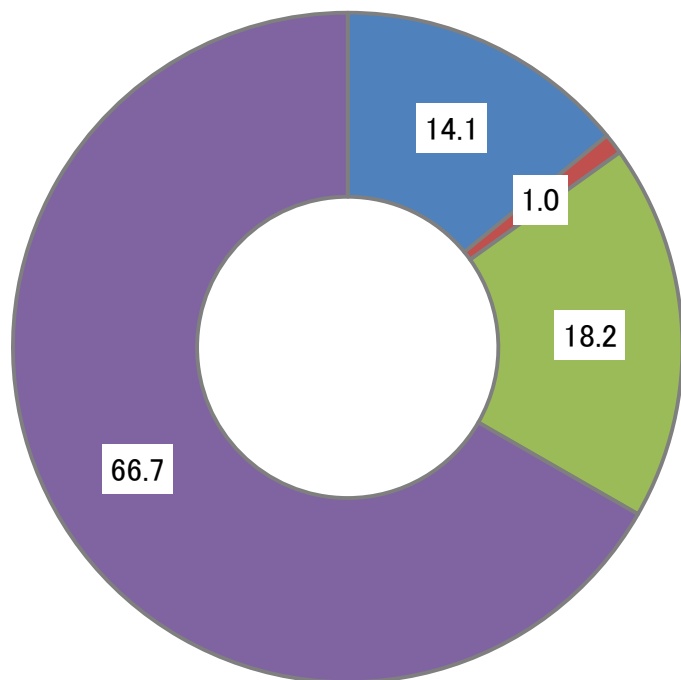
Obs: “Introdução de novas tecnologias” refere-se aos casos descritos abaixo ou similares:

- A nova tecnologia é/foi desenvolvida no Brasil (Setores químico ou agroindustrial, nos quais os insumos necessários para a inovação tecnológica são brasileiros)
- Utiliza em suas operações, maquinário ou equipamentos inovadores de nível mundial (mesmo que adaptados para o mercado brasileiro) (Setores como indústria manufatureira, mineração, entre outros)
- Construção de sistemas a partir da combinação de novas tecnologias e fornecimento dos mesmos a clientes (TCI (Tecnologias da informação e comunicação) e serviços)

### Sua empresa está introduzindo novas tecnologias ou soluções afins no Brasil?

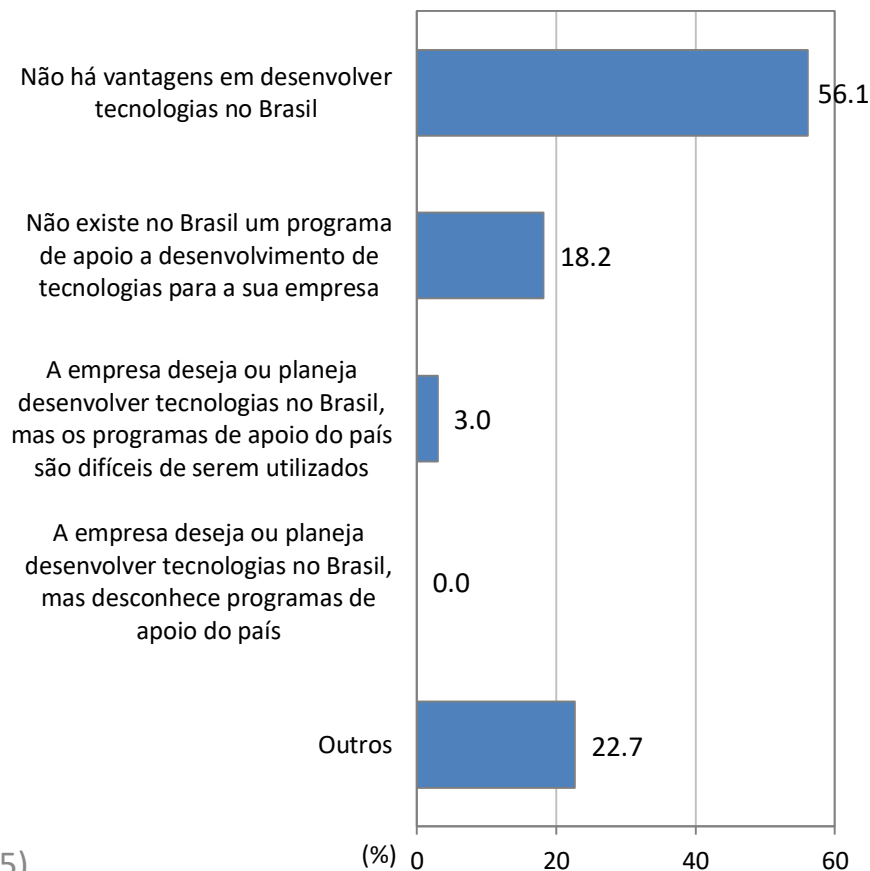
(nº de empresas respondentes: 99)

- Tem introduzido
- Introduziu recentemente
- Está analisando a introdução
- Não tem planos para isso



### Razões para a não introdução de novas tecnologias

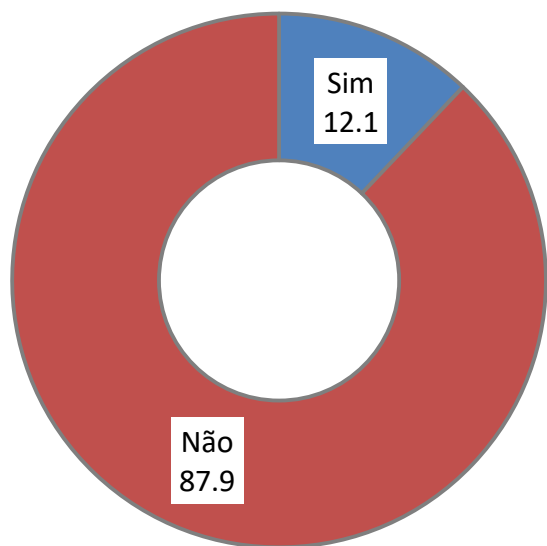
(nº de empresas respondentes: 66)



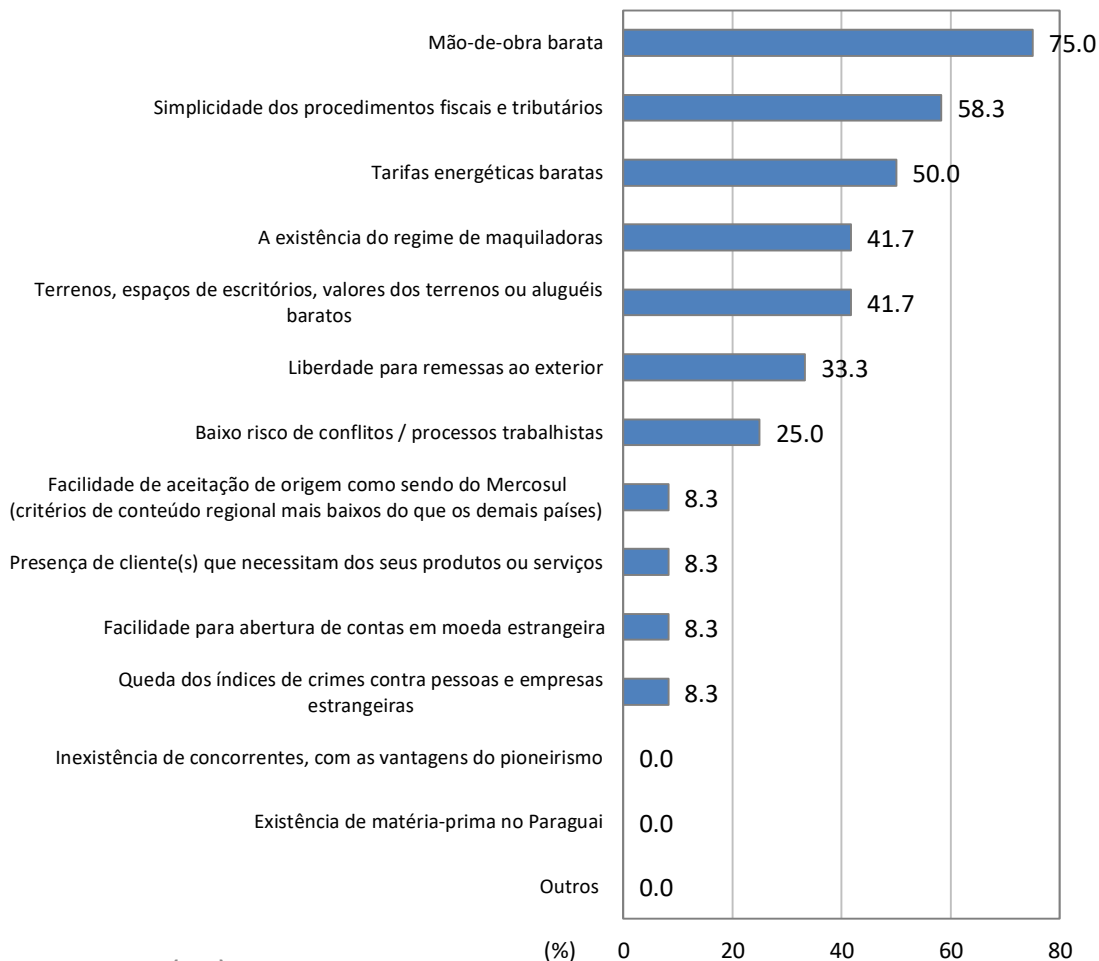
## II-8-(5) Possibilidade de incluir o Paraguai no desenvolvimento operacional (Brasil apenas)

■ Das empresas atuantes no Brasil, 12,1% responderam, em relação à inclusão do Paraguai no desenvolvimento de suas operações, que tinham planos nesse sentido ou que essa possibilidade existia. Vantagens concretas mencionadas pelos respondentes incluíram “Mão-de-obra barata” (75,0%), “Simplicidade dos procedimentos fiscais e tributários” (53,8%) e “Tarifas energéticas baratas” (50,0%).

### Planos de incluir o Paraguai em seu desenvolvimento operacional, ou existência de possibilidade (nº de empresas respondentes: 99)



### Vantagens concretas (nº de empresas respondentes: 12)



Consultas sobre o presente material:  
Japan External Trade Organization (JETRO)  
Depto. de Pesquisas no Exterior  
Seção Américas

1-12-32, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-6006  
Telefone: +81-3-3582-4690  
[http://www.jetro.go.jp/world/cs\\_america/](http://www.jetro.go.jp/world/cs_america/)