

Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas  
Atuantes na América Latina Edição 2016  
Resultados da enquete

JETRO - Japan External Trade Organization

Depto. de Pesquisas no Exterior - Seção Américas

Janeiro de 2017

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
II. Principais resultados da Enquete	
1. Resultado operacional estimado para 2016	
(1) Resultado operacional estimado para 2016	6
(2) Resultado operacional estimado para 2016 (comparado ao ano anterior)	7
(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2016	8
(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2016	11
2. Resultado operacional estimado para 2017	
(1) Resultado operacional estimado para 2017 (comparado ao ano anterior)	14
(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017	15
(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017	18
3. Direcionamento futuro do negócio	
(1) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos	21
(2) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão	22
(3) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Funcionalidades específicas que serão expandidas	25
(4) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Razões para a retração, mudança ou saída do negócio	28
(5) Variação do quadro de colaboradores locais e de expatriados japoneses	29
4. Iniciativas de prospecção	
(1) Iniciativas de prospecção: Concorrentes no setor	30
(2) Iniciativas de prospecção: Evolução da concorrência	31
5. Desafios administrativos atuais	
(1) Desafios administrativos atuais: Dificuldades comerciais/de vendas	32
(2) Desafios administrativos atuais: Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais	36
(3) Desafios administrativos atuais: Dificuldades trabalhistas	40
(4) Desafios administrativos atuais: Regulamentação de comércio exterior	44
(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva	48
(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos	52
6. Aquisição atual de insumos e peças	
(1) Status da aquisição de insumos e peças: Descrição da cadeia de fornecedores	59
(2) Status da aquisição de insumos e peças: Perfil dos fornecedores (locais)	60
(3) Status da aquisição de insumos e peças: México - compartilhado com países produtores de automóveis	61
7. Utilização de FTA/EPA e problemas verificados	
(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados	63
(2) Impacto ou não da eventual entrada em vigor da TPP	70
8. Outros	
(1) Status do payback do investimento inicial	71
(2) Impacto das Olimpíadas e Paraolimpíadas do Rio sobre a administração	73

# 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 11/10 a 29/11/2016.

## 4. Retorno à pesquisa:

Das 814 empresas às quais foi solicitada a pesquisa, 358 apresentaram respostas, uma percentagem de retorno de 44,0%.

## 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	142	39.7	69	48.6	73	51.4	121	85.2	21	14.8	35.5
Venezuela	17	13	3.6	5	38.5	8	61.5	13	100.0	0	0.0	76.5
Colômbia	34	24	6.7	7	29.2	17	70.8	19	79.2	5	20.8	70.6
Peru	34	23	6.4	11	47.8	12	52.2	21	91.3	2	8.7	67.6
Chile	64	37	10.3	14	37.8	23	62.2	30	81.1	7	18.9	57.8
Brasil	222	96	26.8	48	50.0	48	50.0	84	87.5	12	12.5	43.2
Argentina	43	23	6.4	10	43.5	13	56.5	20	87.0	3	13.0	53.5
América Latina	814	358	100.0	164	45.8	194	54.2	308	86.0	50	14.0	44.0

## 6. Observações

Realizada desde 1999, a pesquisa chega este ano à 17ª edição. Os números contidos nas tabelas e gráficos são arredondados, e por isso não necessariamente totalizam 100%.

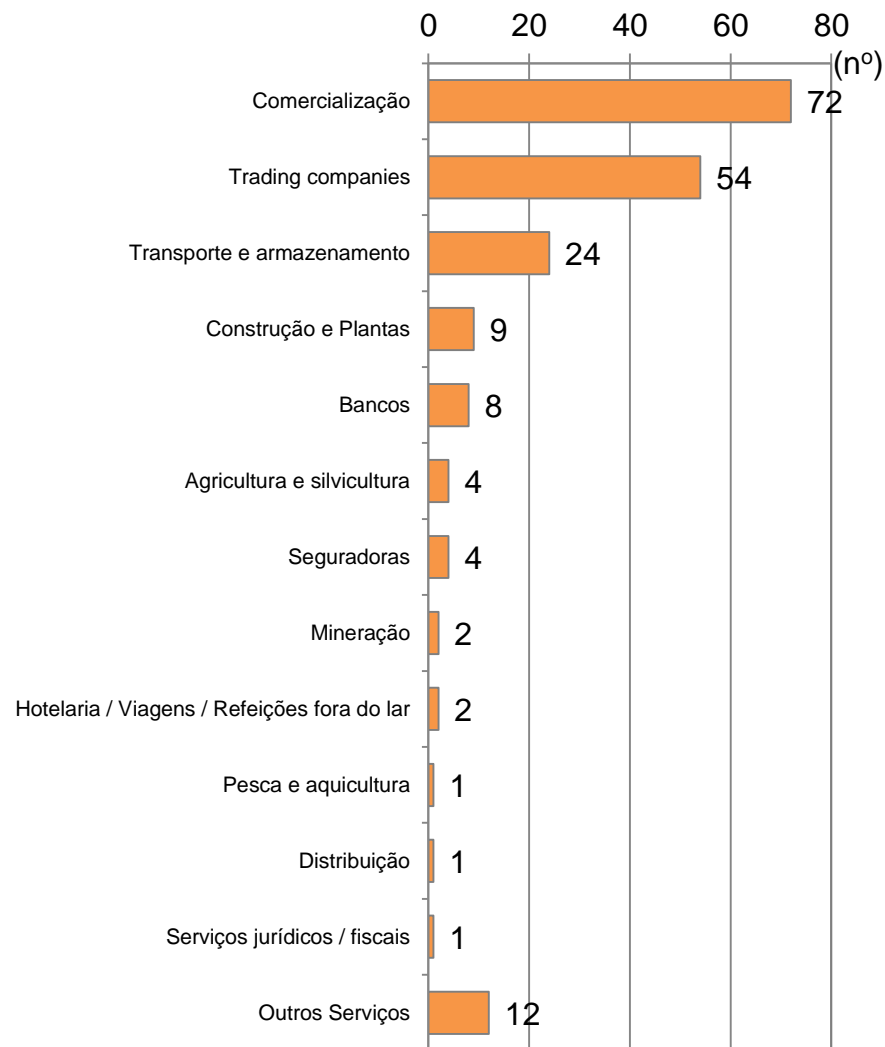
# I-2. Sumário da Enquete: Setores de atividade das empresas respondentes

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

### Indústria (164 empresas)



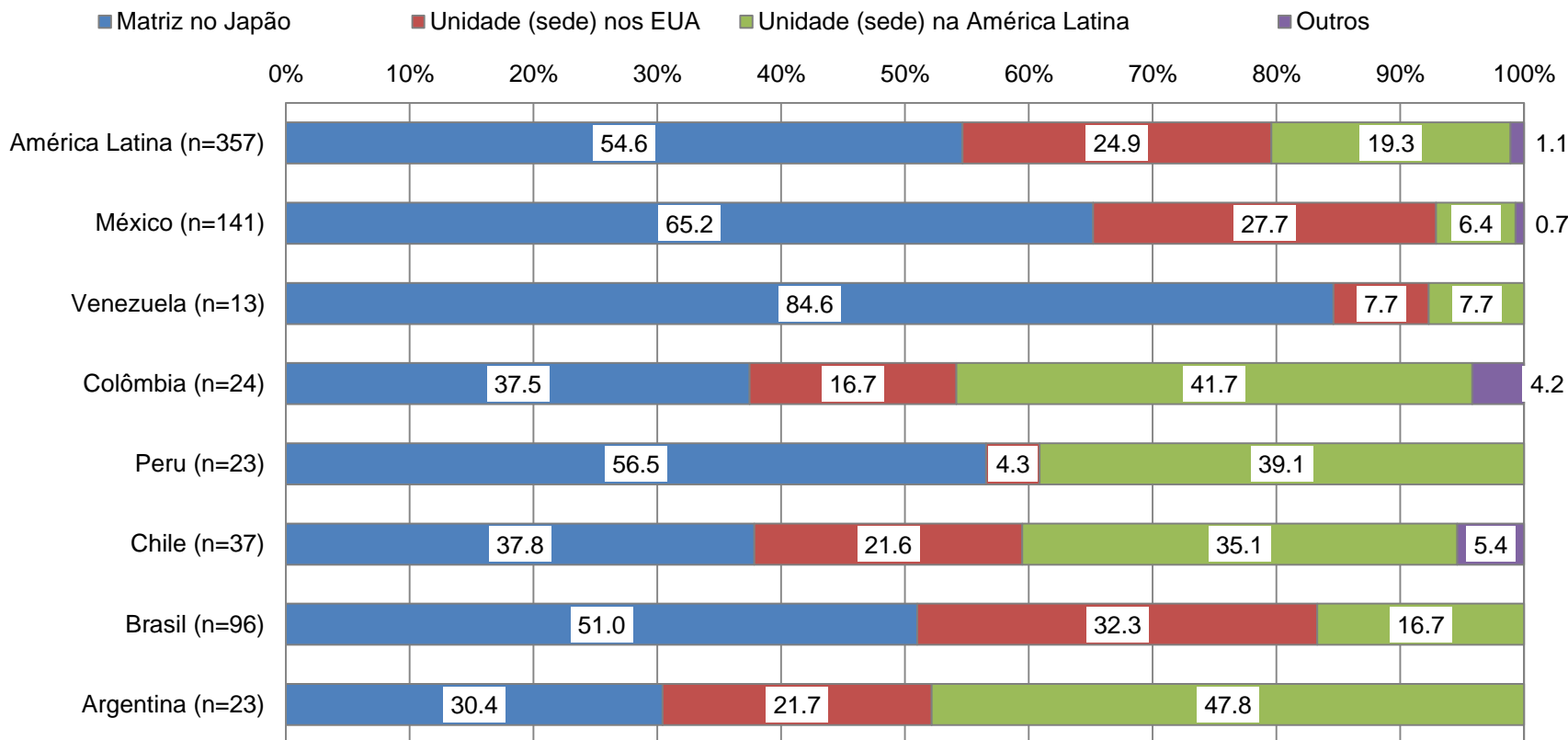
### Não-industrial (194 empresas)



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

- Na América Latina como um todo, a maioria das empresas é supervisionada pela matriz no Japão.
- Na análise por país, nota-se no caso do México uma proporção maior de empresas que responderam a este quesito como sendo a unidade situada nos EUA.
- Verifica-se, nos países sul-americanos da Colômbia para o sul, uma maior presença de empresas que tem a unidade supervisora situada na própria AL; tal fato é atribuível à proximidade com a potência econômica regional que é o Brasil.

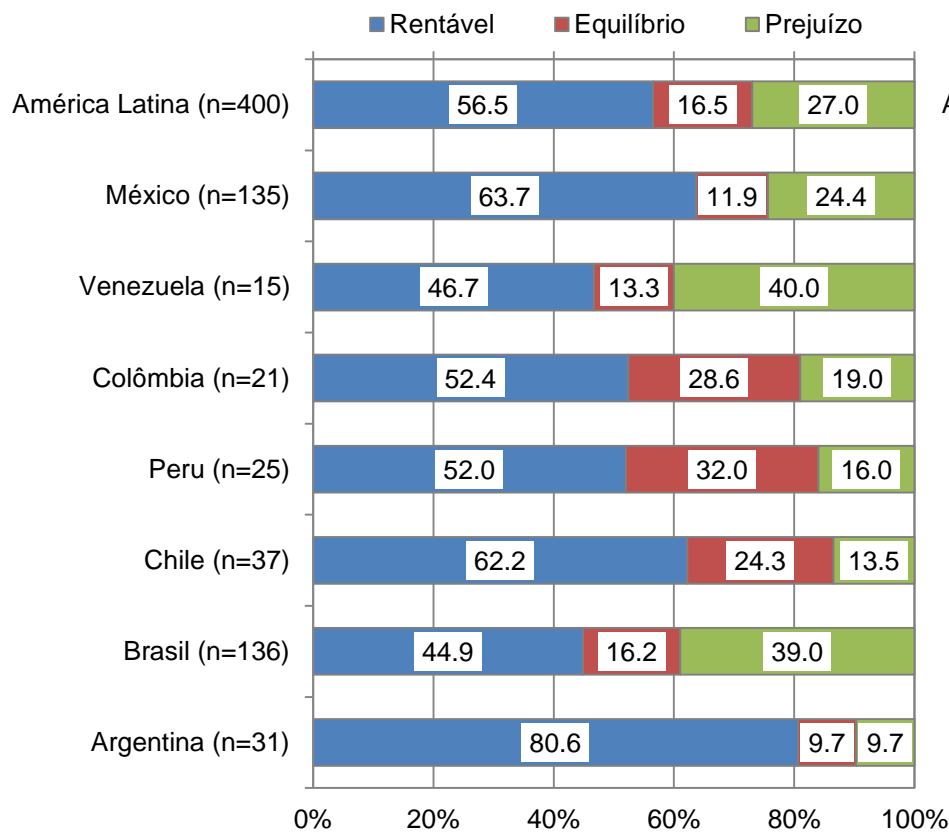
**País da unidade que coordena os negócios na América Latina (%)**



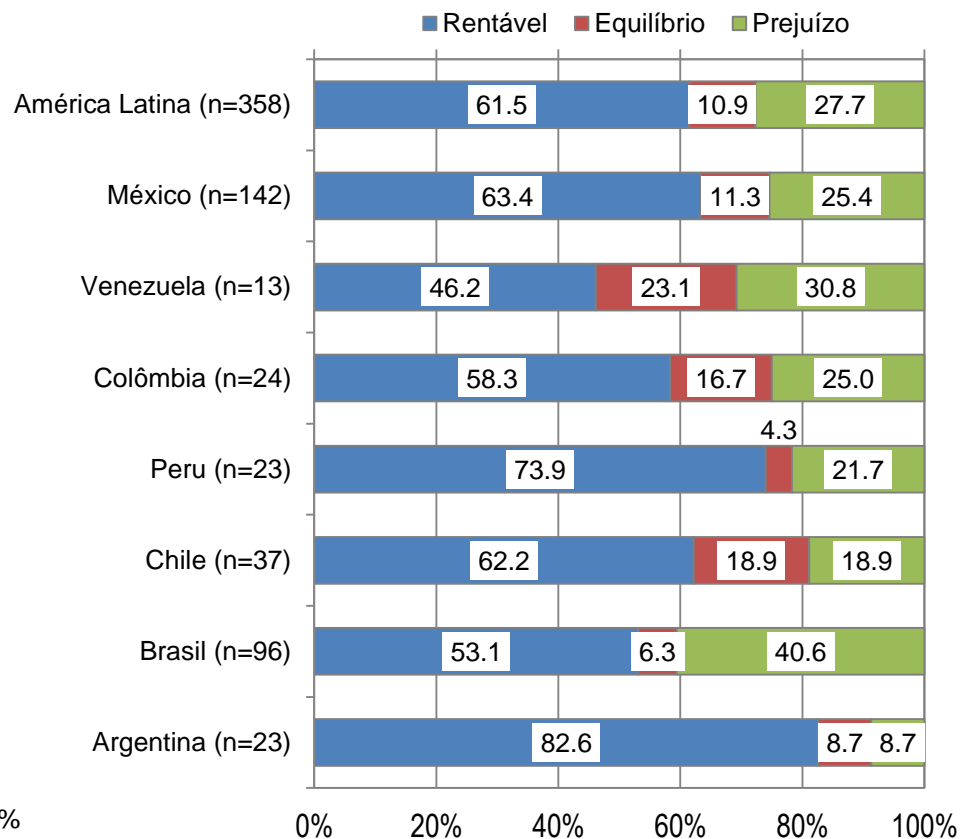
## II-1-(1) Resultado operacional estimado para 2016

- Em comparação com a edição anterior da pesquisa, nota-se uma redução das empresas que previram “equilíbrio”, com aumento da proporção das empresas com expectativa “rentável”. A exceção é a Venezuela.
- Numa análise por países, há um notável aumento das empresas prevendo lucro no Peru, Colômbia e Brasil; por outro lado, a proporção de empresas que preveram prejuízo também aumentou, havendo portanto um contraste entre os resultados.

**Resultado operacional estimado para 2015  
(levantamento realizado em 2015)**



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

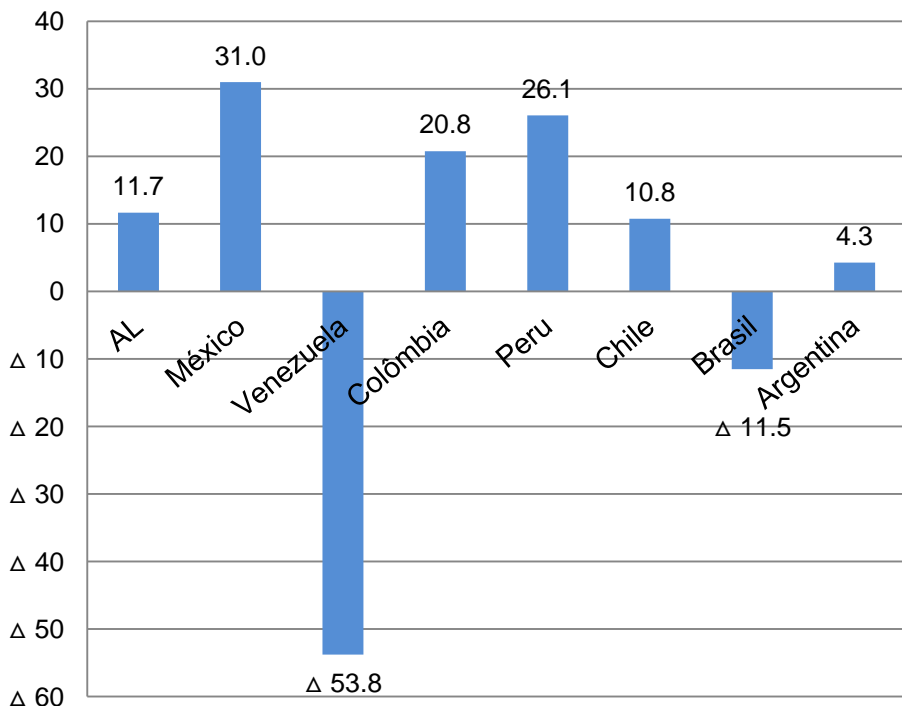


## II-1-(2) Resultado operacional estimado para 2016 (comparado ao ano anterior)

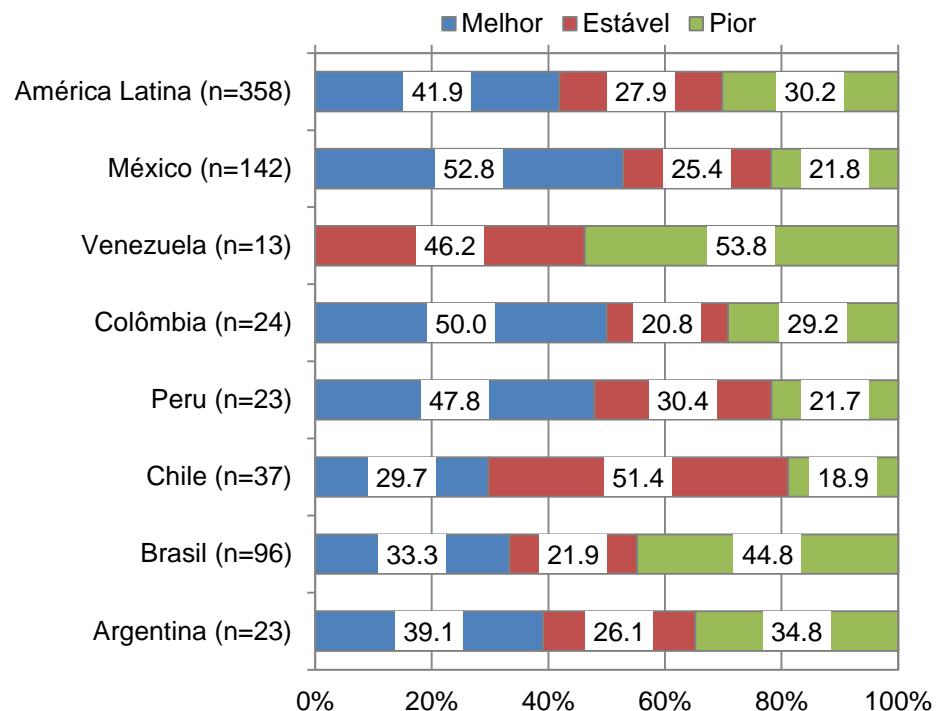
- Observando-se por país o indicador de difusão (ID, percepção do clima do mercado), nota-se um bom desempenho do México, onde há um aumento da produção das montadoras japonesas de automóveis. Também nota-se resultados positivos para o Peru, cuja demanda interna, amparada pela expansão da classe média, tem se mantido em ritmo consistente; e a Colômbia, onde a moeda local interrompeu um ciclo de desvalorizações.
- Por outro lado, a percepção do clima de mercado não foi favorável no Brasil e na Argentina, países que ainda não experimentaram plena recuperação política e econômica.
- Já no caso da Venezuela, que caminha a passos largos para um agravamento da situação política e econômica, a percepção de mercado é extremamente negativa.

Indicador de Difusão (ID): Percentagem de empresas cuja resposta de resultado operacional estimado para 2016 comparado ao ano anterior era “melhor”, subtraído da percentagem que respondeu que seria “pior”.

ID por país (2016)



Resultado operacional estimado para 2016 comparado ao ano anterior



## II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2016

- Na América Latina como um todo, a maior proporção foi de empresas que apontou “aumento das vendas no mercado local” como a principal razão, seguindo-se a resposta “variações cambiais”.
- Por país, nota-se que no Peru, que tem mantido elevado nível de crescimento econômico devido à forte demanda interna, a percentagem de empresas que apontaram o “aumento das vendas no mercado local” chegou a 90%. Já no Chile, alguns respondentes mencionaram ter conseguido repassar o aumento dos custos ao preço dos produtos.
- No Brasil, a parcela de empresas que apontou “redução dos gastos com pessoal” foi a maior de toda a região, e “redução de outras despesas” também teve a segunda maior proporção entre os países desta enquete. Percebe-se que as empresas estão se obrigando a manter políticas de perseverança e a continuar com medidas de reestruturação.
- Já no caso da Argentina, a desregulamentação facilitou a importação de matérias-primas, agilizando o ritmo das atividades produtivas e contribuindo para o aumento das exportações.

### Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2016 (múltiplas respostas)

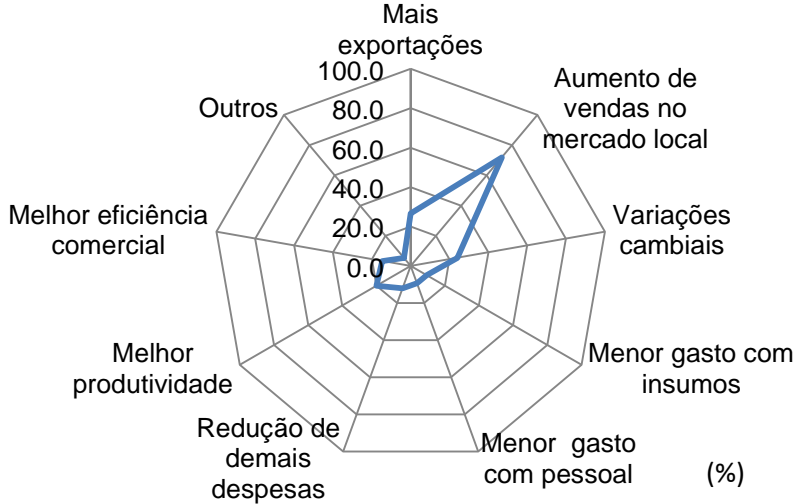
(em %)

	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 empresas industriais)	Melhoria da eficiência comercial	Outros
América Latina	150	23.3	64.7	29.3	13.3	14.0	18.7	18.7	16.0	9.3
México	75	26.7	72.0	24.0	9.3	9.3	12.0	20.0	14.7	5.3
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	12	25.0	58.3	33.3	16.7	8.3	16.7	16.7	25.0	8.3
Peru	11	9.1	90.9	27.3	9.1	18.2	36.4	27.3	18.2	0.0
Chile	11	18.2	54.5	27.3	18.2	0.0	9.1	9.1	9.1	27.3
Brasil	32	18.8	43.8	43.8	25.0	34.4	34.4	18.8	18.8	12.5
Argentina	9	33.3	66.7	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	11.1	22.2

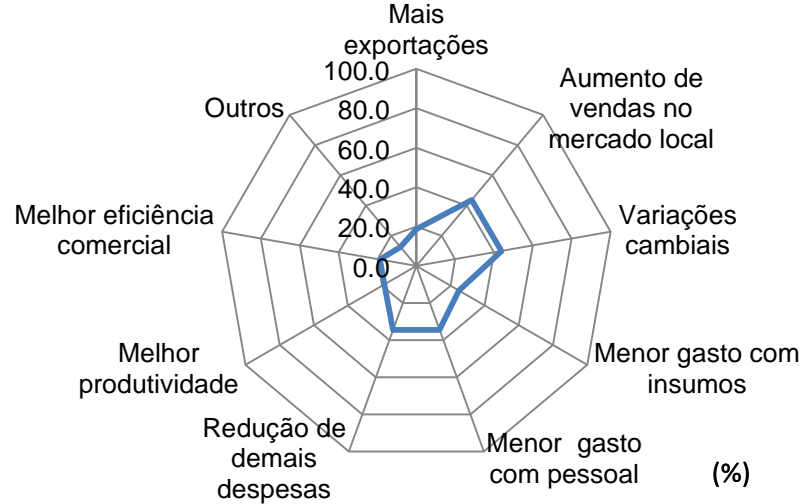


# II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2016

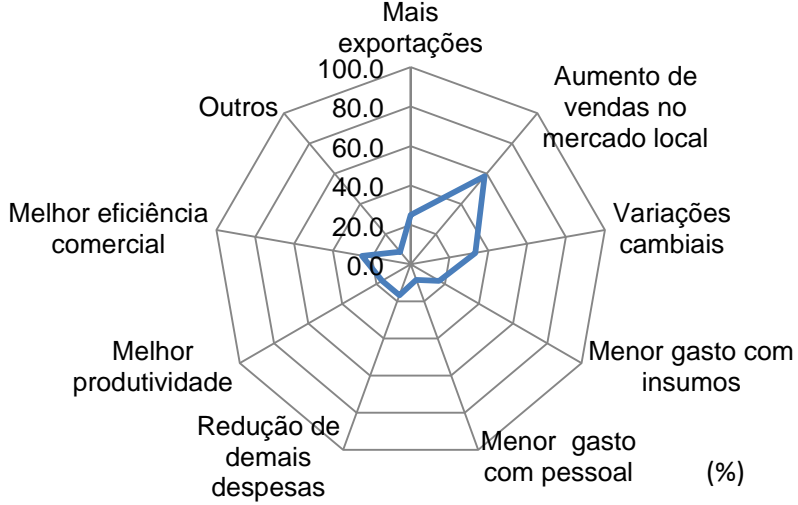
**México (n=75)**



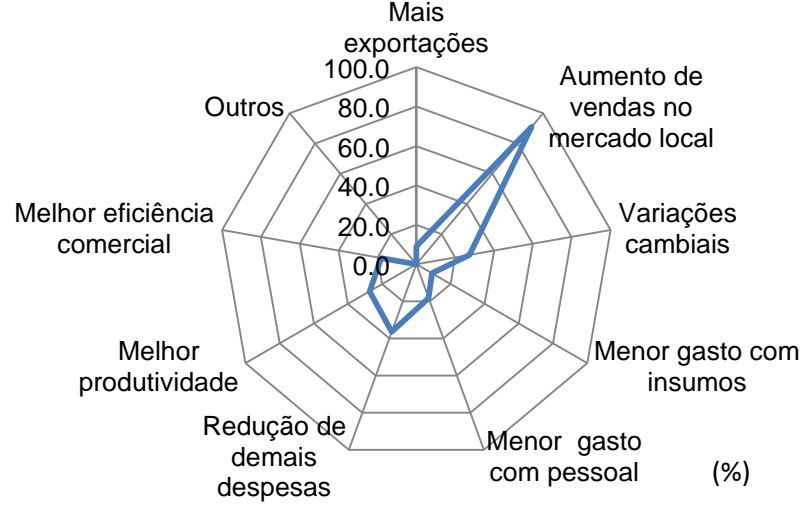
**Brasil (n=32)**



**Colômbia (n=12)**

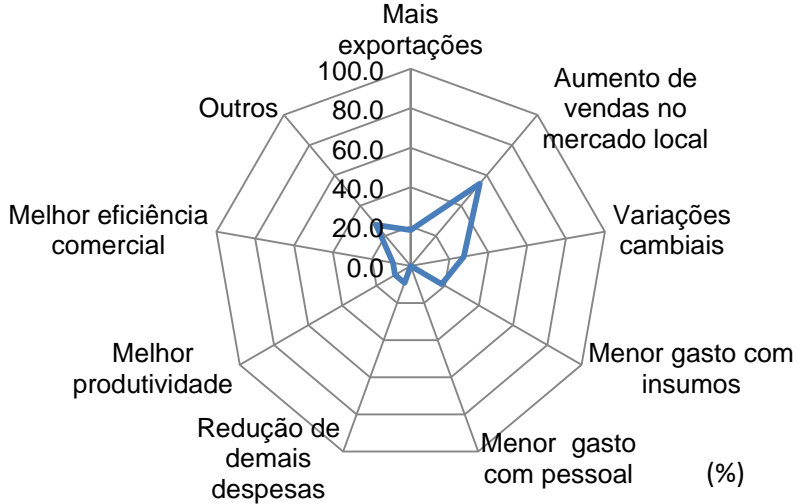


**Peru (n=11)**

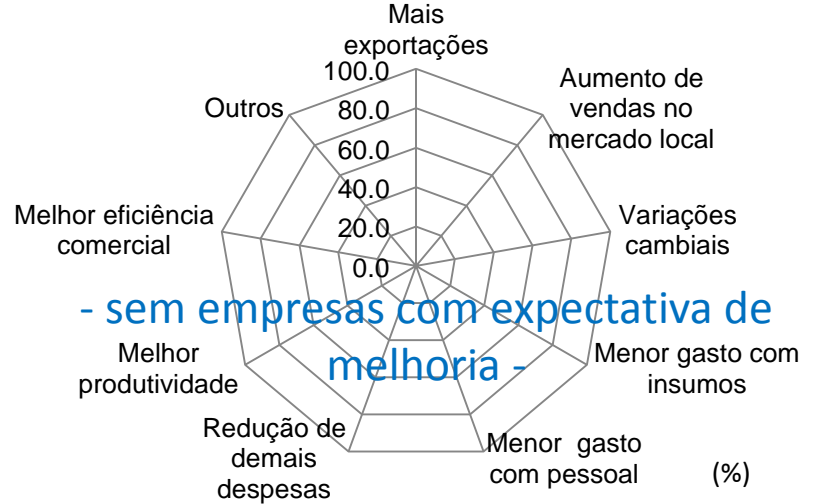


# II-1-(3) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2016

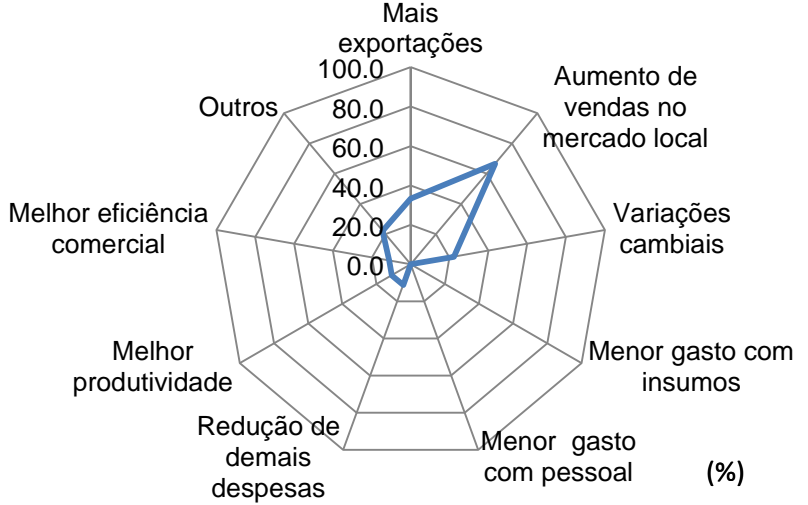
### Chile (n=11)



### Venezuela (n=0)



### Argentina (n=9)



## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2016

- Na América Latina como um todo, os principais motivos apontados foram “retração das vendas no mercado local” (55,6%), “variações cambiais” (44,4%) e “aumento dos gastos com pessoal” (38,9%).
- A resposta “variações cambiais” teve as maiores percentagens no Chile (71,4%) e no México (51,6%). No Chile, manteve-se a apreciação do Peso local, atuando de forma negativa para as exportações de alimentos e pescados. Inversamente, no México, a partir do segundo semestre, as oscilações do mercado por conta da possibilidade de vitória do candidato Donald Trump nas eleições norte-americanas mantiveram o Peso local em baixa, aumentando os custos de importação das empresas que comercializam produtos no mercado interno.
- Já os mercados locais do Brasil e da Argentina continuaram em baixa, destacando-se “retração das vendas no mercado local” como a resposta mais comum, respectivamente com 72,1% e 62,5%.

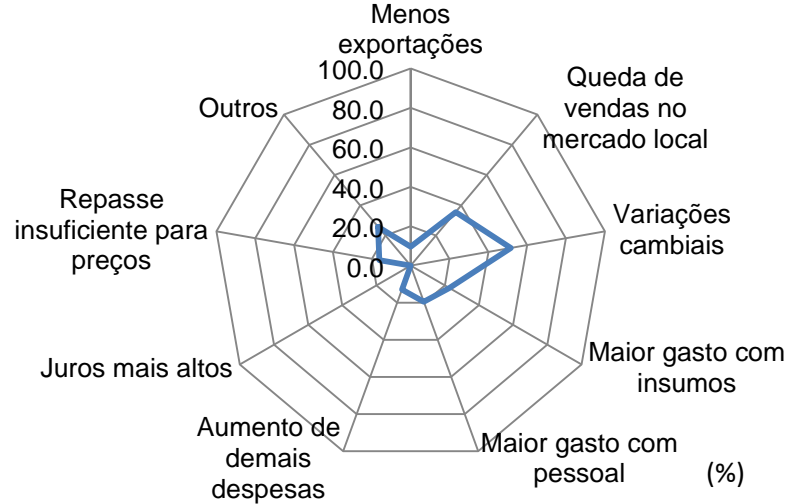
### Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2016 (múltiplas respostas)

(em %)

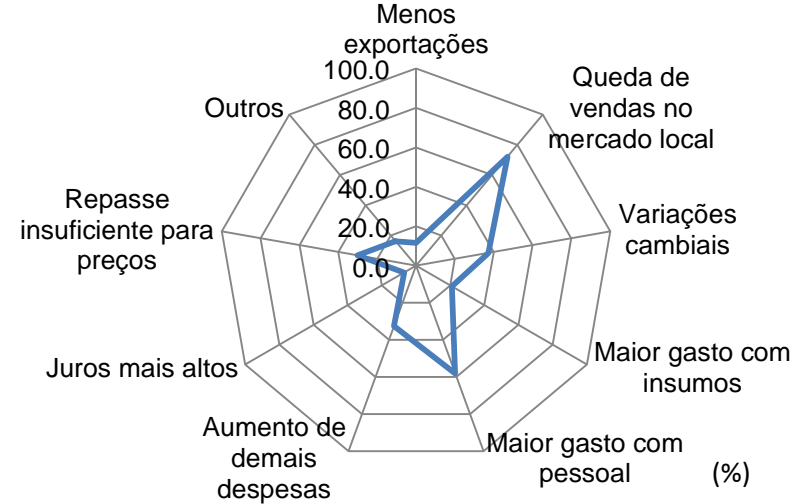
	Respostas válidas	Queda nas exportações gerando menos receitas	Retração das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Aumento dos juros	Repasse insuficiente para os preços	Outros
América Latina	108	13.0	55.6	44.4	20.4	38.9	22.2	4.6	25.0	21.3
México	31	9.7	35.5	51.6	22.6	19.4	12.9	0.0	16.1	25.8
Venezuela	7	42.9	71.4	28.6	14.3	57.1	28.6	14.3	0.0	14.3
Colômbia	7	14.3	57.1	57.1	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	42.9
Peru	5	0.0	40.0	40.0	0.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0
Chile	7	14.3	28.6	71.4	28.6	28.6	14.3	0.0	57.1	28.6
Brasil	43	11.6	72.1	37.2	20.9	58.1	32.6	7.0	30.2	16.3
Argentina	8	12.5	62.5	37.5	25.0	37.5	25.0	0.0	37.5	12.5

# II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2016

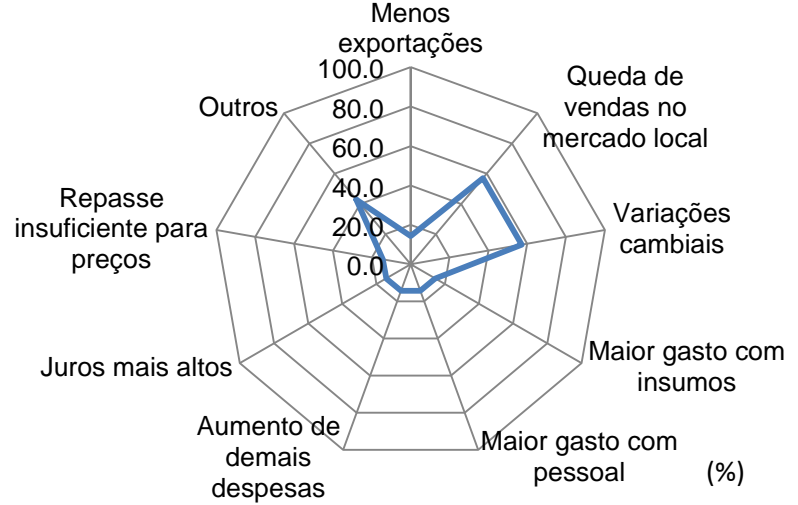
**México (n=31)**



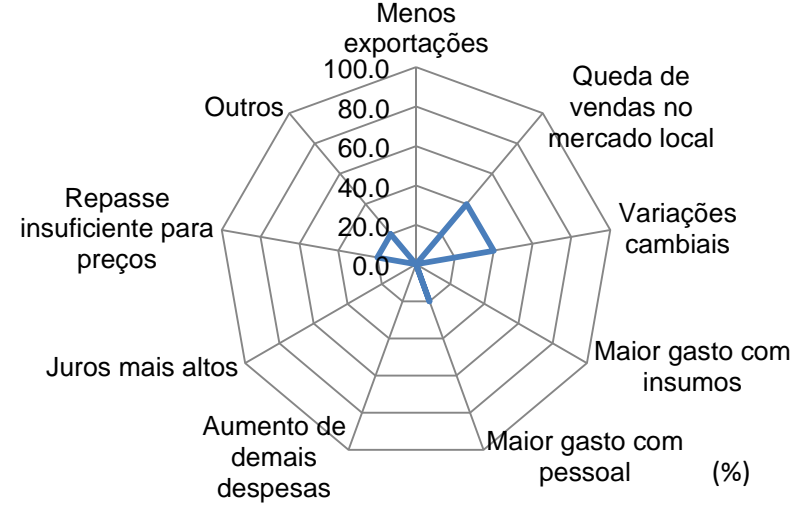
**Brasil (n=43)**



**Colômbia (n=7)**

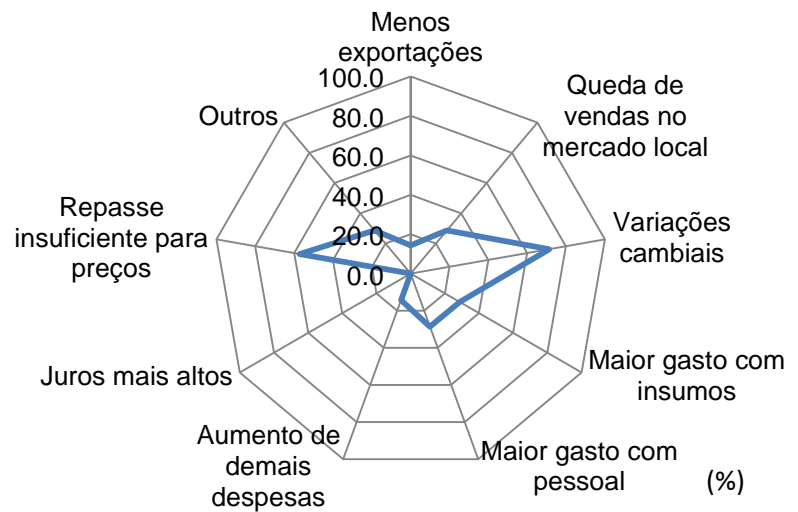


**Peru (n=5)**

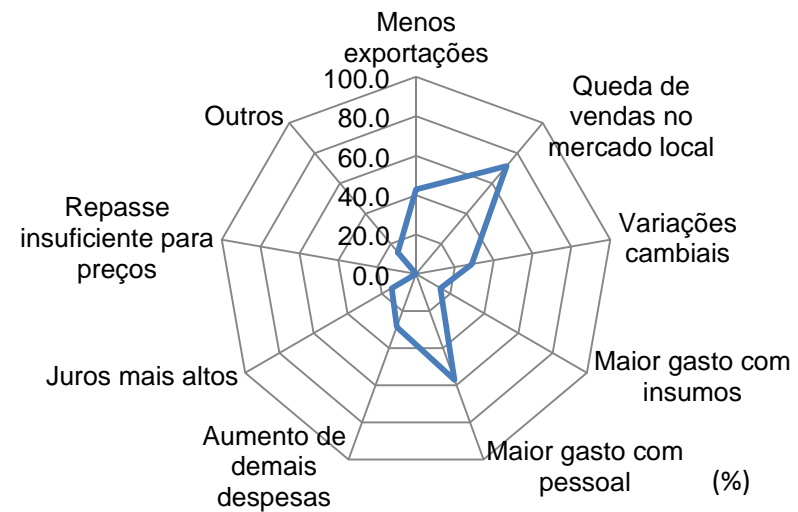


# II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2016

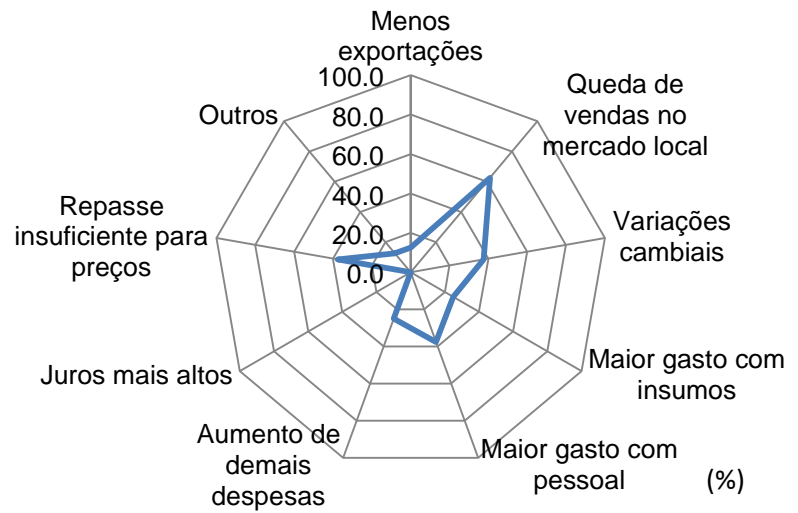
**Chile (n=7)**



**Venezuela (n=7)**



**Argentina (n=8)**

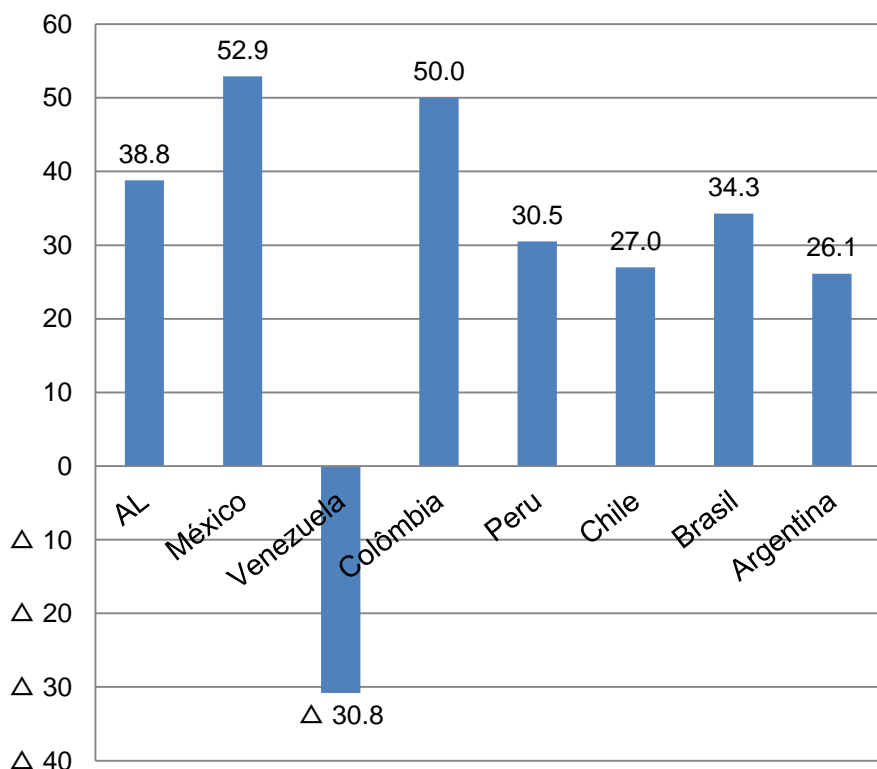


## II-2-(1) Resultado operacional estimado para 2017 (comparado ao ano anterior)

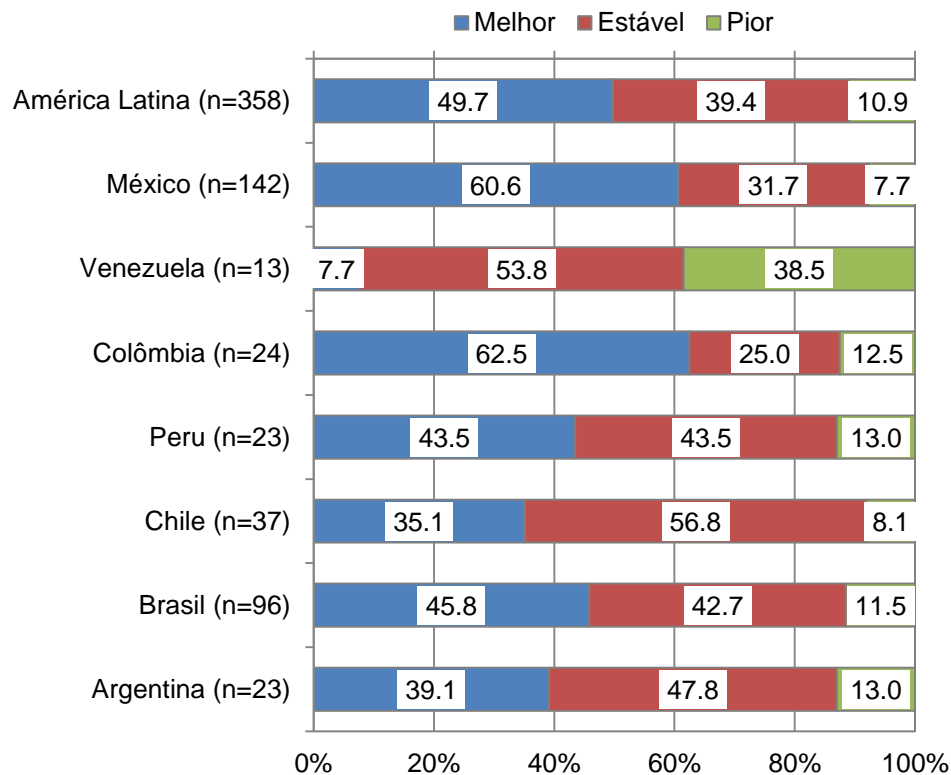
- O Indicador de Difusão (ID, percepção do clima de mercado) para 2017 é favorável em toda a região, à exceção da Venezuela. Em países como Brasil e Argentina, credita-se essa percepção à visão de que a recessão já atingiu o nível mais baixo em 2016, e a tendência é de recuperação.
- Destaca-se o altíssimo ID das empresas situadas no México e na Colômbia. No caso deste segundo país, presume-se que haja a expectativa de recuperação do mercado interno.

Indicador de Difusão (ID): Percentual de empresas cujo resultado operacional estimado para 2017 era “melhor” em relação ao ano anterior, subtraído da percentagem que respondeu que seria “pior”.

ID por país (2017)



Resultado operacional estimado para 2017 em comparação com o ano anterior



## II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017

- Na América Latina como um todo, quase 80% das respostas apontaram “aumento das vendas no mercado local”.
- No Peru, país que apresenta um bom momento na sua demanda interna, essa alternativa foi citada por por 100% dos respondentes.

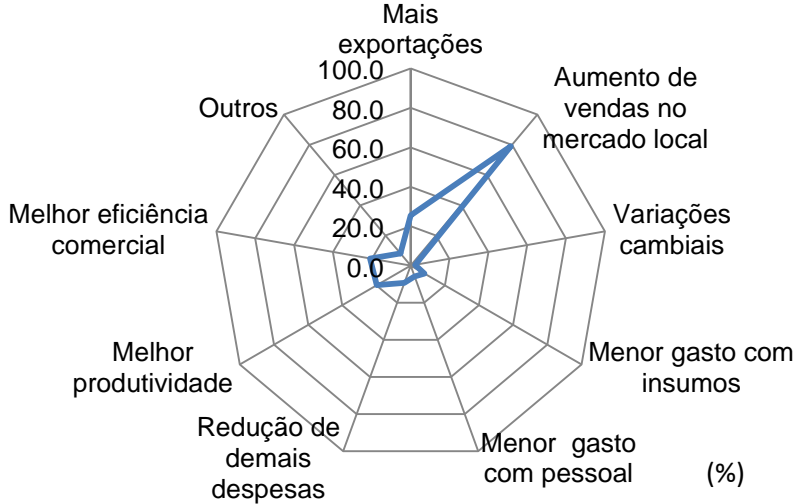
### Razões para a melhoria das perspectivas sobre o resultado operacional para 2017 (múltiplas respostas)

(em %)

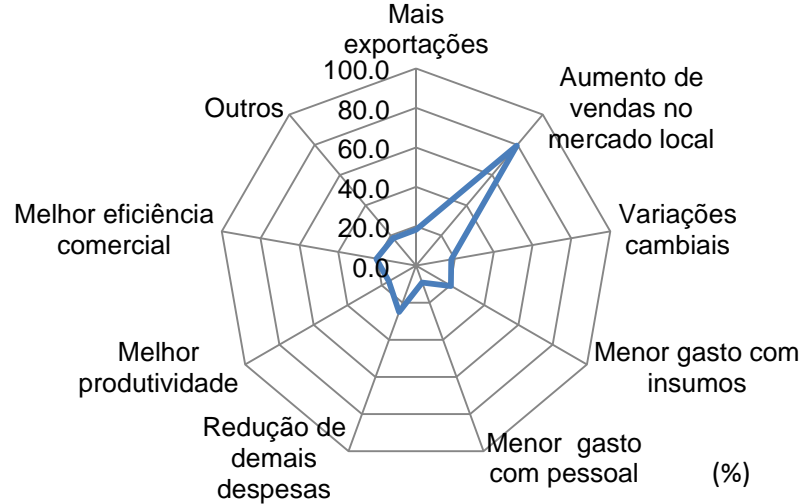
	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para empresas industriais)	Melhoria da eficiência comercial	Outros
América Latina	178	25.3	77.5	9.0	11.8	7.9	14.6	16.3	19.7	10.7
México	86	25.6	79.1	2.3	8.1	5.8	9.3	19.8	20.9	8.1
Venezuela	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	15	40.0	73.3	13.3	13.3	6.7	6.7	0.0	6.7	13.3
Peru	10	30.0	100.0	0.0	0.0	0.0	30.0	20.0	20.0	0.0
Chile	13	7.7	61.5	23.1	23.1	23.1	15.4	15.4	30.8	7.7
Brasil	44	18.2	79.5	18.2	20.5	9.1	25.0	15.9	20.5	18.2
Argentina	9	44.4	66.7	11.1	0.0	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1

# II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017

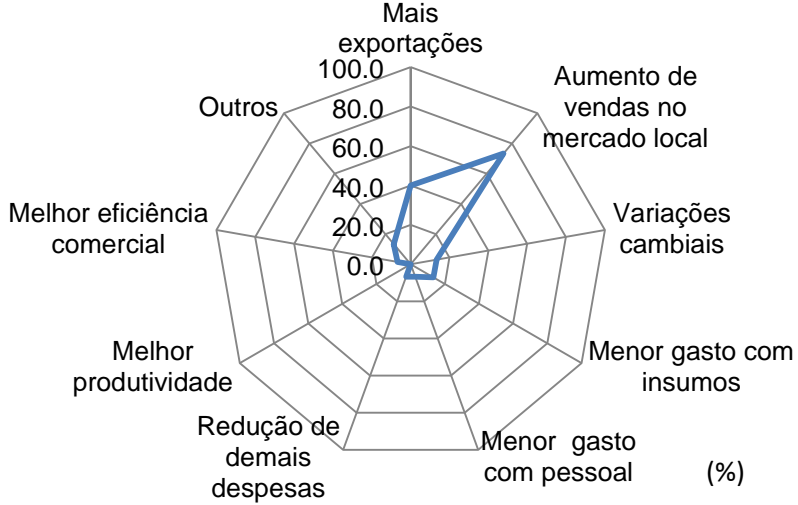
**México (n=86)**



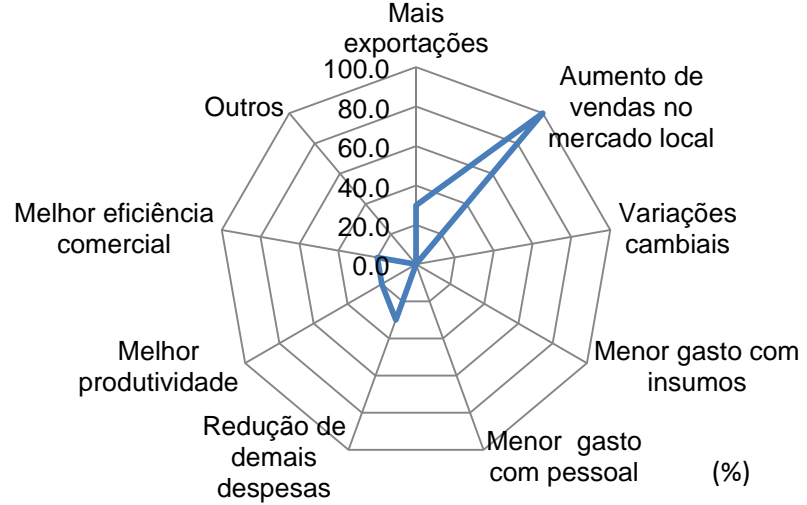
**Brasil (n=44)**



**Colômbia (n=15)**



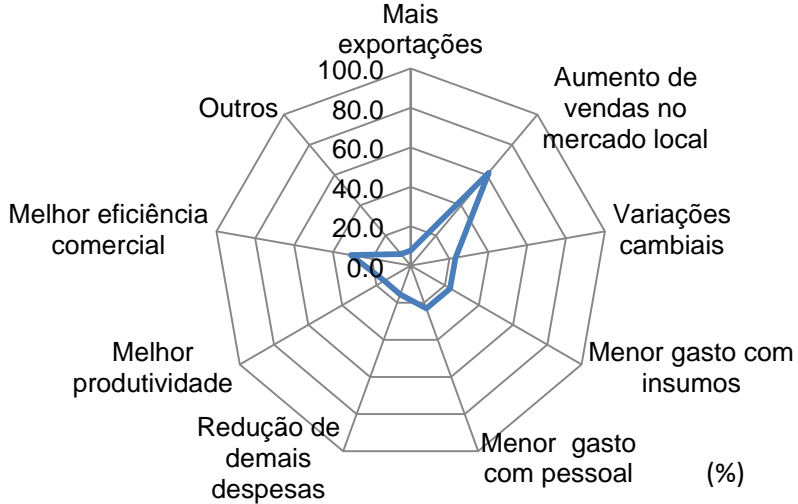
**Peru (n=10)**



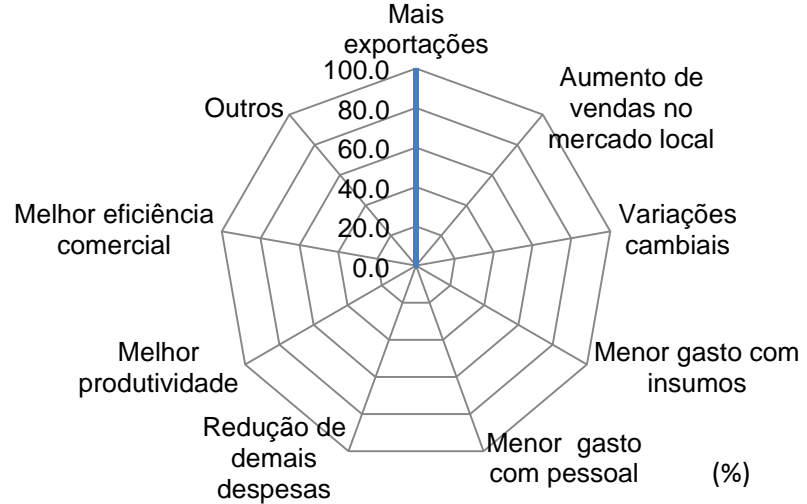


# II-2-(2) Razões para a melhoria do resultado operacional estimado para 2017

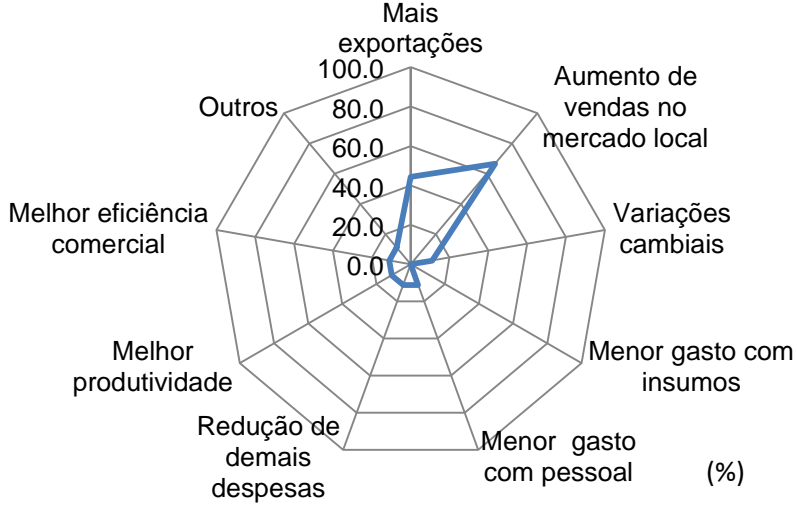
### Chile (n=13)



### Venezuela (n=1)



### Argentina (n=9)



## II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017

- Na América Latina como um todo, a maior proporção (53,8%) de respostas foi para “retração das vendas no mercado local”.
- No México, os maiores percentuais foram para as respostas “retração das vendas no mercado local” e “aumento dos gastos com pessoal” (ambos 36,4%). Houve também uma expressiva parcela de empresas que apontaram “variações cambiais” (27,3%), principalmente entre empresas importadoras, resultante do temor de que a desvalorização do Peso provocado pelas incertezas do ambiente externo ainda permaneçam por algum tempo.

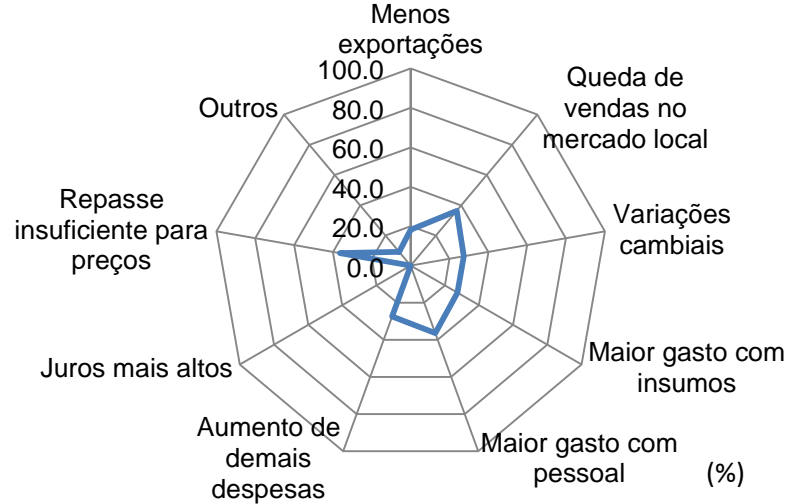
### Razões para a piora das perspectivas sobre o resultado operacional para 2017 (múltiplas respostas)

(em %)

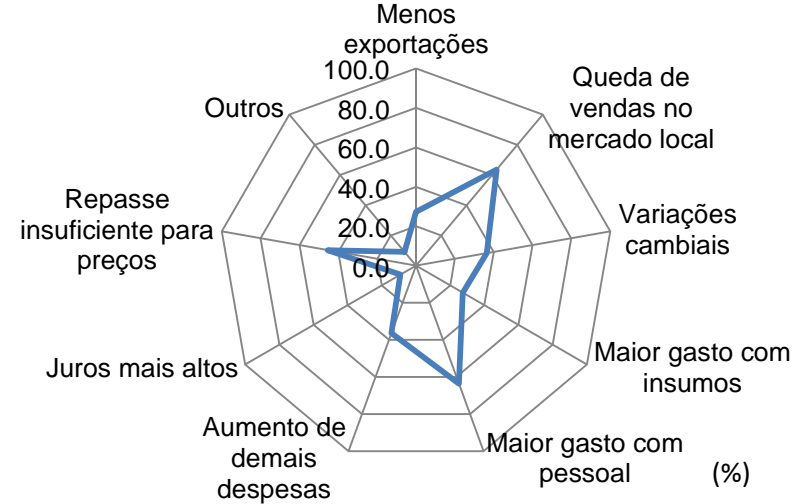
	Respostas válidas	Queda nas exportações gerando menos receitas	Retração das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Aumento dos juros	Repasse insuficiente para os preços	Outros
América Latina	39	23.1	53.8	35.9	28.2	48.7	28.2	5.1	30.8	20.5
México	11	18.2	36.4	27.3	27.3	36.4	27.3	0.0	36.4	9.1
Venezuela	5	40.0	80.0	80.0	60.0	80.0	60.0	20.0	40.0	40.0
Colômbia	3	33.3	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Peru	3	0.0	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3
Chile	3	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7
Brasil	11	27.3	63.6	36.4	27.3	63.6	36.4	9.1	45.5	9.1
Argentina	3	33.3	66.7	33.3	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	33.3

# II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017

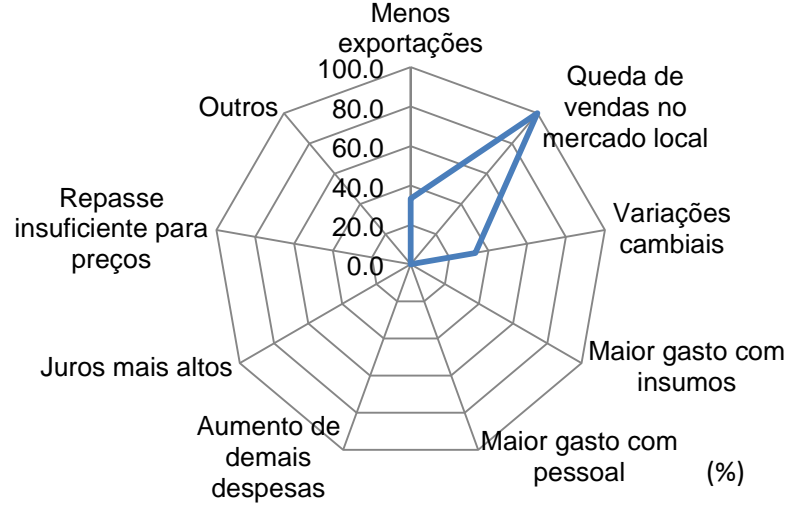
**México (n=11)**



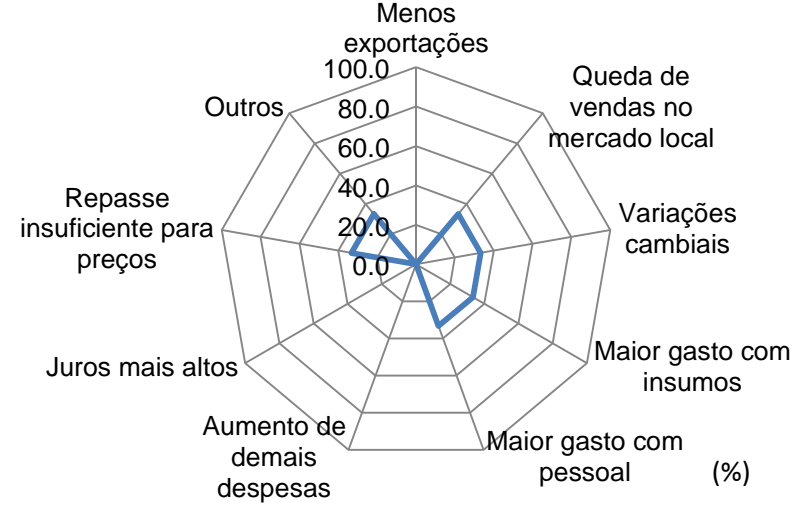
**Brasil (n=11)**



**Colômbia (n=3)**

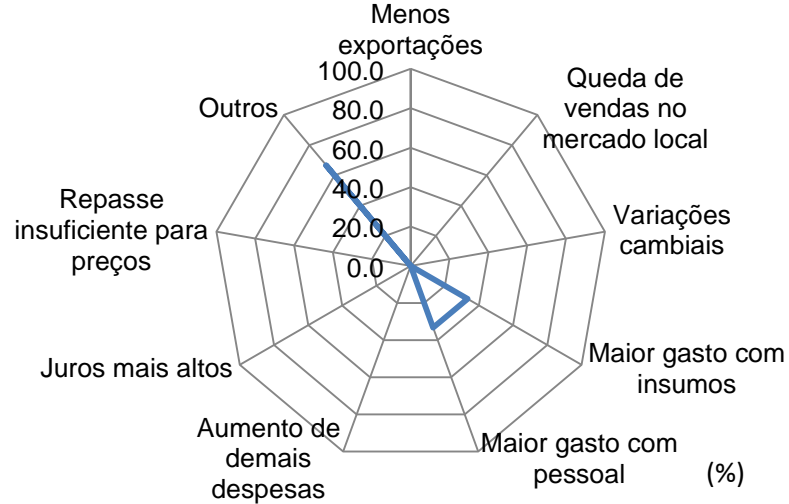


**Peru (n=3)**

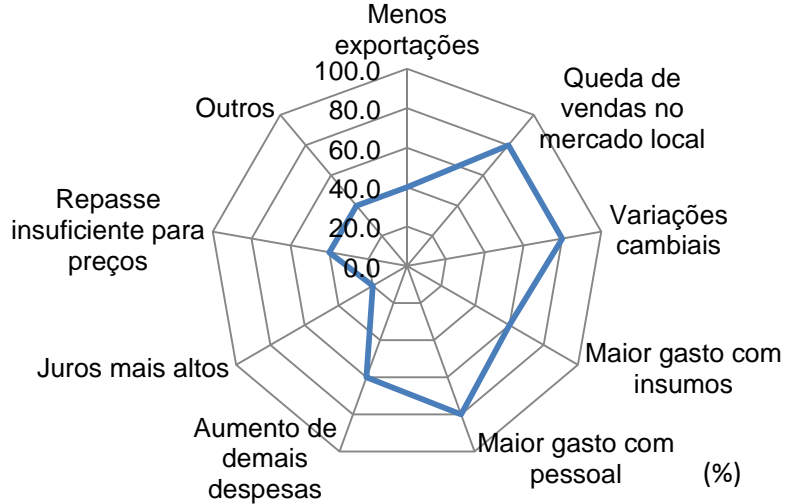


# II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2017

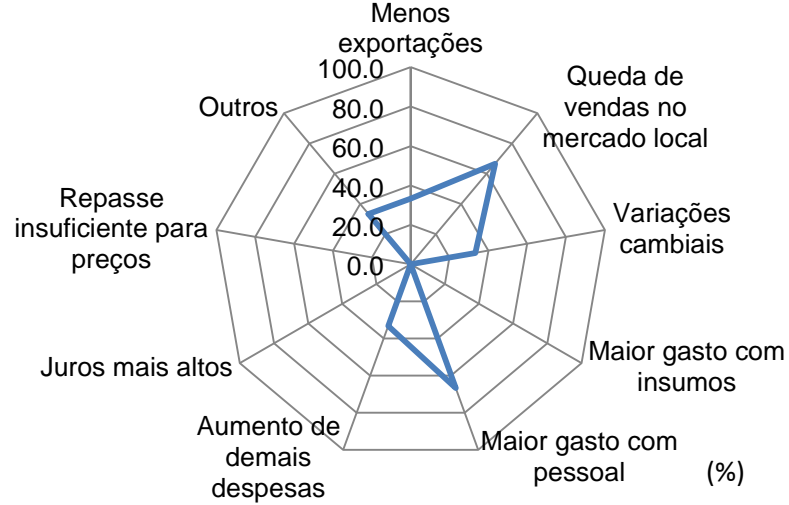
### Chile (n=3)



### Venezuela (n=5)



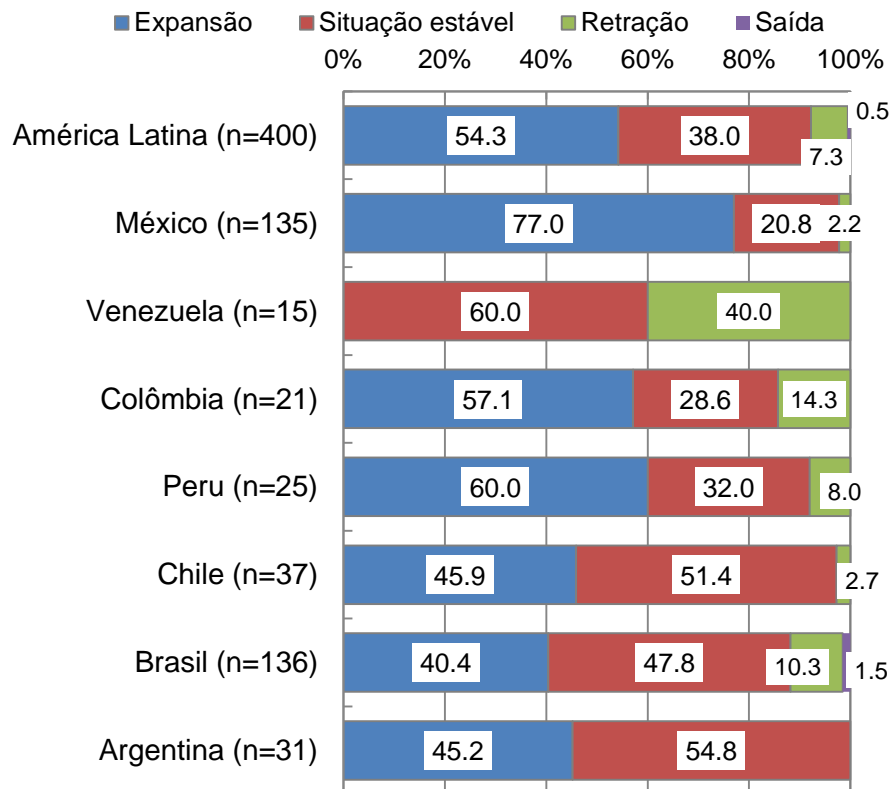
### Argentina (n=3)



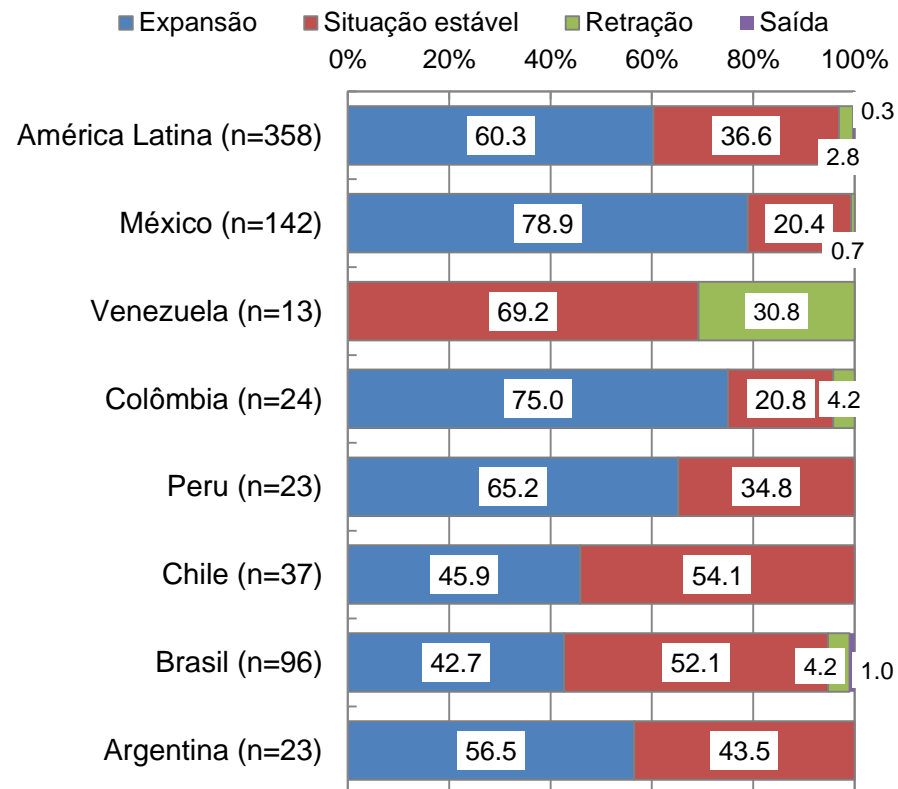
## II-3-(1) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos

- Na América Latina como um todo, a resposta “expansão” teve um crescimento de seis pontos percentuais em relação à pesquisa anterior (de 54,3% para 60,3%), ao mesmo tempo em que a oposta “retração” apresentou queda de 4,5 pontos (de 7,3% para 2,8%), sinalizando uma leve alta da motivação para ampliação dos negócios na região.
- Colômbia e Argentina apresentaram notáveis aumentos de empresas que manifestaram intuito de se expandir (de 57,1% para 75,0%, e 45,2% para 56,5%, respectivamente). Há, portanto, grande número de empresas com expectativas positivas sobre o crescimento e o potencial desses mercados.

### Levantamento realizado em 2015



### Levantamento realizado em 2016



- No total dos países latino-americanos, as principais razões apontadas foram “crescimento das vendas” e “elevado crescimento ou potencial do mercado”.
- No Peru, em comparação com a enquete anterior houve um significativo aumento das empresas respondentes que apontaram “forte aceitação de produtos com alto valor agregado”. As empresas nesse país estão buscando atender a essas mudanças nas preferências do consumidor.
- Já na Argentina, o governo Macri tem promovido uma política econômica mais propícia para negócios, fazendo com que esse país apresentasse a maior proporção de respostas “regulamentação menos restritiva” (53,8%) na região . Além disso, com a aplicação da nova política econômica, a porcentagem de respostas “revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição” teve um salto de 0,0% para 23,1%.

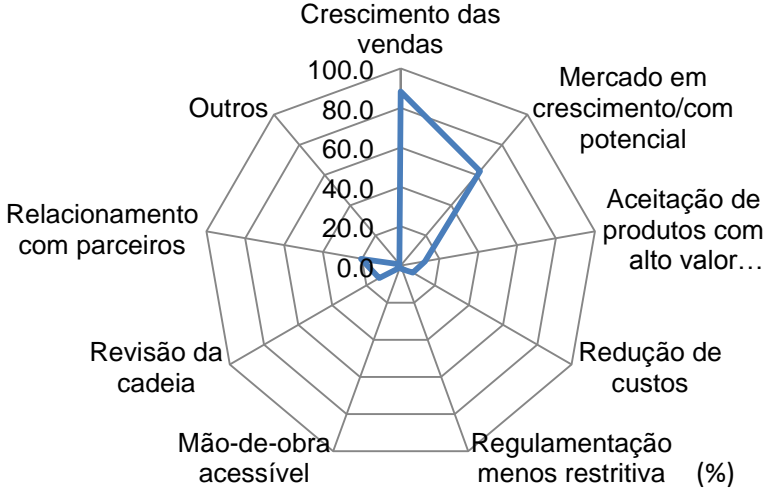
### Motivos da expansão (múltiplas respostas)

(em %)

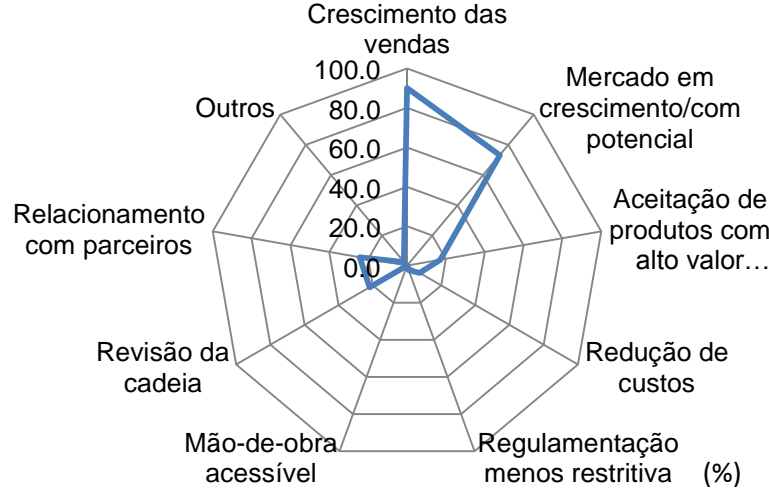
	Respostas válidas	Crescimento das vendas	Mercado em crescimento/ com potencial	Forte aceitação de produtos com alto valor agregado	Redução de custos com aquisição de insumos, mão-de-obra, etc.	Regulamentação menos restritiva	Mão-de-obra acessível	Revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição	Relacionamento com parceiros de negócios	Outros
América Latina	216	87.0	63.0	16.2	8.3	4.6	0.9	16.7	21.8	3.7
México	112	88.4	62.5	12.5	7.1	1.8	0.9	12.5	20.5	0.9
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	18	77.8	72.2	22.2	11.1	0.0	5.6	16.7	5.6	5.6
Peru	15	80.0	60.0	26.7	20.0	0.0	0.0	26.7	40.0	0.0
Chile	17	88.2	41.2	29.4	11.8	0.0	0.0	17.6	35.3	17.6
Brasil	41	90.2	73.2	17.1	7.3	2.4	0.0	22.0	24.4	2.4
Argentina	13	84.6	53.8	7.7	0.0	53.8	0.0	23.1	7.7	15.4

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

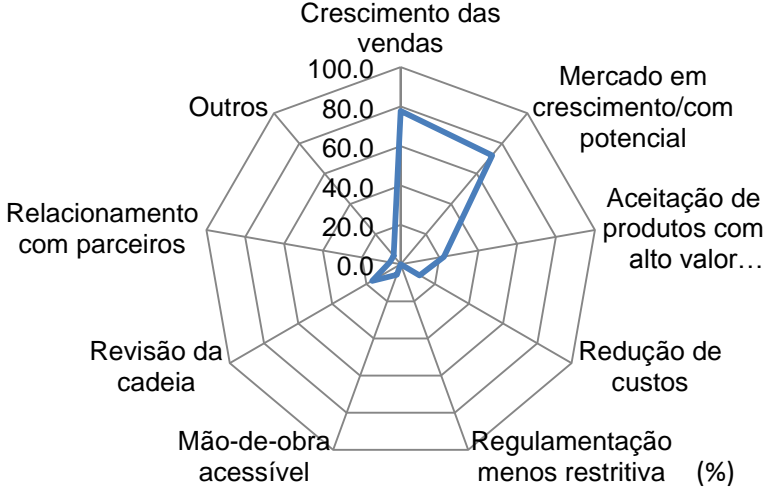
**México (n=112)**



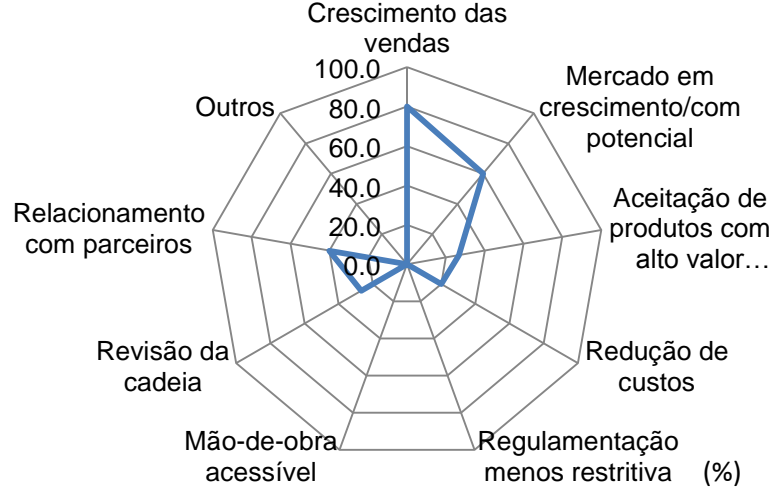
**Brasil (n=41)**



**Colômbia (n=18)**

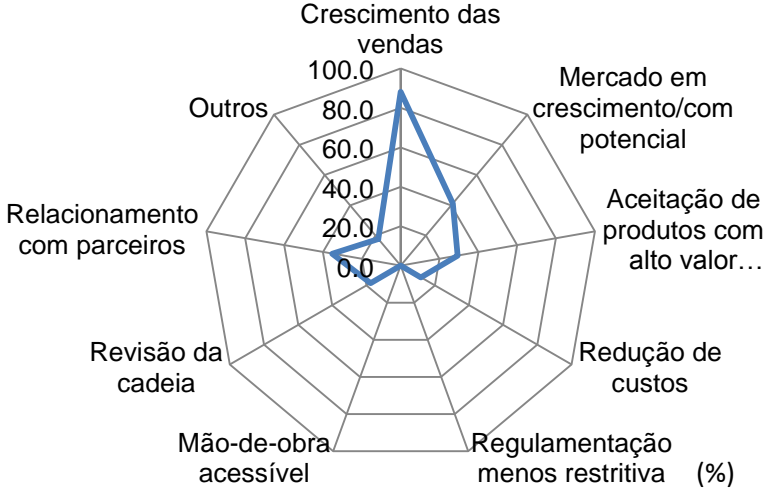


**Peru (n=15)**

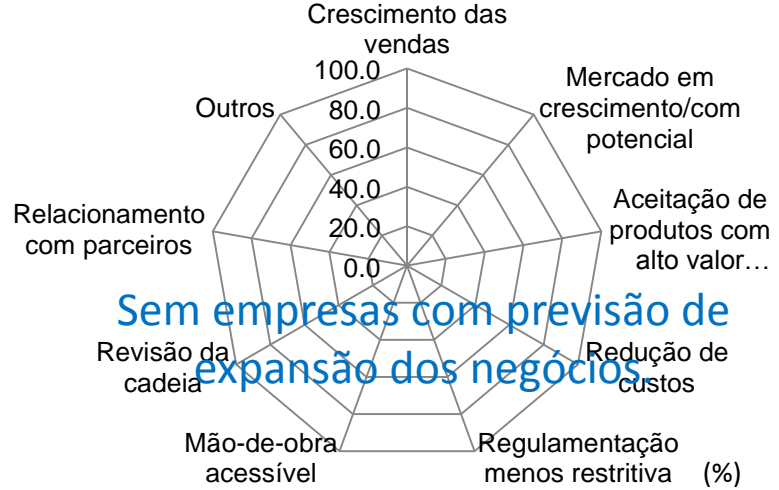


II-3-(2) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão

**Chile (n=17)**

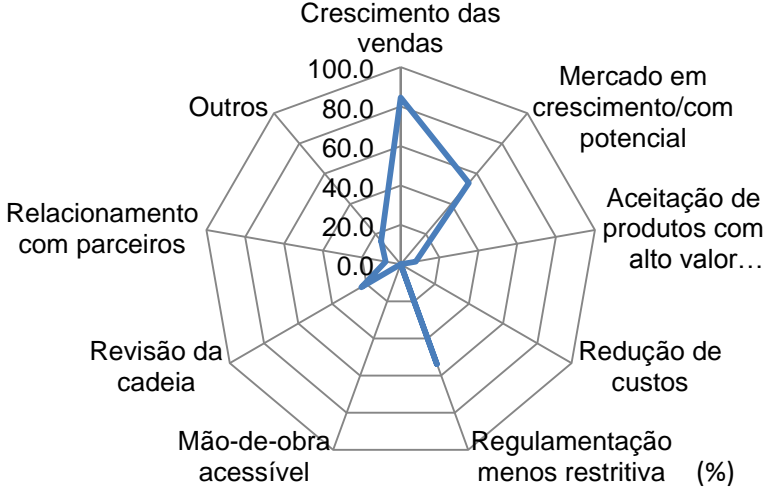


**Venezuela (n=0)**



Sem empresas com previsão de expansão dos negócios

**Argentina (n=13)**





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

### Funcionalidades específicas que serão expandidas

- Na AL como um todo, a maior proporção (76,4%) de respostas foi para “funções comerciais”. Em comparação com a enquete anterior, houve um aumento da proporção de empresas com a resposta “produção (produtos de alto valor agregado)” de 18,0% para 22,7%.
- Na análise por país, nota-se que no Peru, 100% das empresas apontaram o fator “funções comerciais” para este quesito. Considerando que muitas foram as empresas que apontaram como razão para melhoria do lucro operacional o “aumento das vendas no mercado local”, verifica-se uma tendência ao fortalecimento das capacidades comerciais para esse fim.
- Na Argentina, as alternativas com maior número de repostas foram “funções comerciais” (92,3%) e “produção (produtos de alto valor agregado)” (38,5%), do que se infere que o ambiente econômico está se tornando mais propício para negócios.
- Na Colômbia, onde há aumento de empresas que importam os produtos que comercializam, e no Peru, que apresenta demanda interna em situação favorável, houve uma presença particularmente expressiva de empresas que buscam ampliar suas funções na área de distribuição, ou seja, atender ao aumento das vendas e a diversificação dos canais.

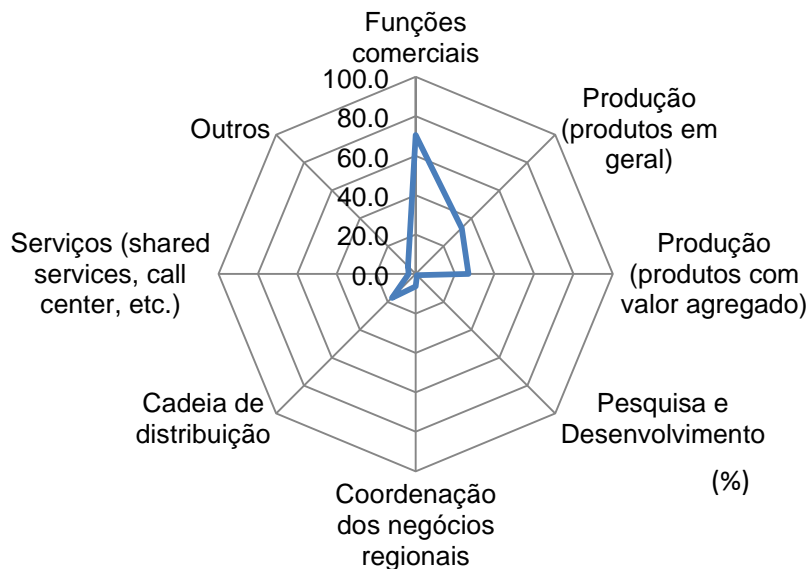
### Funcionalidades específicas que serão expandidas (múltiplas respostas)

(em %)

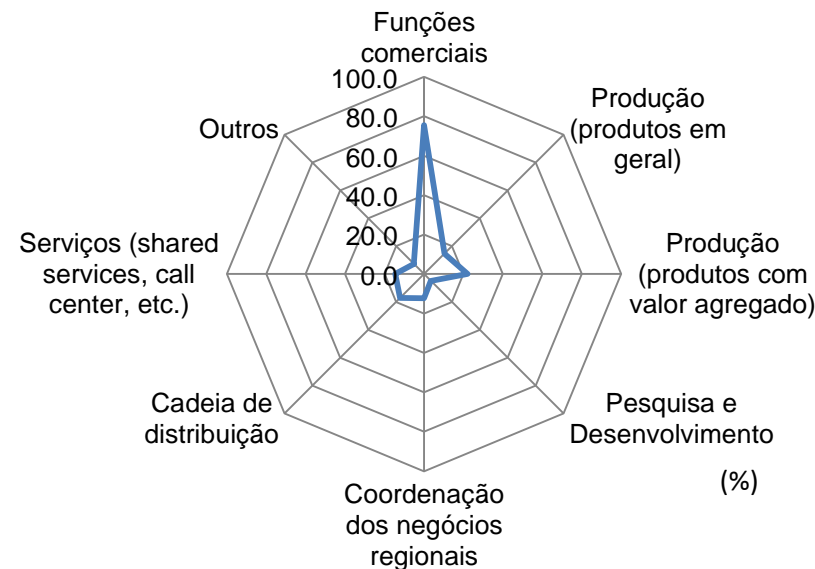
	Respostas válidas	Funções comerciais	Produção (produtos em geral)	Produção (produtos de alto valor agregado)	Pesquisa e Desenvolvimento	Coordenação dos negócios dentro da região	Cadeia de distribuição	Serviços e atividades administrativas (shared services, call center, etc.)	Outros
América Latina	216	76.4	23.1	22.7	1.9	7.9	17.6	9.7	5.6
México	112	70.5	33.0	26.8	0.9	6.3	17.0	3.6	5.4
Venezuela	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	18	83.3	11.1	0.0	0.0	16.7	27.8	22.2	11.1
Peru	15	100.0	6.7	26.7	6.7	6.7	26.7	26.7	6.7
Chile	17	76.5	11.8	5.9	0.0	5.9	5.9	11.8	0.0
Brasil	41	75.6	14.6	22.0	4.9	12.2	17.1	14.6	7.3
Argentina	13	92.3	15.4	38.5	0.0	0.0	15.4	7.7	0.0

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

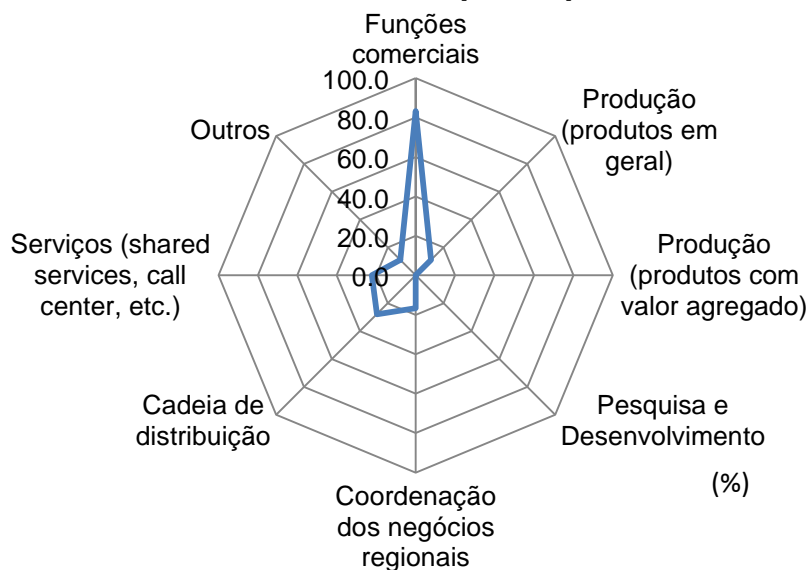
## México (n=112)



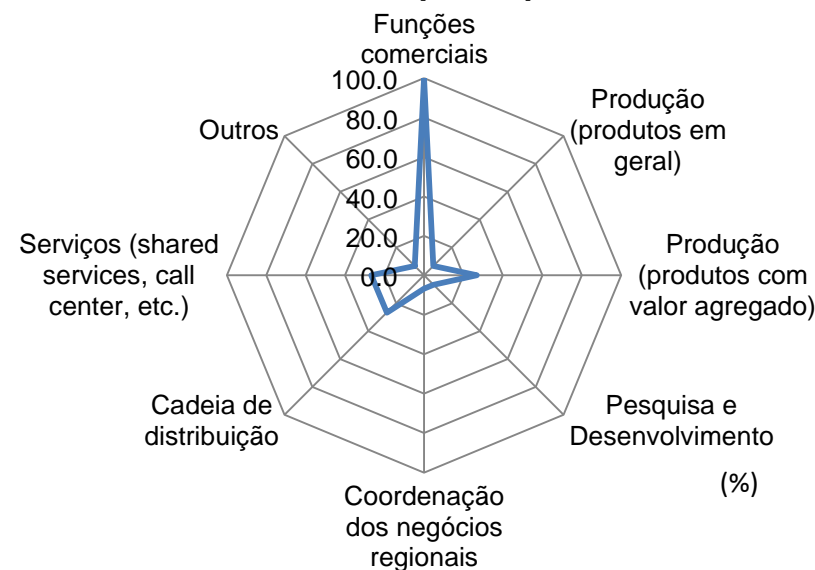
## Brasil (n=41)



## Colômbia (n=18)

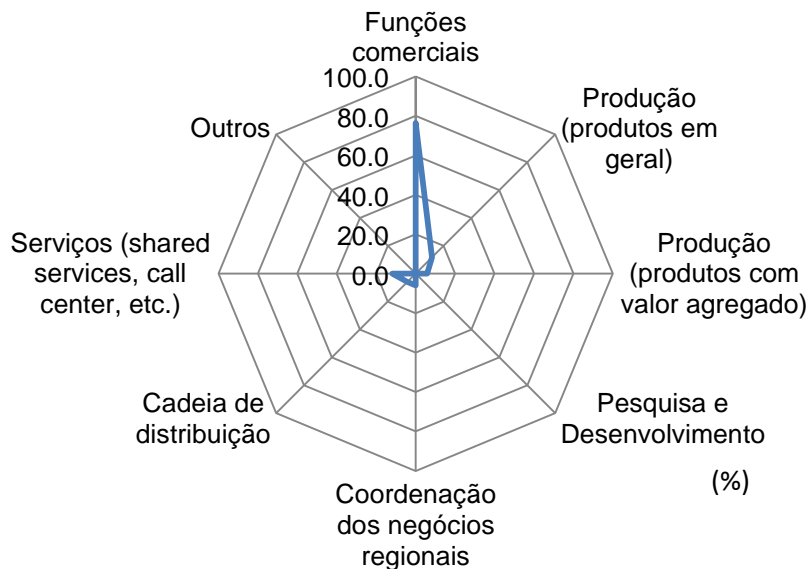


## Peru (n=15)

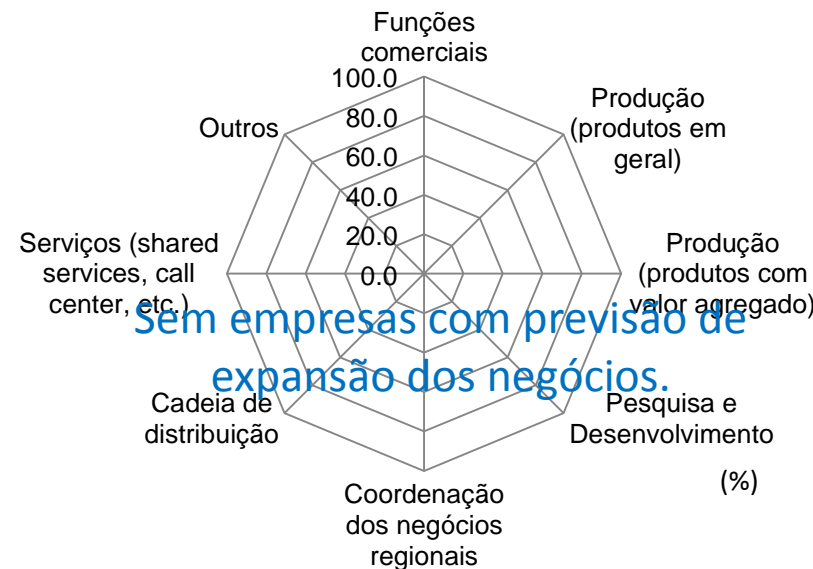


# II-3-(3) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos: Funcionalidades específicas que serão expandidas

## Chile (n=17)

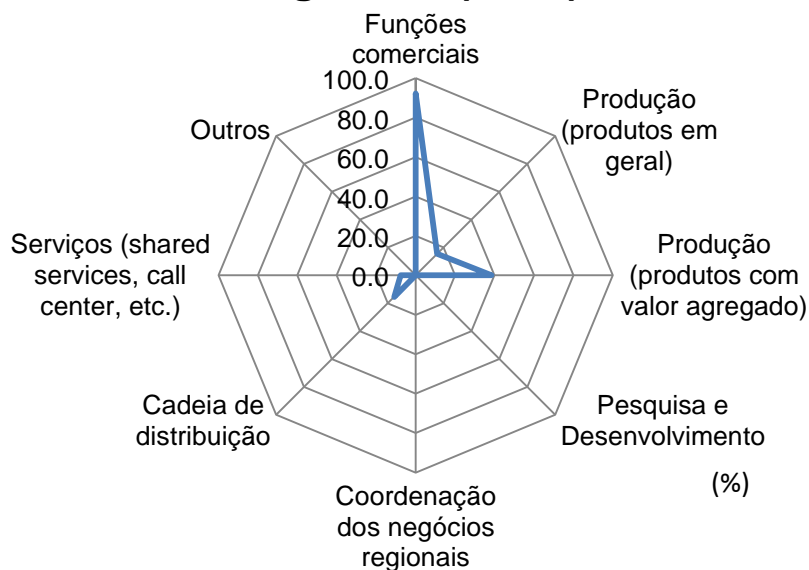


## Venezuela (n=0)



Sem empresas com previsão de expansão dos negócios.

## Argentina (n=13)

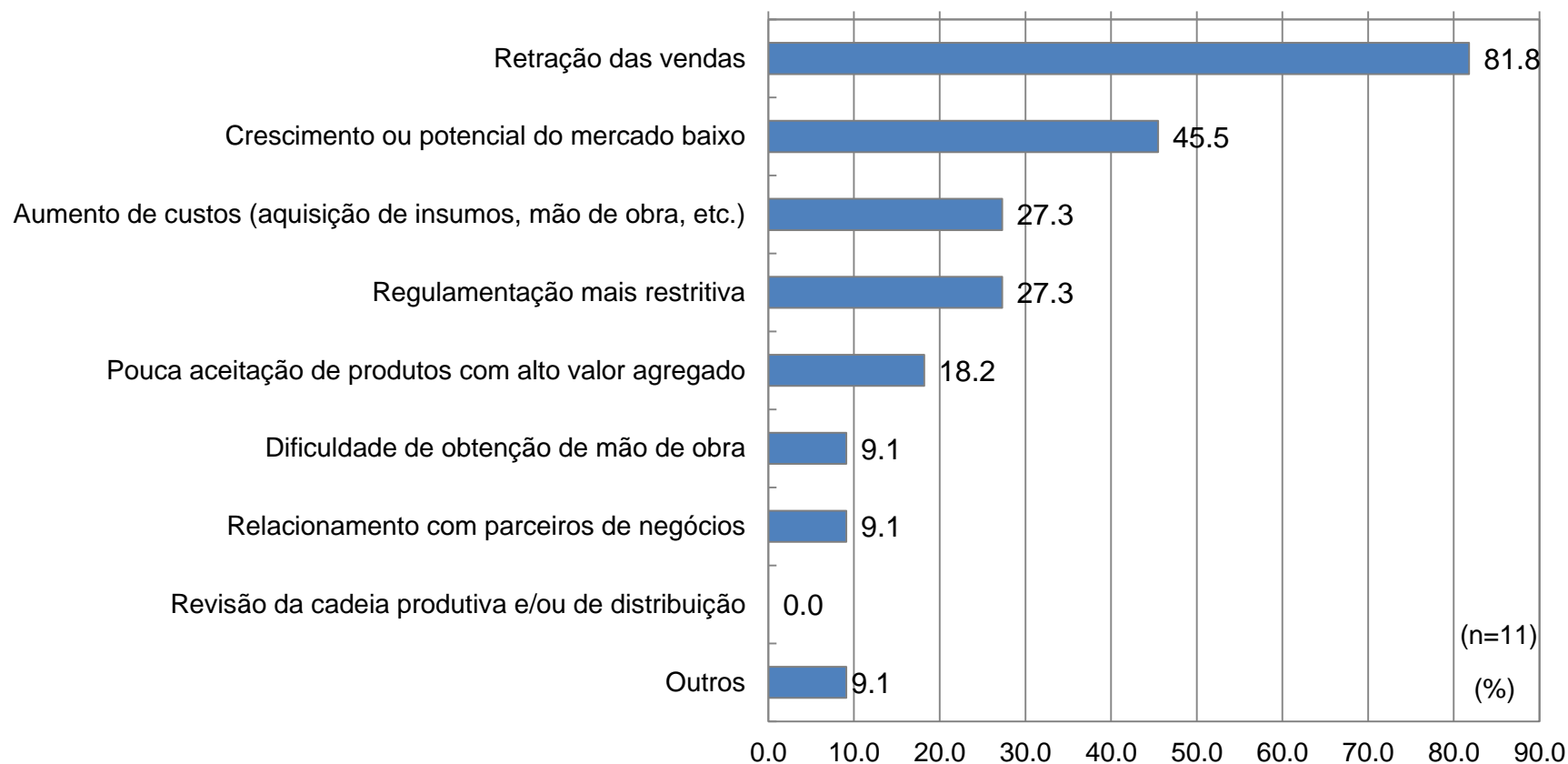


## II-3-(4) Direcionamento do negócio para os próximos um ou dois anos:

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

■ A percentagem de empresas que previam “retração das vendas” subiu a 80% do total, mas em toda a região, apenas 11 respondentes afirmaram planejar “retração, mudança ou saída do negócio”.

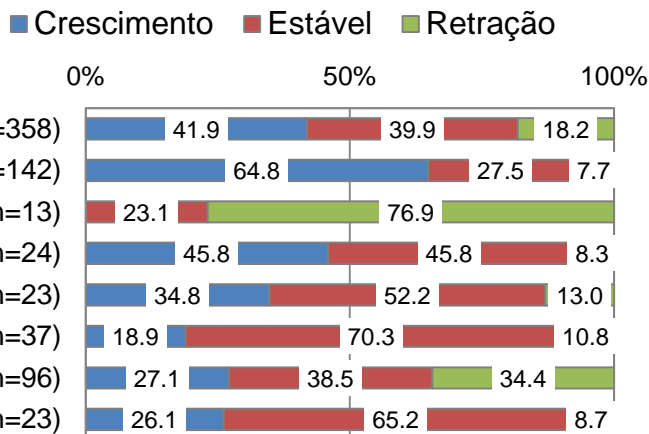
#### Razões para a retração, mudança ou saída do negócio (total AL; múltiplas respostas)



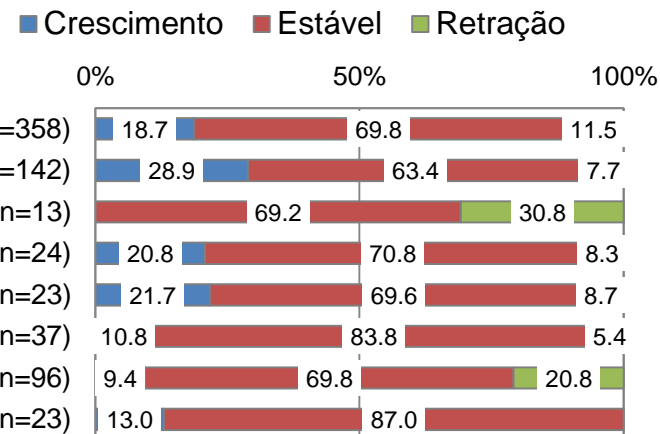
## II-3-(5) Variação do quadro de colaboradores locais e de expatriados japoneses

■ Com as mudanças positivas do ambiente de negócios na Argentina, há um nítido esforço no sentido de ampliar tanto o quadro de funcionários locais quanto de expatriados japoneses.

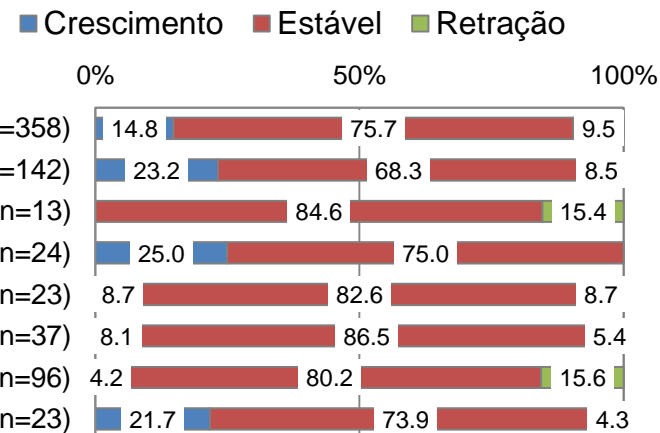
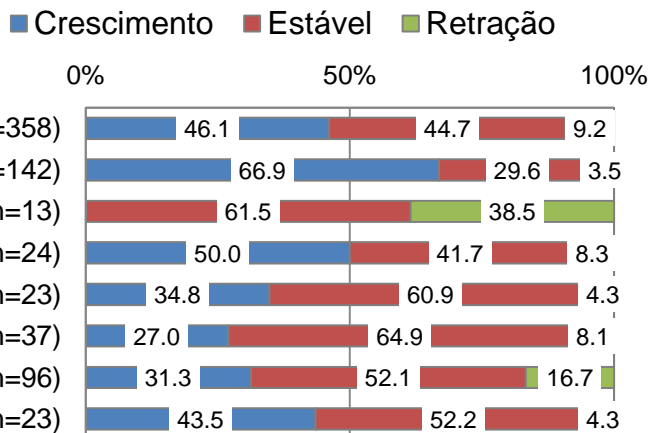
### Quadro de funcionários locais



### Expatriados japoneses



Nos últimos 12 meses

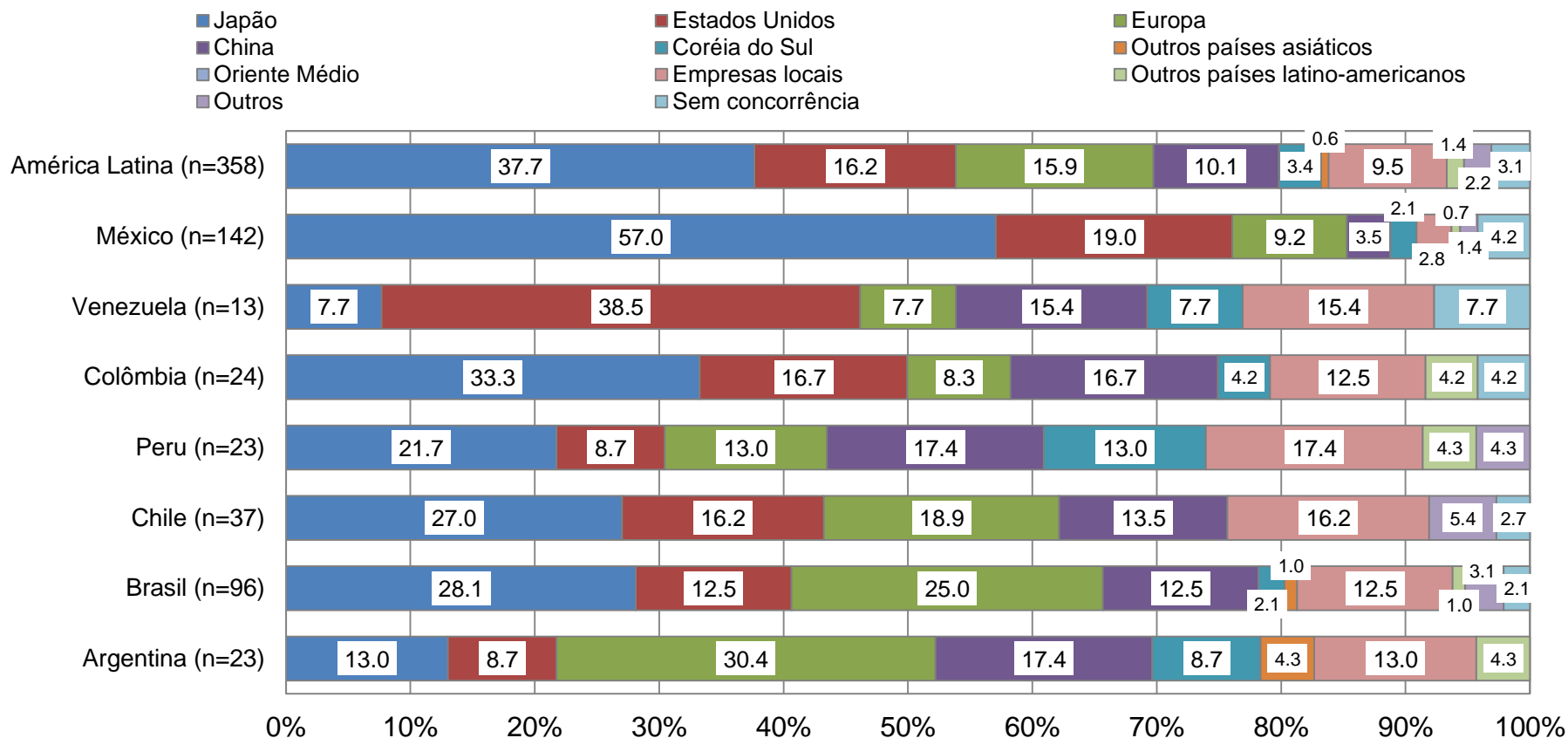


Planos futuros

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

- Nota-se no México, país onde há fortes investimentos japoneses no setor automotivo, uma maior proporção de empresas japonesas citadas como concorrentes diretos (57,0%).
- Na Colômbia, houve um significativo aumento de empresas que responderam que a concorrência era de empresas japonesas (19,0% para 33,3%).
- Já na Venezuela, a maior fatia foi de empresas americanas (38,5%). Contextualmente, nota-se que, apesar das dificuldades para obtenção de insumos e peças importadas causada pelo controle cambial rigoroso, algumas empresas de capital americano mantêm produção no país.

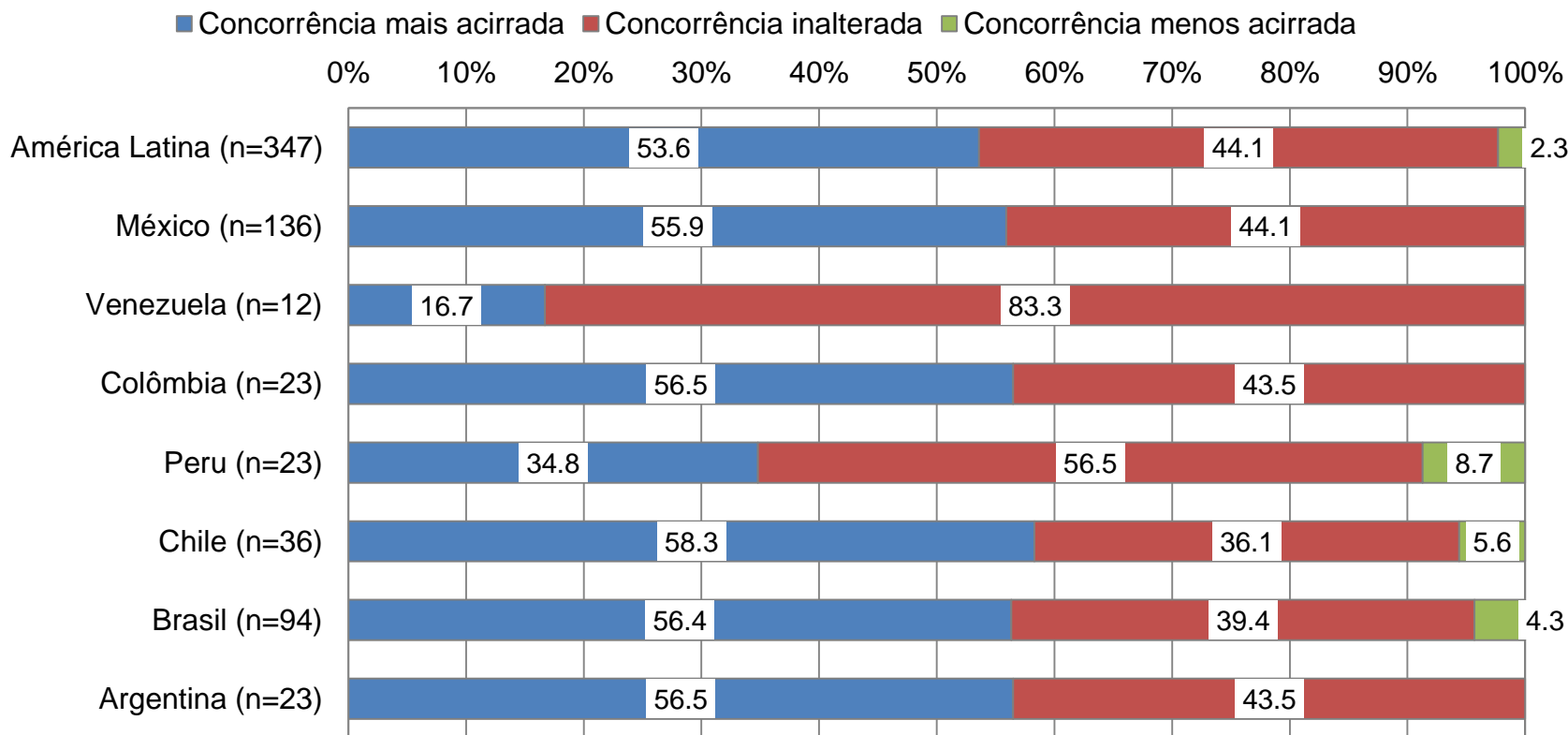
### Origem das empresas do mesmo setor em posição de maior concorrência



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

- Na questão evolução da concorrência nos últimos 12 meses, a proporção de respondentes que perceberam a “concorrência mais acirrada” ficou acima da pesquisa anterior (de 46,5% para 53,6%). A Argentina, país que tem atraído a atenção mundial com o progresso das reformas econômicas, experimentou um crescimento drástico de 19,4% para 56,5%.
- No Chile e no Peru, houve respondentes que notaram menor intensidade concorrencial, sobretudo no setor de mineração; porém, na América Latina, a competição envolvendo as empresas japonesas está mais acirrada.

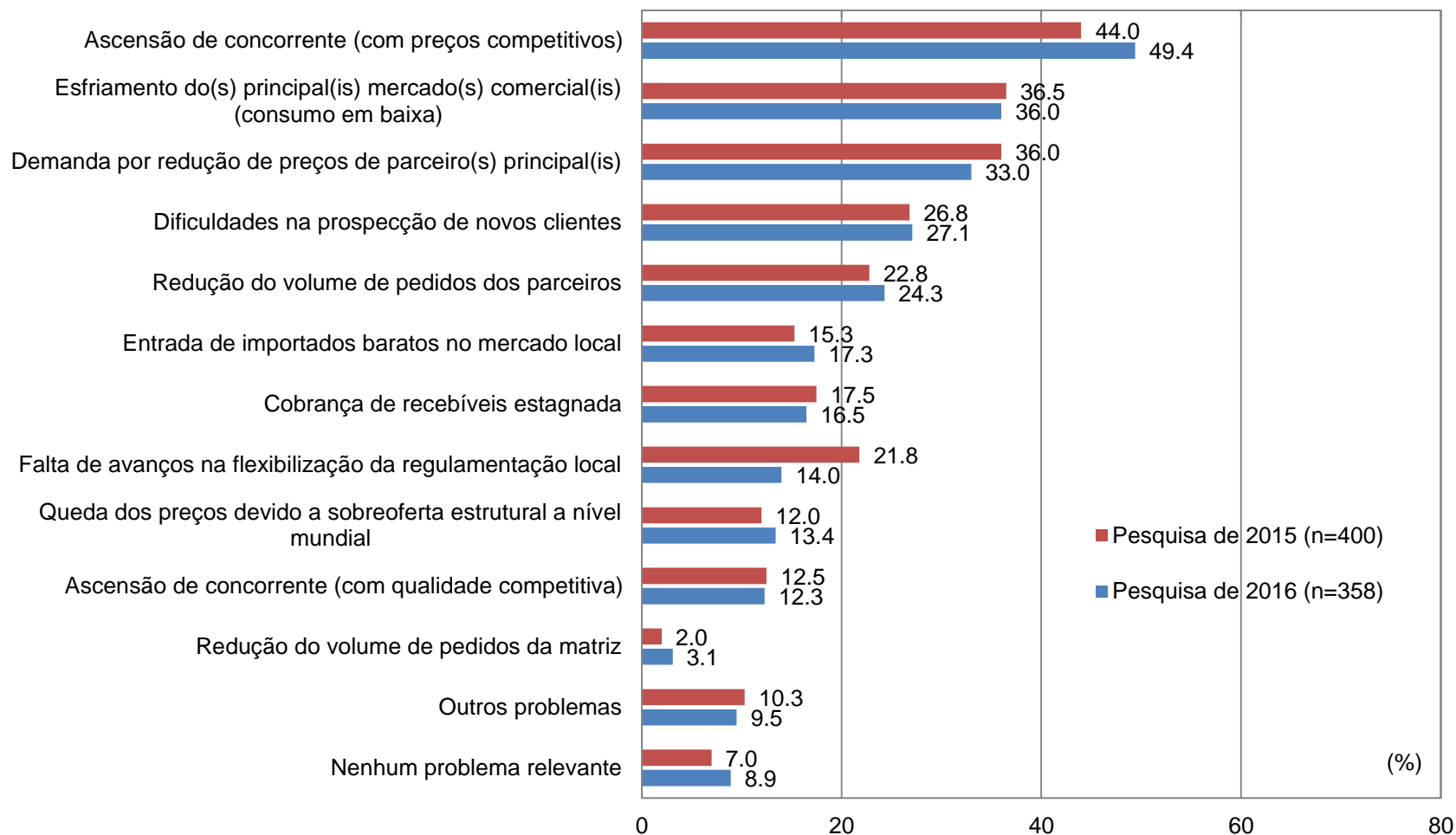
### Evolução da concorrência nos últimos 12 meses



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

■ Em comparação com a pesquisa do ano anterior, houve uma significativa redução da proporção de respondentes que haviam citado a “falta de avanços na flexibilização da regulamentação local”.

### Dificuldades comerciais/de vendas (em toda a AL; múltiplas respostas)





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

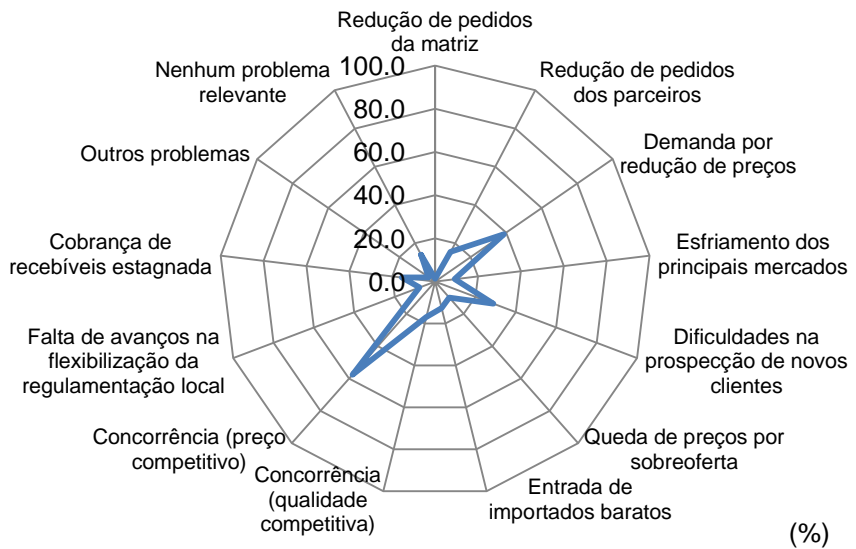
- Na Argentina, houve uma significativa redução, sobre a pesquisa anterior, da proporção de respostas “falta de avanços na flexibilização da regulamentação local”, que despencou de 67,7% para 17,4%. O resultado deve estar refletindo os avanços das reformas econômicas promovidas pelo governo Macri.
- Já no Brasil, a proporção de respondentes que assinalaram “esfriamento dos principais mercados comerciais (consumo em baixa)” foi a maior de toda a região, atingindo 67,7%. Credita-se tal retorno à demora da recuperação do mercado consumidor.

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

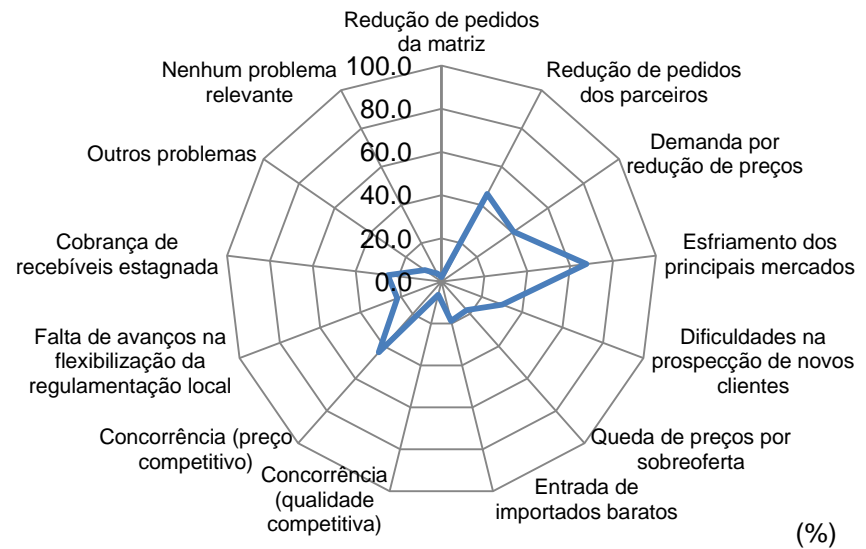
(em %)

	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	358	3.1	24.3	33.0	36.0	27.1	13.4	17.3	12.3	49.4	14.0	16.5	9.5	8.9
México	142	1.4	15.5	38.7	9.2	28.9	9.9	12.7	16.9	57.7	7.7	15.5	3.5	14.1
Venezuela	13	7.7	30.8	0.0	46.2	15.4	0.0	7.7	0.0	7.7	38.5	30.8	46.2	7.7
Colômbia	24	4.2	16.7	20.8	37.5	29.2	4.2	33.3	12.5	45.8	16.7	12.5	16.7	12.5
Peru	23	4.3	13.0	21.7	34.8	17.4	17.4	30.4	21.7	52.2	13.0	4.3	13.0	0.0
Chile	37	8.1	13.5	24.3	43.2	13.5	27.0	10.8	10.8	45.9	5.4	5.4	8.1	10.8
Brasil	96	2.1	45.8	40.6	67.7	30.2	17.7	18.8	6.3	43.8	21.9	25.0	9.4	4.2
Argentina	23	4.3	21.7	21.7	52.2	39.1	8.7	26.1	8.7	52.2	17.4	13.0	17.4	0.0

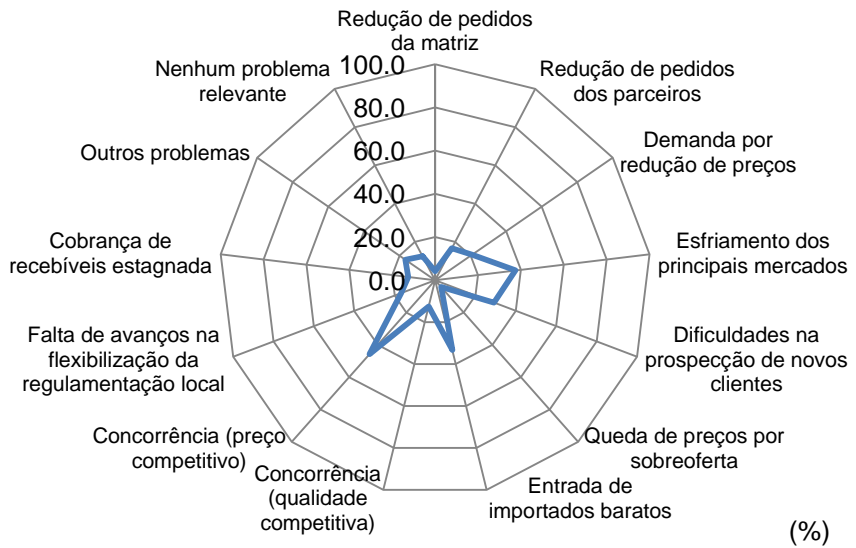
**México (n=142)**



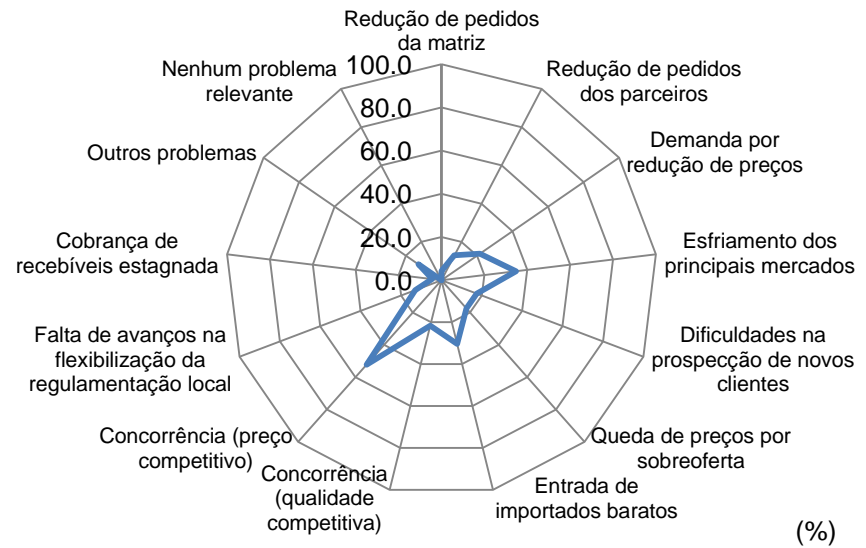
**Brasil (n=96)**



**Colômbia (n=24)**

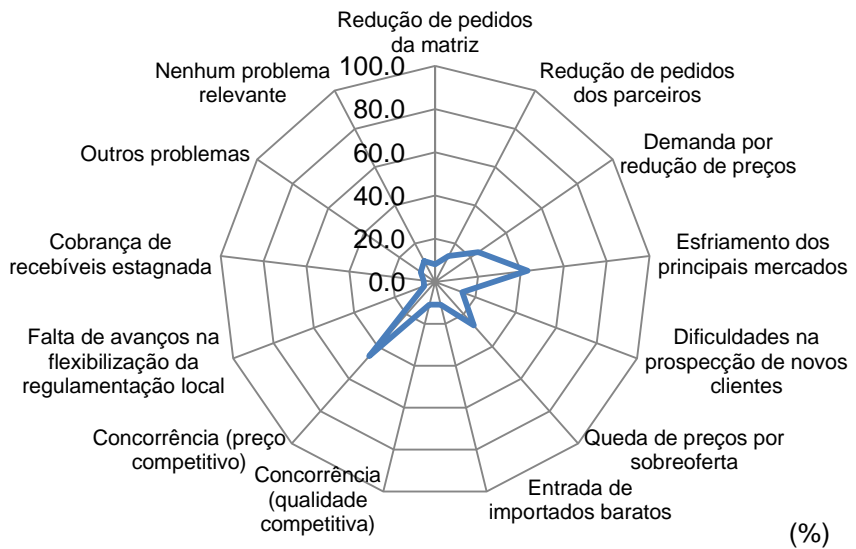


**Peru (n=23)**

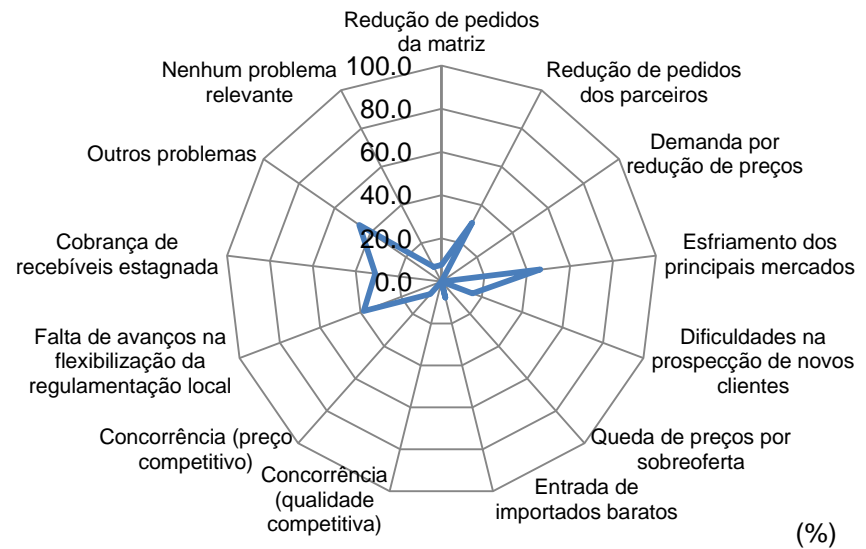


# II-5-(1) Desafios administrativos atuais: Dificuldades comerciais/de vendas

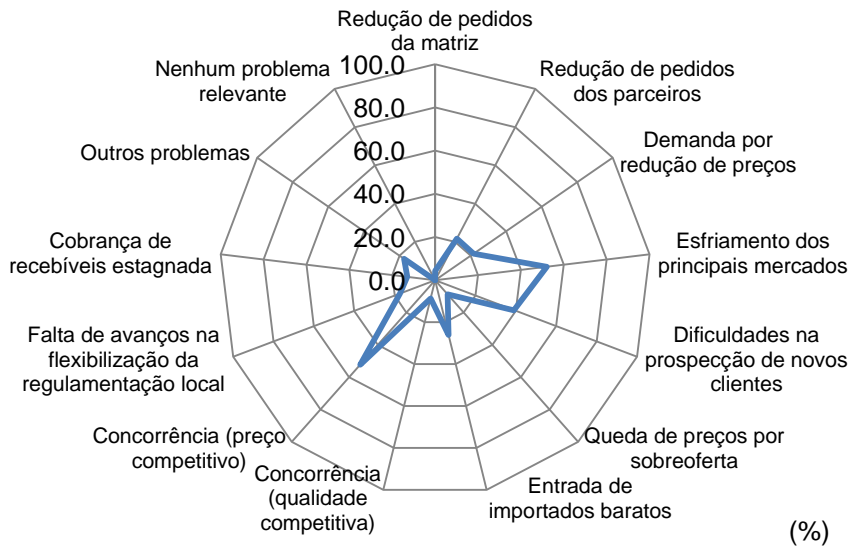
## Chile (n=37)



## Venezuela (n=13)



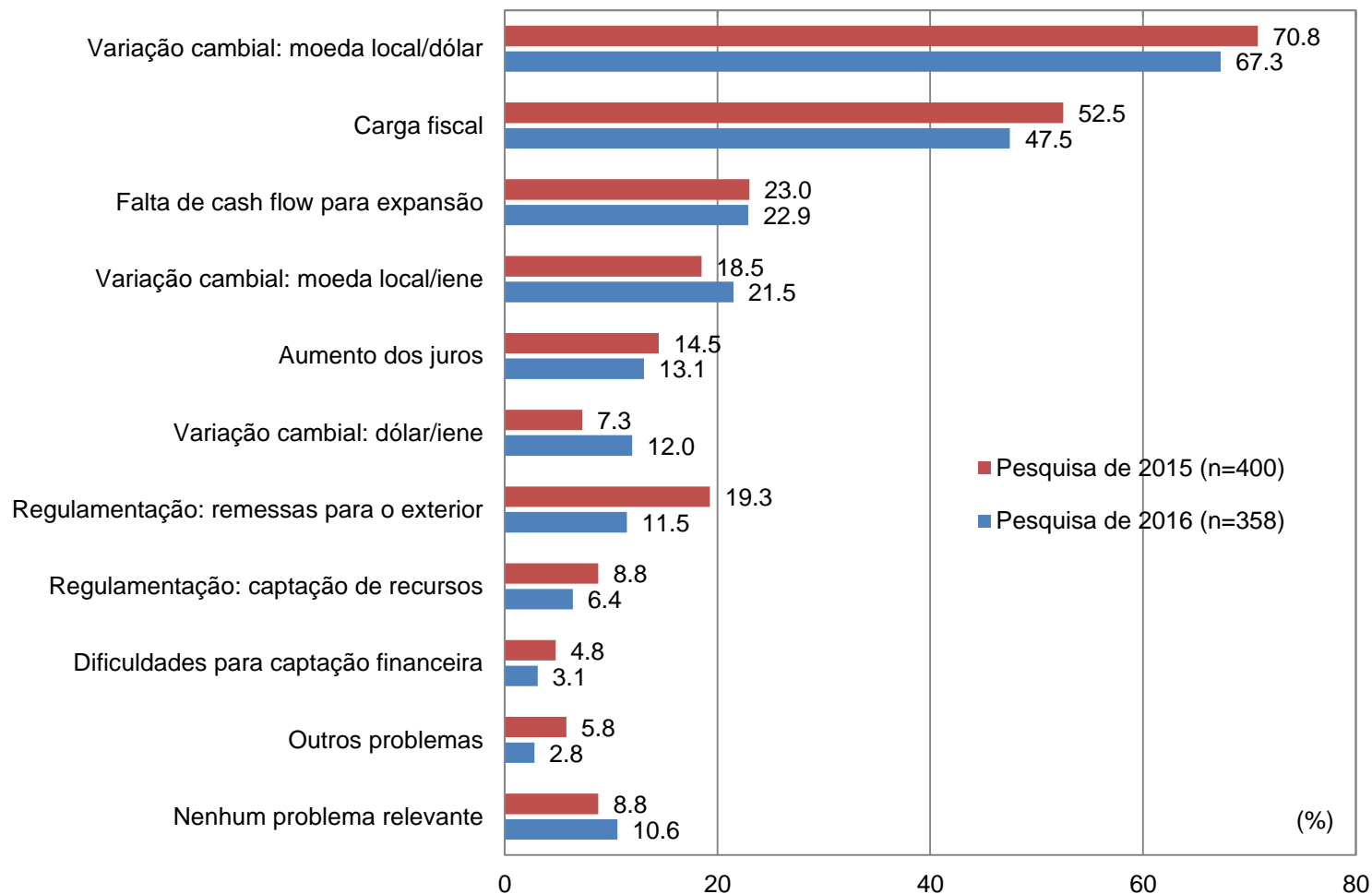
## Argentina (n=23)



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

■ Para o quesito dificuldades financeiras/contábeis/cambiais, a resposta mais comum foi “variação cambial da moeda local em relação ao dólar”.

### Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (em toda a AL; múltiplas respostas)



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

- Analisando-se por país, na Argentina houve uma expressiva diminuição das respostas “regulamentação relativa a remessas para o exterior” em relação à pesquisa anterior, que passaram de 96,8% para 17,4%.
- Já no Chile, a proporção do item “encargos fiscais (IRPJ, preços de transferência, etc.)” caiu de 43,2% da pesquisa anterior para 24,3% nesta, apresentando o menor nível de toda a região. Contextualmente, presume-se que há a expectativa das empresas japonesas para com o Tratado Tributário Chile-Japão (ver observação).

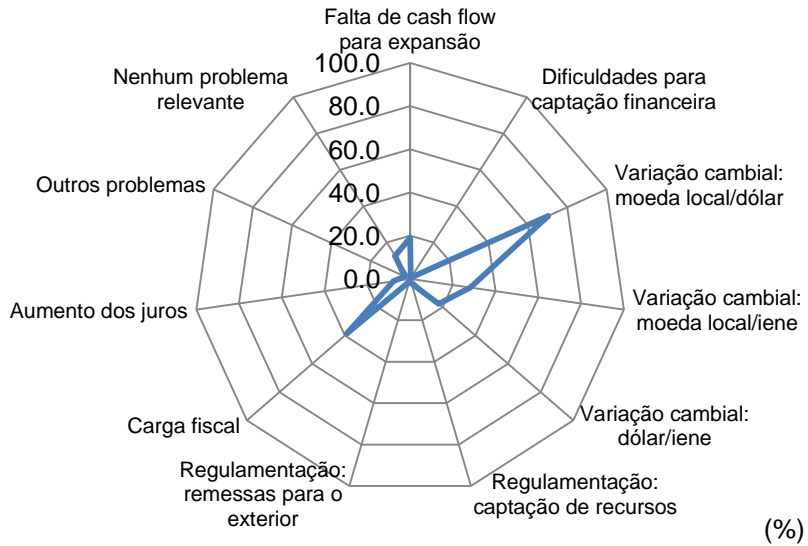
(observação) Assinado em 21 de janeiro de 2016, em vigor a partir de 28 de dezembro de 2016.

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

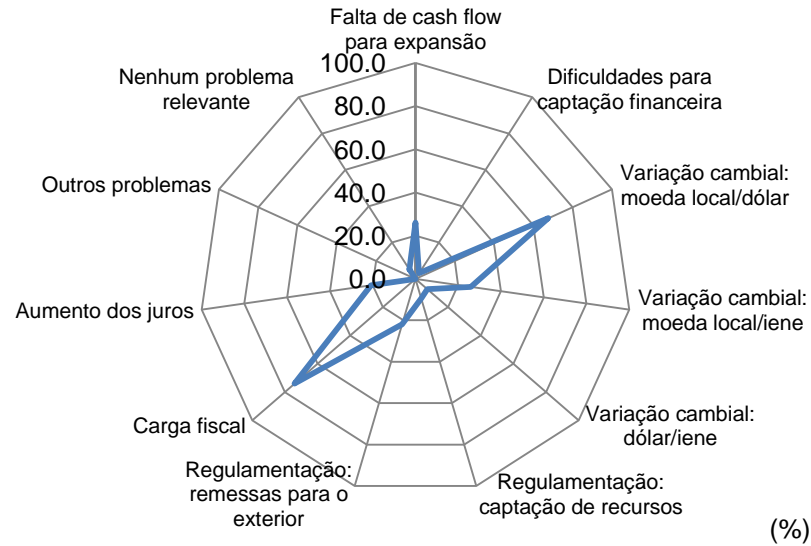
(em %)

	Respostas válidas	Falta de cash flow para expansão	Dificuldades para captação financeira	Varição cambial: moeda local/dólar	Varição cambial: moeda local/iene	Varição 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	358	22.9	3.1	67.3	21.5	12.0	6.4	11.5	47.5	13.1	2.8	10.6
México	142	19.0	0.7	70.4	28.2	17.6	2.1	1.4	38.7	7.7	2.8	12.7
Venezuela	13	15.4	0.0	92.3	7.7	0.0	46.2	69.2	30.8	7.7	23.1	0.0
Colômbia	24	20.8	4.2	87.5	16.7	16.7	4.2	8.3	45.8	12.5	4.2	4.2
Peru	23	26.1	0.0	52.2	8.7	8.7	0.0	0.0	52.2	4.3	4.3	13.0
Chile	37	10.8	5.4	48.6	10.8	8.1	2.7	8.1	24.3	8.1	0.0	24.3
Brasil	96	26.0	3.1	67.7	26.0	7.3	9.4	21.9	74.0	20.8	0.0	5.2
Argentina	23	56.5	17.4	56.5	4.3	8.7	13.0	17.4	34.8	34.8	4.3	8.7

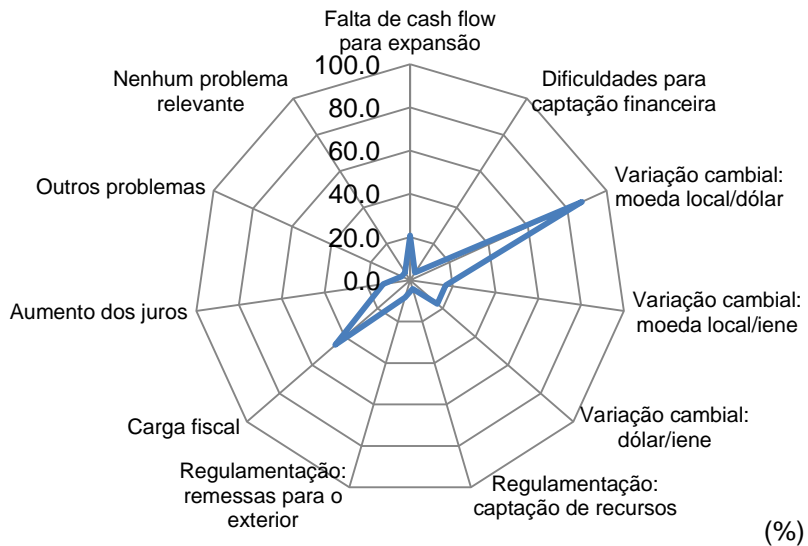
**México (n=142)**



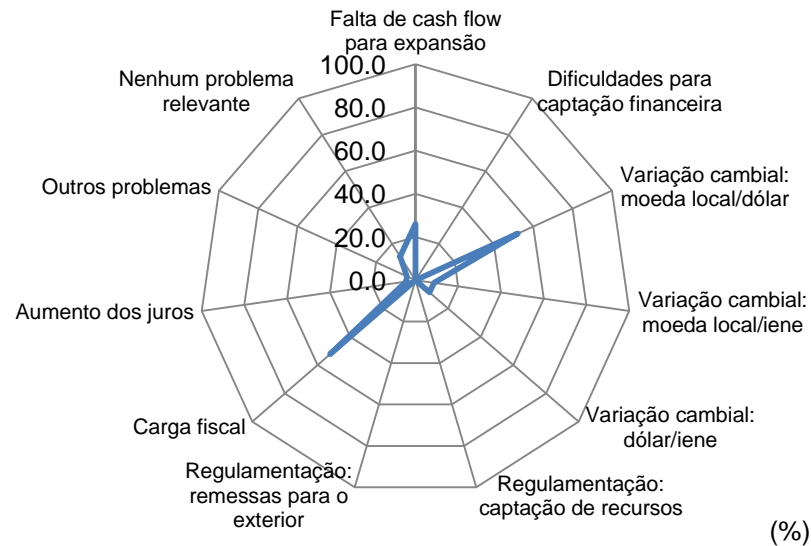
**Brasil (n=96)**



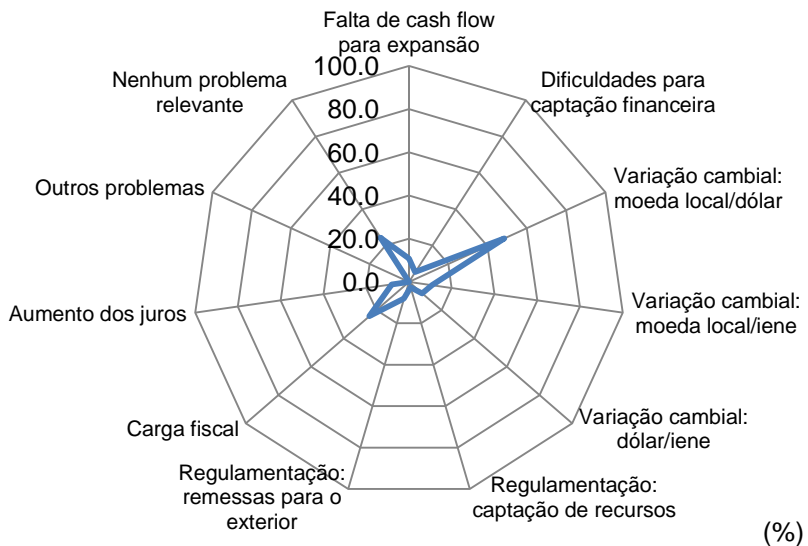
**Colômbia (n=24)**



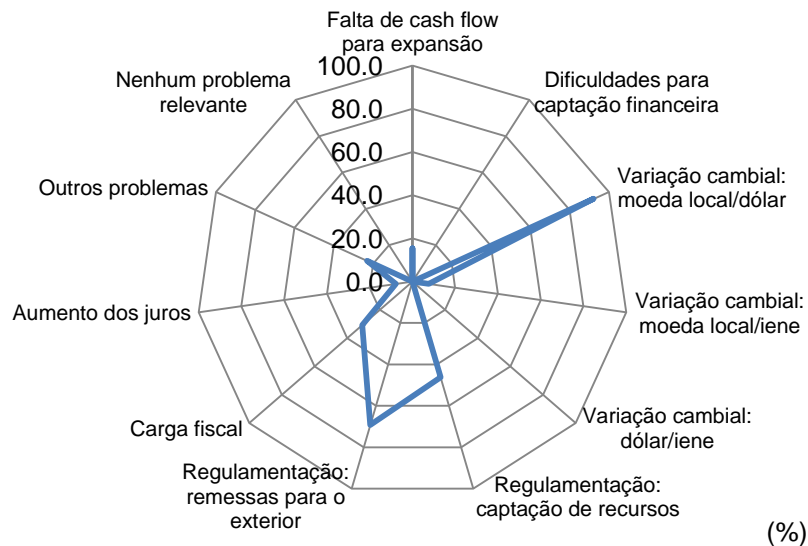
**Peru (n=23)**



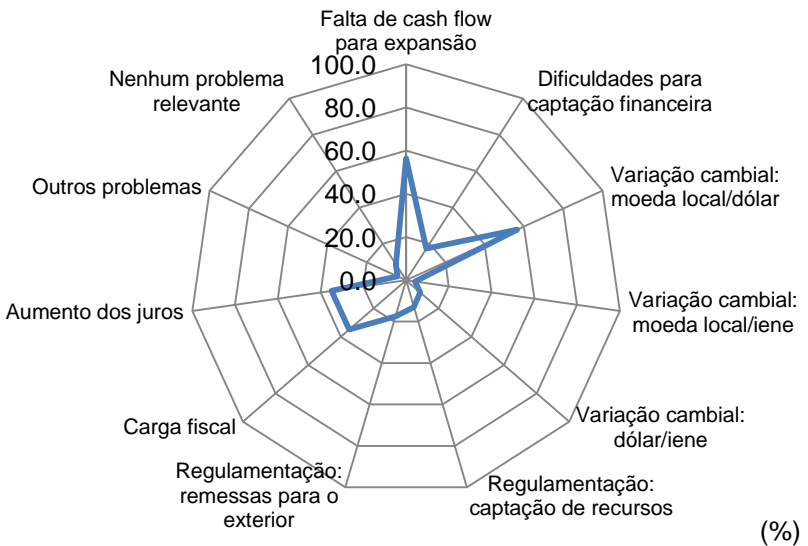
**Chile (n=37)**



**Venezuela (n=13)**



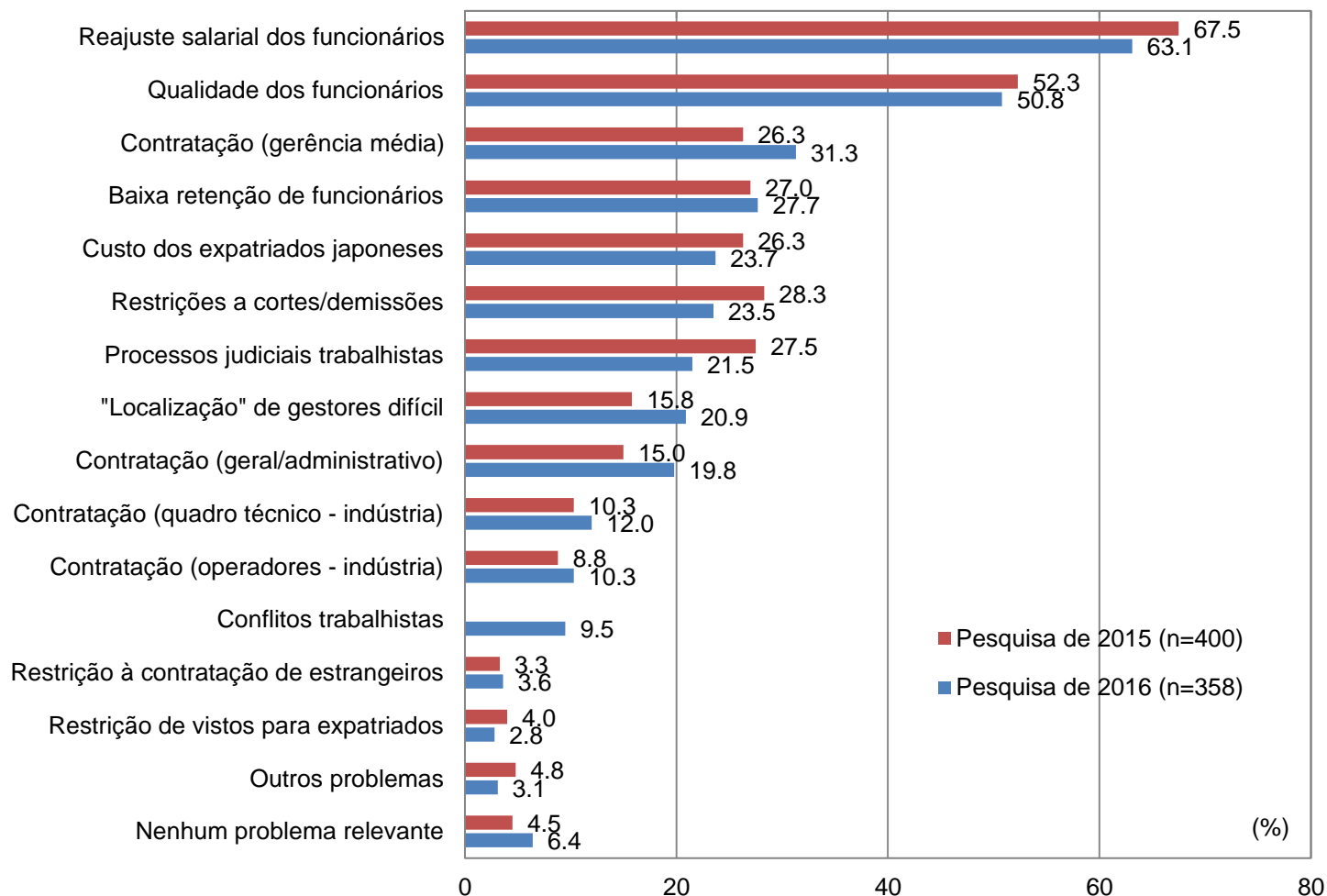
**Argentina (n=23)**



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

■ Na América Latina como um todo, destacam-se os altos índices de respostas para os itens “reajuste salarial dos funcionários” (63,1%) e “qualidade dos funcionários” (50,8%).

### Dificuldades trabalhistas (em toda a AL; múltiplas respostas)



(observação) Os itens sem resultados na pesquisa de 2015 foram introduzidos a partir de 2016.



## 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 45,8%, “qualidade dos funcionários” (57,0%), e “baixa retenção de funcionários”(47,2%) apresentam as maiores percentagens de toda a região.
- Já em relação a “processos judiciais trabalhistas”, salta aos olhos o alto índice do Brasil (53,1%), país em que ações desse tipo ocorrem frequentemente.
- O item “reajuste salarial dos funcionários”foi particularmente mais elevado em comparação com os demais países da região para Brasil e Argentina, respectivamente com 87,5% e 82,6%.

### Dificuldades trabalhistas (múltiplas respostas)

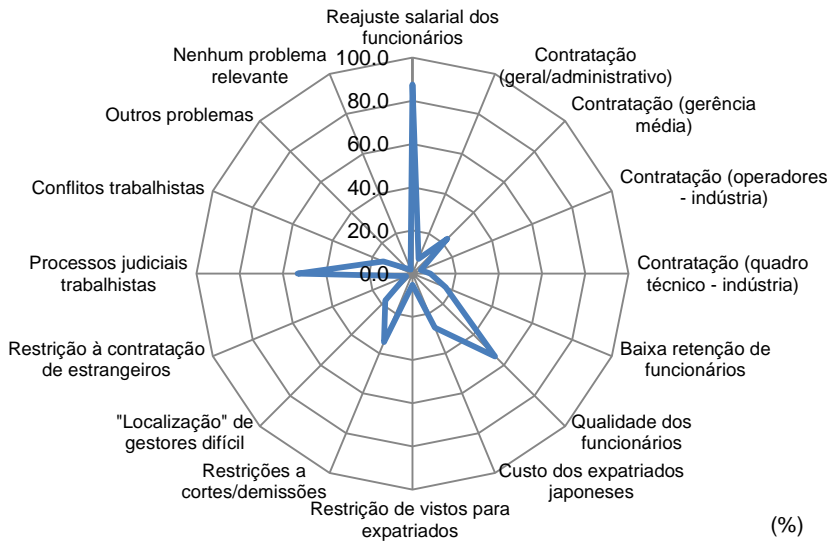
(em %)

	Respostas válidas	Reajuste salarial dos funcionários	Contratação (geral/admin.)	Contratação (gerência média)	Contratação (operador – indústria)	Contratação (quadro técnico – indústria)	Baixa retenção de funcionários	Qualidade dos funcionários	Custo dos expatriados japoneses	Restrição de vistos para expatriados	Restrições a cortes/demissões	“Localização” de gestores difícil	Restrição à contratação de estrangeiros	Processos judiciais trabalhistas	Conflitos trabalhistas	Outros problemas	Nenhum problema relevante
AL (total)	358	63.1	19.8	31.3	10.3	12.0	27.7	50.8	23.7	2.8	23.5	20.9	3.6	21.5	9.5	3.1	6.4
México	142	49.3	33.1	45.8	16.9	19.7	47.2	57.0	28.2	2.8	9.9	28.2	3.5	8.5	3.5	2.1	4.9
Venezuela	13	76.9	23.1	23.1	7.7	7.7	7.7	46.2	23.1	0.0	69.2	23.1	7.7	23.1	7.7	0.0	0.0
Colômbia	24	41.7	8.3	16.7	4.2	0.0	16.7	25.0	20.8	0.0	25.0	16.7	4.2	8.3	4.2	0.0	25.0
Peru	23	47.8	21.7	17.4	4.3	13.0	30.4	47.8	4.3	0.0	52.2	17.4	8.7	13.0	13.0	13.0	4.3
Chile	37	59.5	13.5	27.0	8.1	2.7	5.4	43.2	18.9	2.7	5.4	16.2	2.7	5.4	13.5	2.7	16.2
Brasil	96	87.5	7.3	22.9	4.2	8.3	16.7	54.2	27.1	5.2	34.4	17.7	3.1	53.1	14.6	3.1	2.1
Argentina	23	82.6	8.7	17.4	13.0	8.7	8.7	43.5	13.0	0.0	34.8	4.3	0.0	17.4	21.7	4.3	4.3

**México (n=142)**



**Brasil (n=96)**



**Colômbia (n=24)**



**Peru (n=23)**



**Chile (n=37)**



**Venezuela (n=13)**



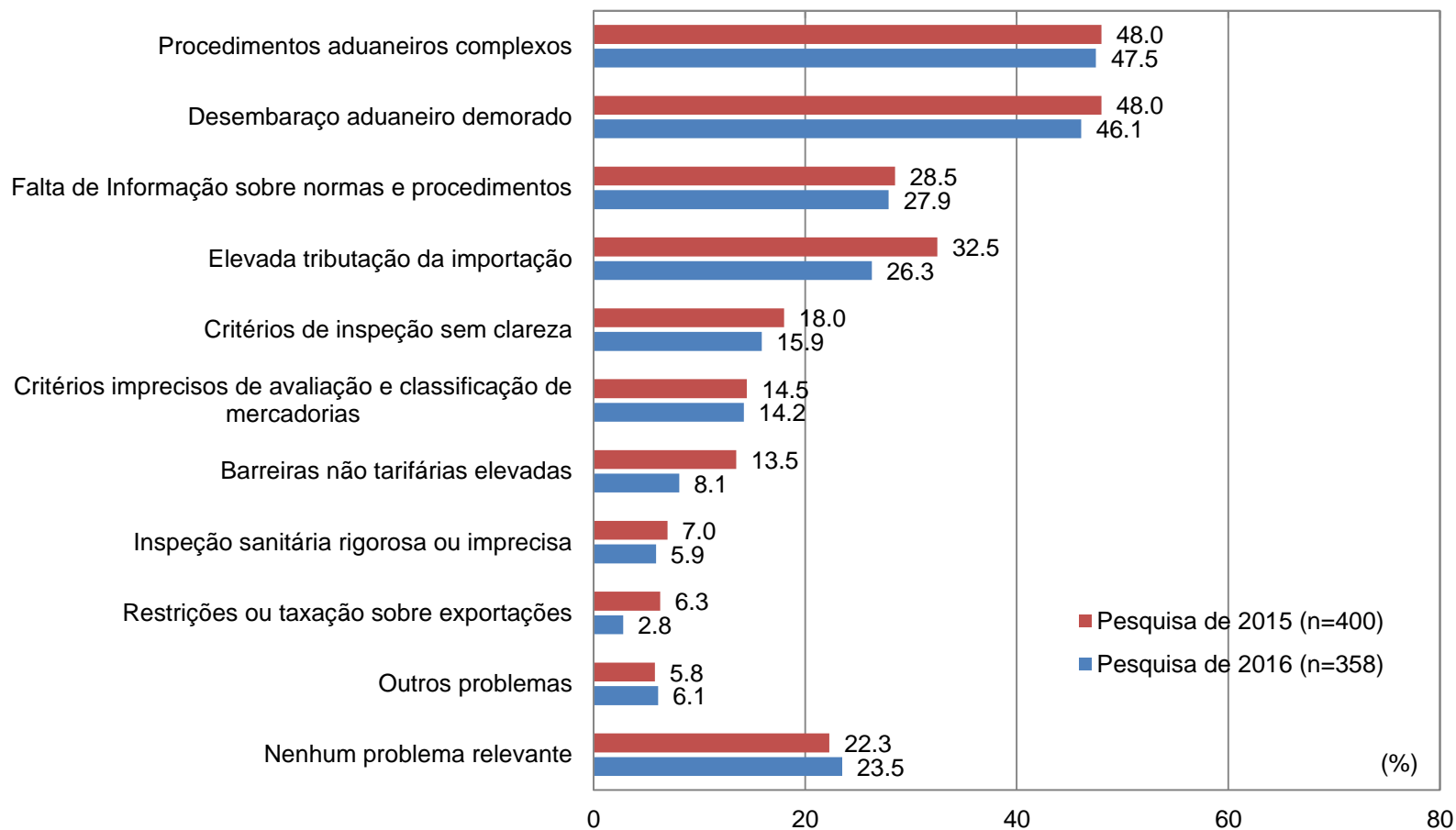
**Argentina (n=23)**



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

■ Na questão sobre regulamentação de comércio exterior, as maiores proporções foram de empresas que apontaram “procedimentos alfandegários e afins complexos e dificultosos” (47,5%) e “desembaraço demorado” (46,1%).

### Dificuldades de regulamentação de comércio exterior (toda a AL; múltiplas respostas)



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

- Analisando-se os países isoladamente, nota-se mais empresas instaladas nos países do Mercosul (Brasil, Argentina e Venezuela) apontando dificuldades com a regulamentação de comércio exterior do que entre as que estão em países da Aliança do Pacífico (México, Colômbia, Peru e Chile).
- Em relação à última pesquisa, houve uma significativa diminuição de empresas situadas no Brasil e na Argentina apontando como desafios a existência de barreiras não tarifárias elevadas: as percentagens caíram, respectivamente, de 27,2,% para 16,7%, e de 35,5% para 17,4%.
- Ainda no caso da Argentina, houve uma significativa redução sobre a pesquisa anterior da proporção de respondentes que apontaram “restrições ou taxaço sobre exportações” que caiu de 41,9% para 17,4%. Em ambos os países, há o contexto de estarem numa fase de transição de políticas econômicas em decorrência de mudanças de governos.

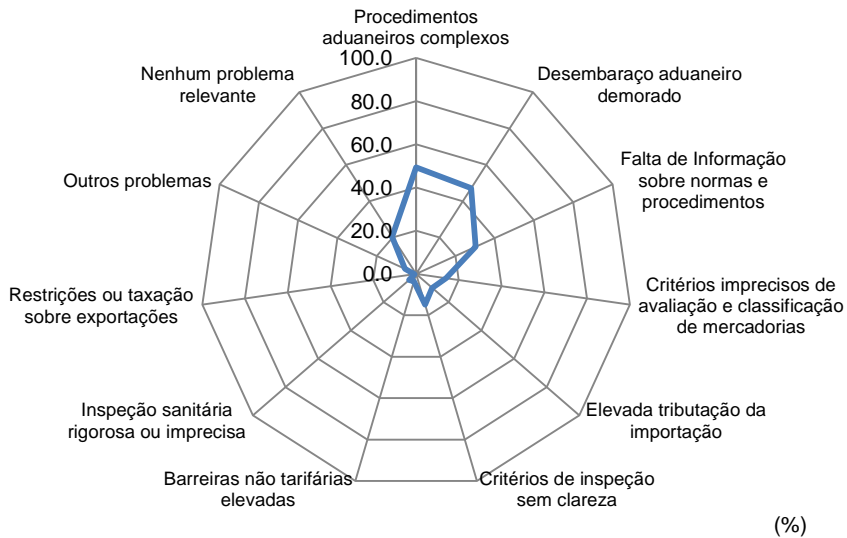
### Dificuldades de regulamentação de comércio exterior (múltiplas respostas)

(em %)

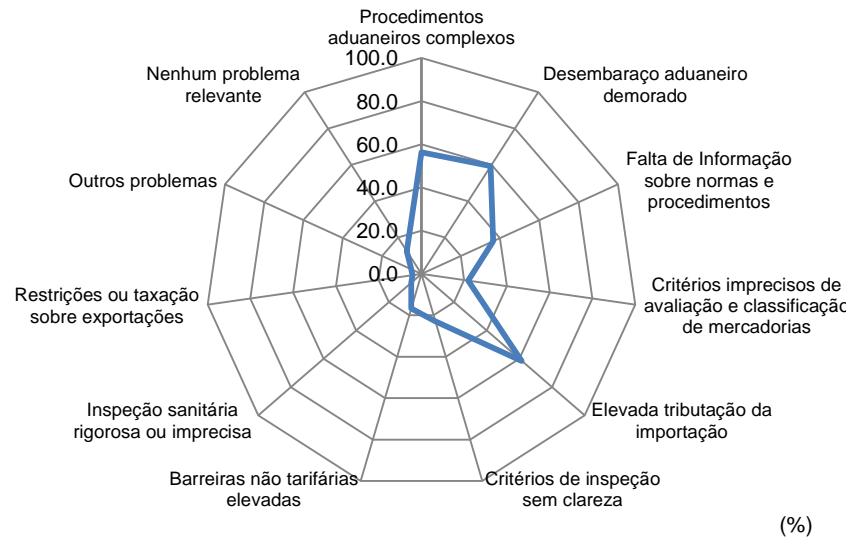
	Procedimentos aduaneiros complexos	Desembaraço aduaneiro demorado	Falta de Informação sobre normas e procedimentos	Critérios imprecisos de avaliação e classificação de mercadorias	Elevada tributação da importação	Critérios de inspeção sem clareza	Barreiras não tarifárias elevadas	Inspeção sanitária rigorosa ou imprecisa	Restrições ou taxaço sobre exportações	Outros problemas	Nenhum problema relevante	Procedimentos aduaneiros complexos
América Latina	358	47.5	46.1	27.9	14.2	26.3	15.9	8.1	5.9	2.8	6.1	23.5
México	142	49.3	47.2	30.3	14.1	9.9	14.8	3.5	4.2	0.7	5.6	20.4
Venezuela	13	61.5	53.8	38.5	15.4	0.0	30.8	0.0	0.0	0.0	7.7	15.4
Colômbia	24	25.0	25.0	12.5	4.2	29.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	33.3
Peru	23	39.1	47.8	8.7	4.3	4.3	21.7	13.0	13.0	0.0	4.3	47.8
Chile	37	10.8	13.5	10.8	5.4	2.7	0.0	0.0	10.8	0.0	10.8	56.8
Brasil	96	56.3	59.4	36.5	21.9	61.5	22.9	16.7	6.3	4.2	5.2	12.5
Argentina	23	82.6	52.2	34.8	17.4	52.2	17.4	17.4	4.3	17.4	8.7	4.3

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

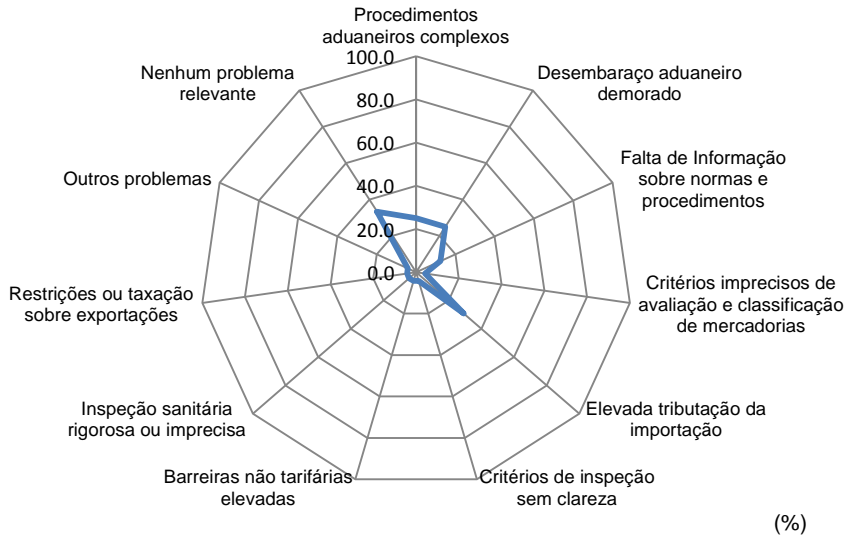
## México (n=142)



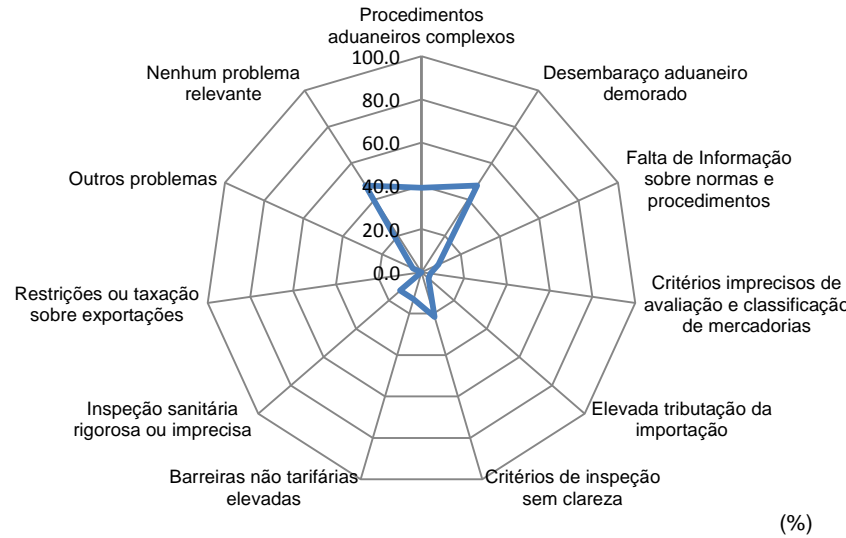
## Brasil (n=96)



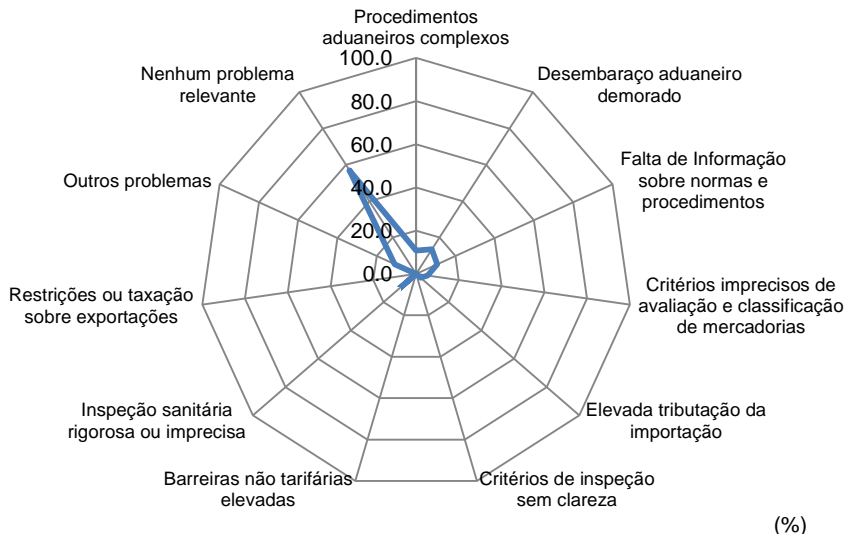
## Colômbia (n=24)



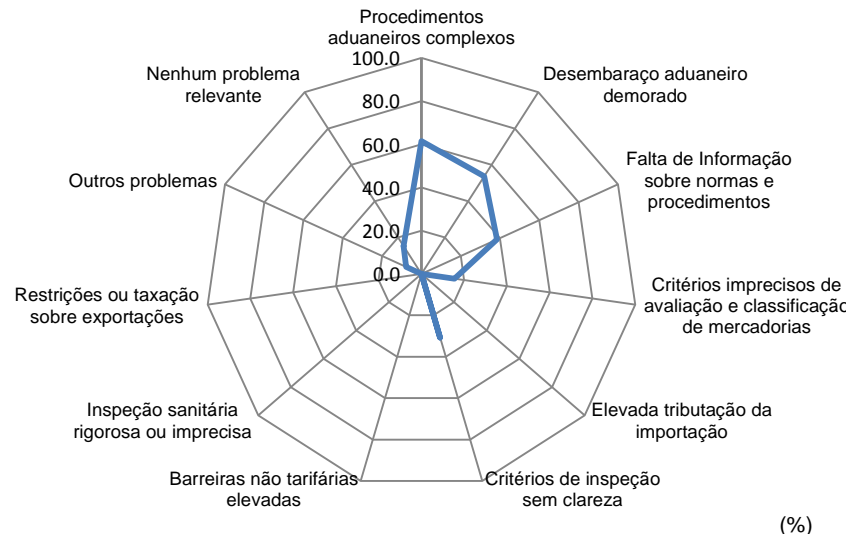
## Peru (n=23)



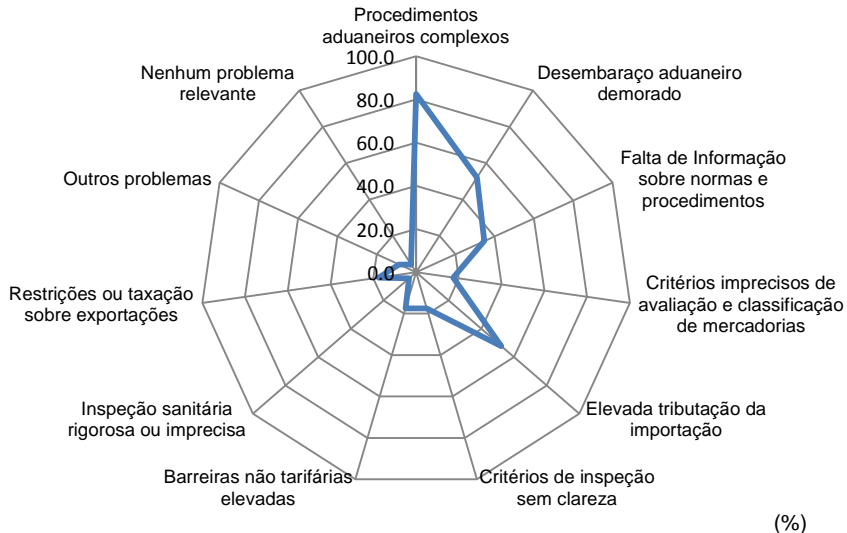
**Chile (n=37)**



**Venezuela (n=13)**



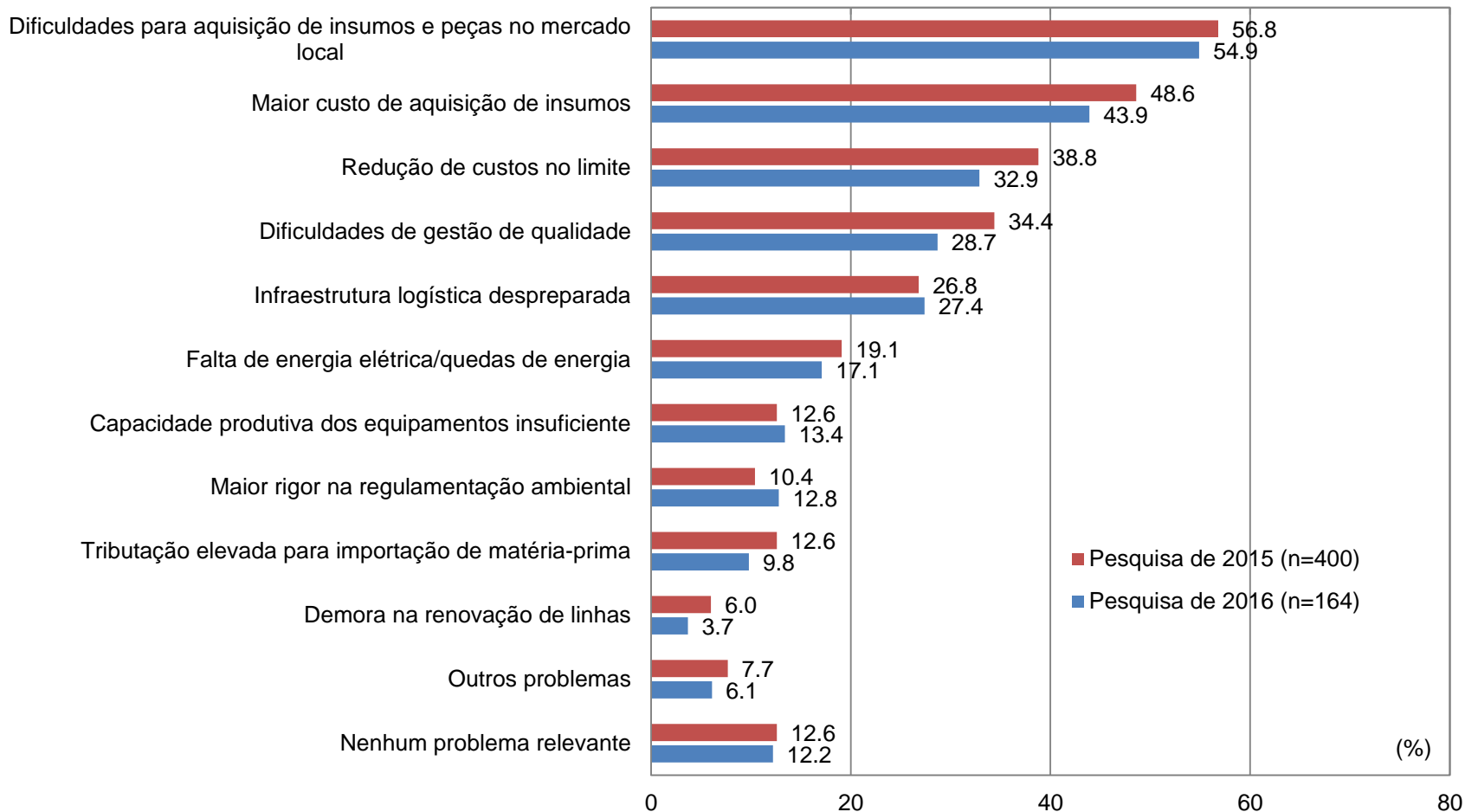
**Argentina (n=23)**



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

■ Na América Latina como um todo, uma elevada proporção de respondentes apontou “dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local” (54,9%) e “maior custo de aquisição de insumos” (43,9%).

### Dificuldades na área produtiva (em toda a AL; múltiplas respostas)





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

- Observando por países, aqueles que tiveram a maior proporção de empresas do setor industrial apontando “dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local” como desafio foram México (59,4%), Brasil (62,5%) e Argentina (60,0%).
- No caso do México, onde há expressiva presença japonesa no setor automobilístico, houve uma diminuição da porcentagem de empresas que mencionaram “dificuldades de gestão de qualidade” da pesquisa anterior (51,4%) para a atual (40,6%). Entendemos que, contextualmente, as empresas investidoras japonesas estão se familiarizando com o ambiente de negócios do país.
- Brasil e Argentina apresentam elevadas porcentagens de respondentes apontando “redução de custos no limite” (respectivamente 50,0% e 40,0%) e “maior custo de aquisição de insumos” (66,7% e 50,0%). As empresas situadas no Brasil historicamente têm apontado questões relacionadas ao chamado “Custo Brasil”.
- No caso do Chile e do Peru, países com relevante participação japonesa nos setores alimentício, agrícola, silvícola, pesca e mineração, houve uma proporção elevada de empresas apontando “maior rigor na regulamentação ambiental” (28,6% e 18,2%, respectivamente).

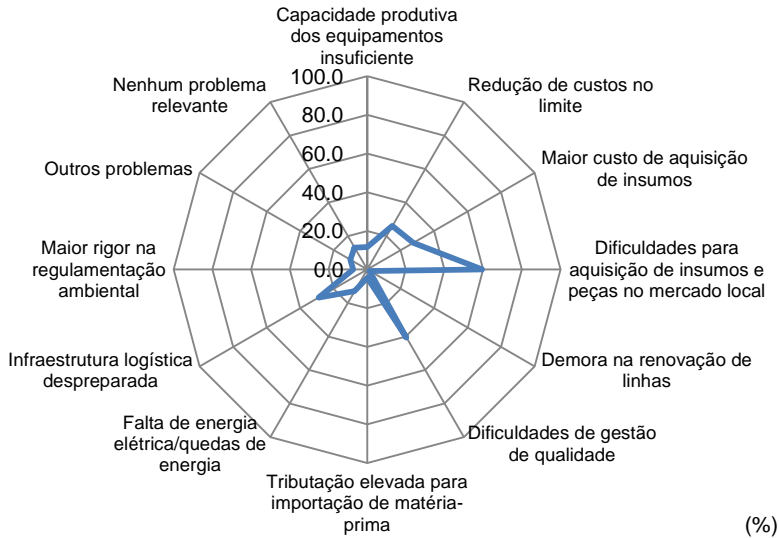
### Dificuldades na área produtiva (múltiplas respostas)

(em %)

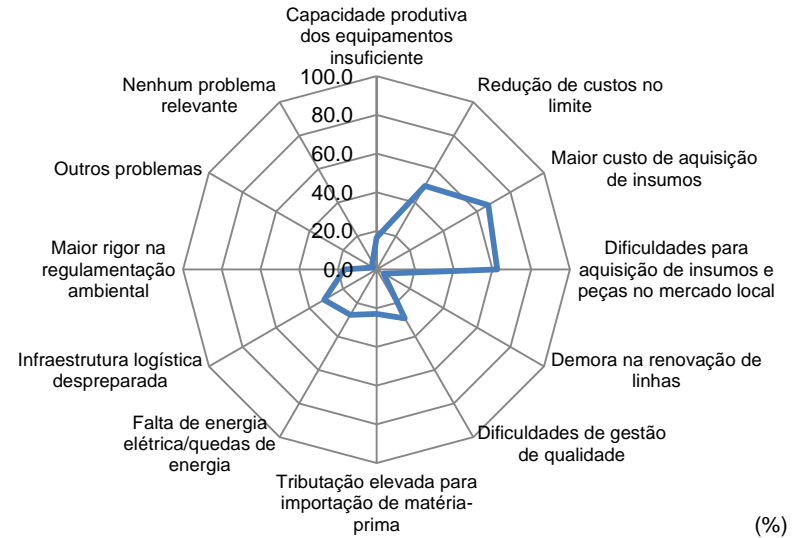
	Respostas válidas	Capacidade produtiva dos equipamentos insuficiente	Redução de custos no limite	Maior custo de aquisição de insumos	Dificuldades para aquisição de insumos e peças no mercado local	Demora na renovação de linhas	Dificuldades de gestão de qualidade	Tributação elevada para importação de matéria-prima	Falta de energia elétrica/quedas de energia	Infraestrutura logística despreparada	Maior rigor na regulamentação ambiental	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	164	13.4	32.9	43.9	54.9	3.7	28.7	9.8	17.1	27.4	12.8	6.1	12.2
México	69	11.6	26.1	27.5	59.4	1.4	40.6	4.3	13.0	29.0	7.2	10.1	13.0
Venezuela	5	0.0	20.0	60.0	60.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0
Colômbia	7	0.0	28.6	28.6	57.1	0.0	0.0	14.3	14.3	28.6	14.3	14.3	14.3
Peru	11	27.3	9.1	36.4	27.3	0.0	18.2	0.0	0.0	27.3	18.2	0.0	36.4
Chile	14	14.3	28.6	50.0	21.4	7.1	21.4	0.0	0.0	0.0	28.6	7.1	14.3
Brasil	48	16.7	50.0	66.7	62.5	4.2	29.2	22.9	27.1	31.3	16.7	2.1	4.2
Argentina	10	10.0	40.0	50.0	60.0	10.0	0.0	10.0	40.0	40.0	10.0	0.0	20.0

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

## México (n=69)



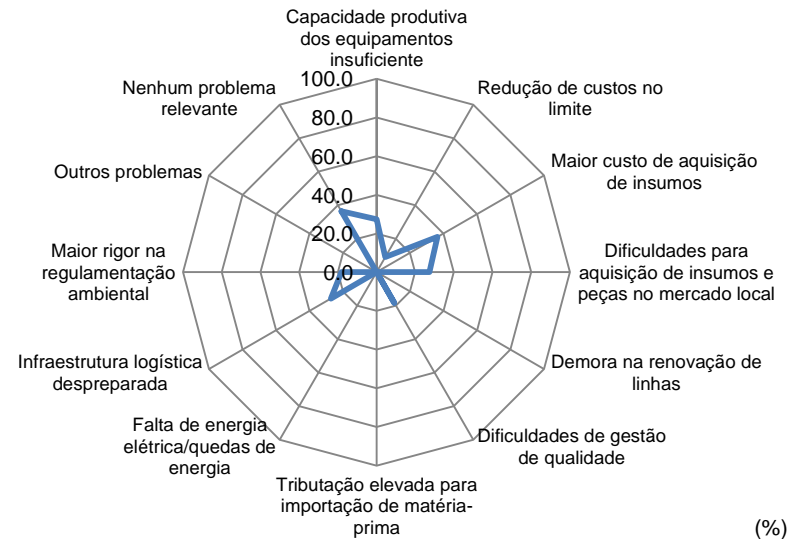
## Brasil (n=48)



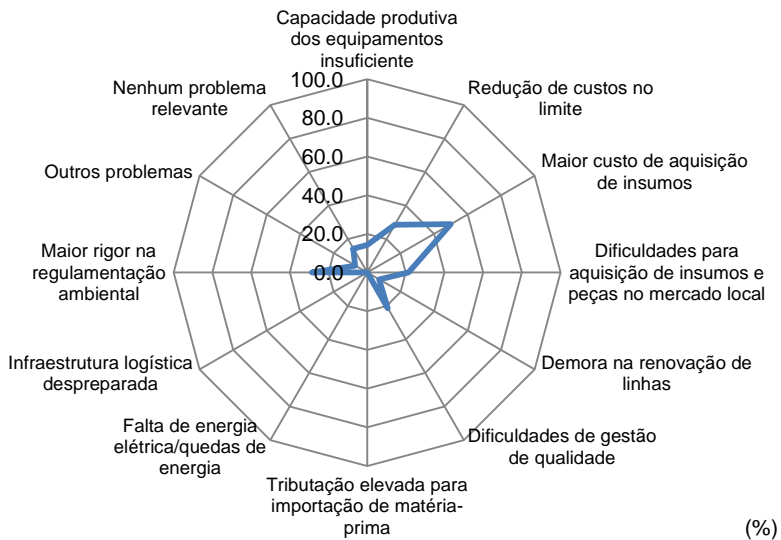
## Colômbia (n=7)



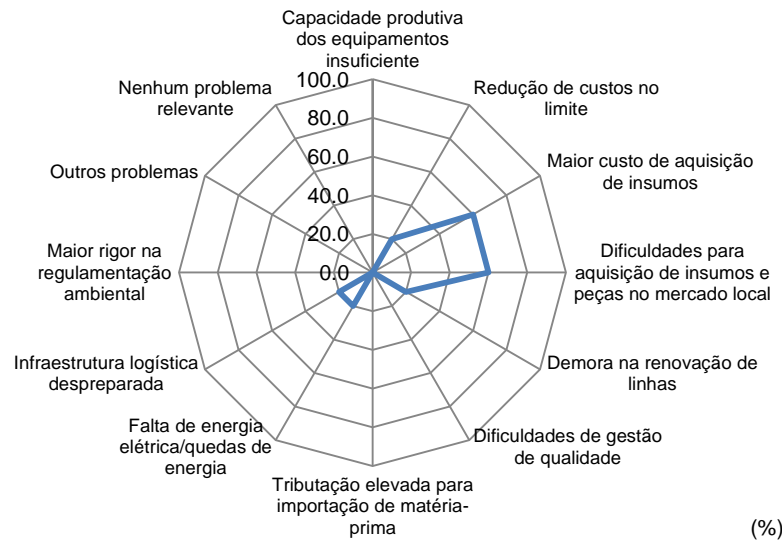
## Peru (n=11)



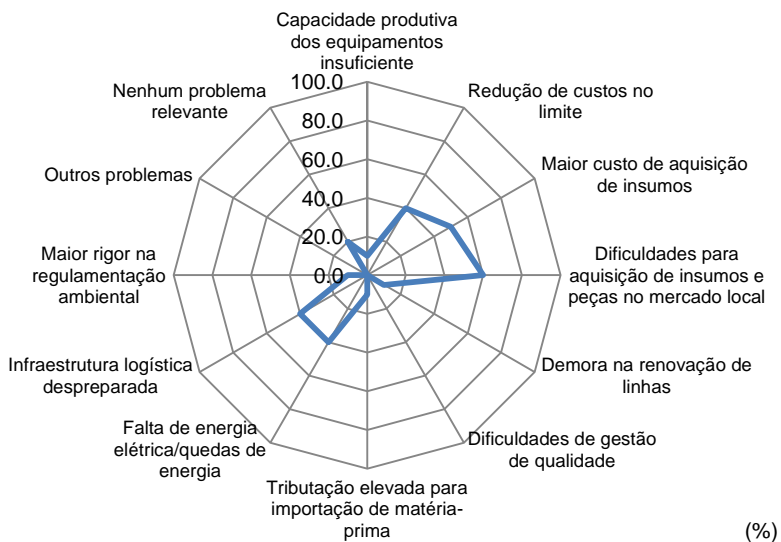
### Chile (n=14)



### Venezuela (n=5)

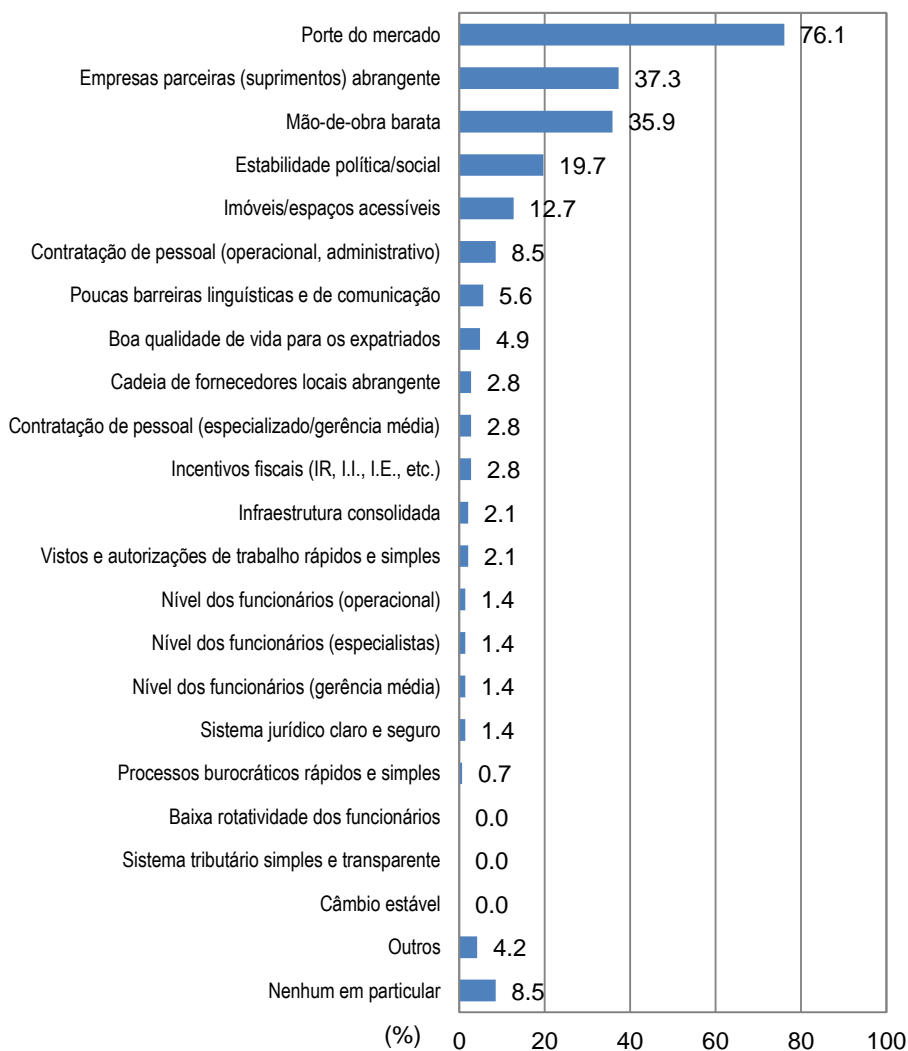


### Argentina (n=10)



■ Na seção de riscos, a percentagem de respostas “câmbio instável” aumentou significativamente em relação à pesquisa anterior (43,7% para 63,4%), tornando-se o 1º item neste quesito.

## Vantagens do ambiente de investimentos: México (n=142)

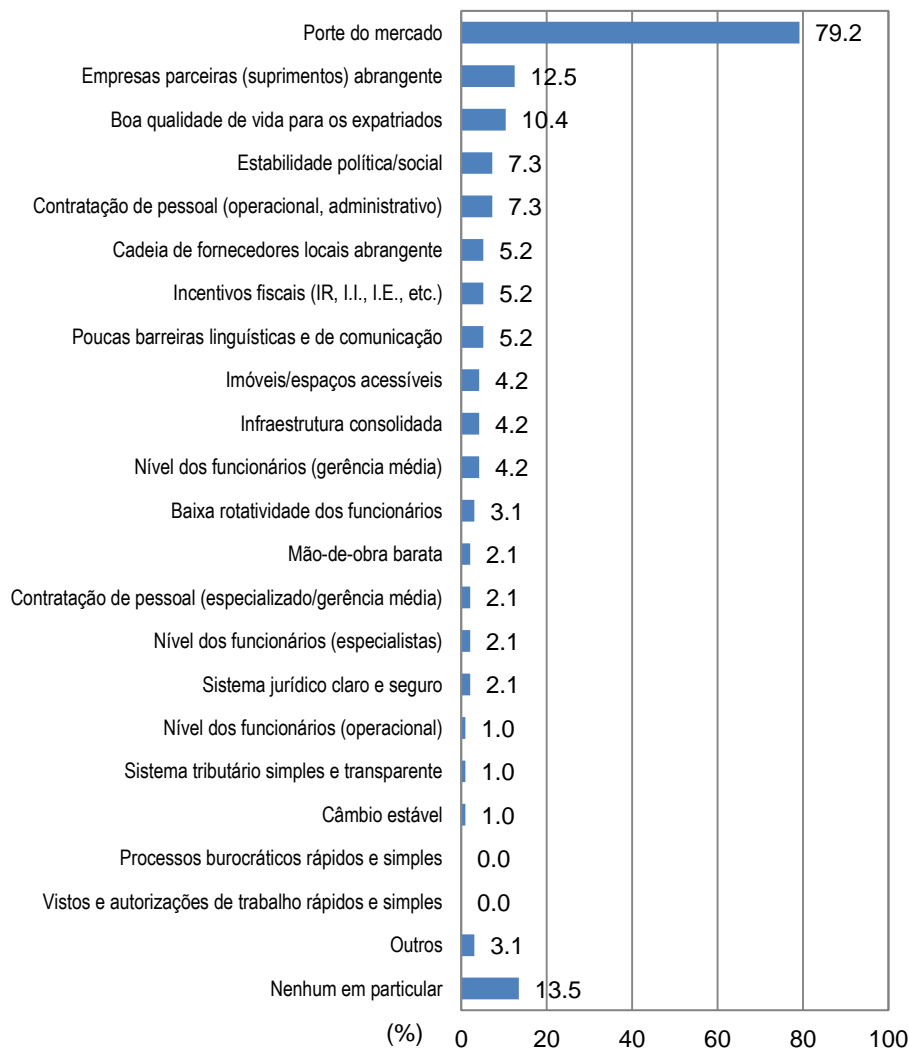


## Riscos do ambiente de investimentos: México (n=142)

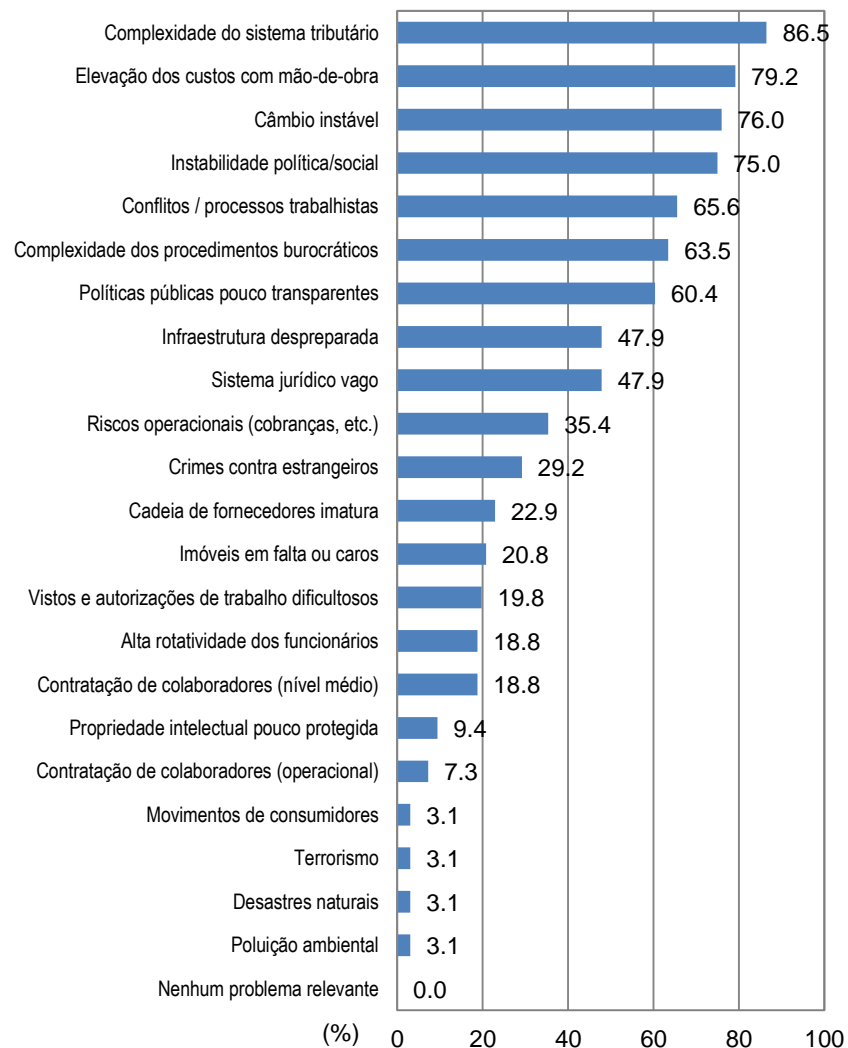


■ Exceto pelo “porte do mercado/potencial de crescimento”, poucas empresas percebem outras vantagens competitivas do ambiente de investimentos do país. Inversamente, permanecem os numerosos apontamentos de diversos tipos de riscos, com destaque para o sistema tributário.

### Vantagens do ambiente de investimentos: Brasil (n=96)



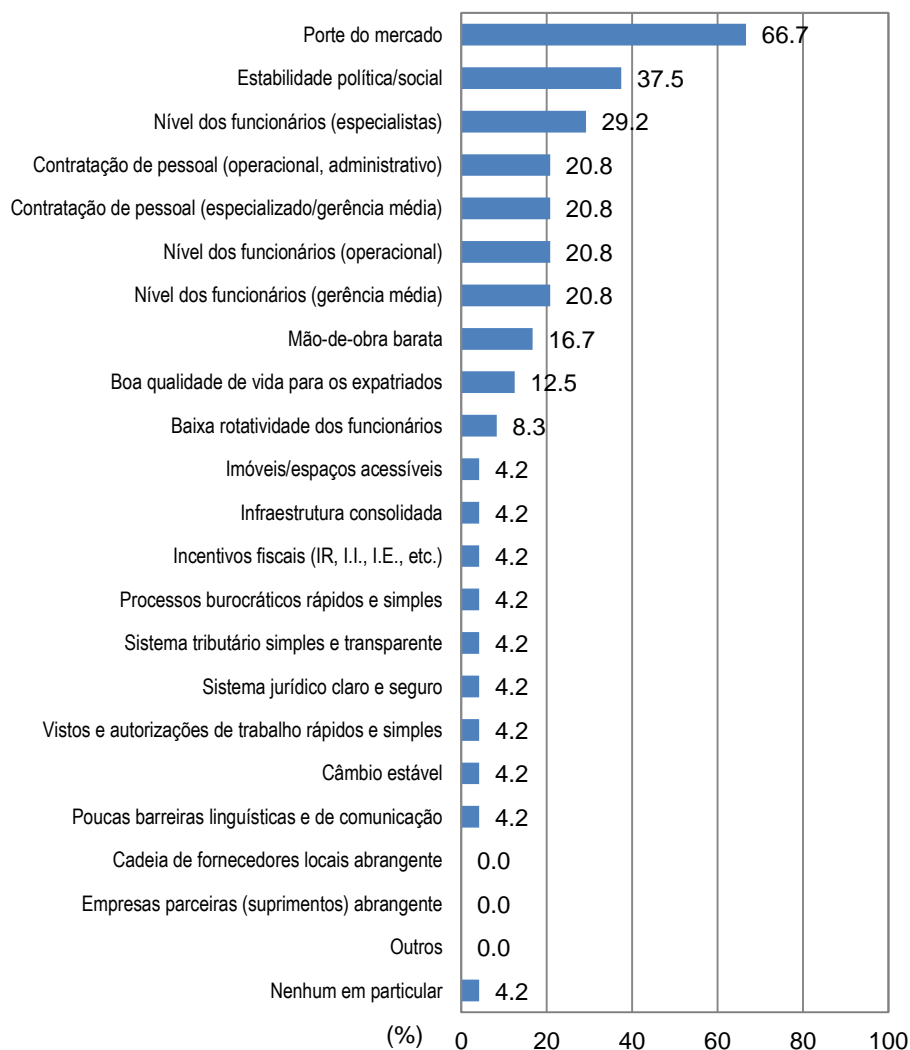
### Riscos do ambiente de investimentos: Brasil (n=96)



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

■ Na lista de riscos, o índice de respostas “terrorismo” teve uma queda significativa de 33,3% para 20,8%, caindo também de posição relativa do 5º para o 11º lugar. Como pano de fundo, os avanços no processo de paz com as guerrilhas de esquerda contribuíram para esse resultado.

## Vantagens do ambiente de investimentos: Colômbia (n=24)



## Riscos do ambiente de investimentos: Colômbia (n=24)



■ Com a estabilidade macroeconômica, a porcentagem de empresas que enxergam como vantagem o “porte do mercado/potencial de crescimento” aumentou significativamente em relação à pesquisa anterior, de 64,0% para 73,9%.

## Vantagens do ambiente de investimentos: Peru (n=23)

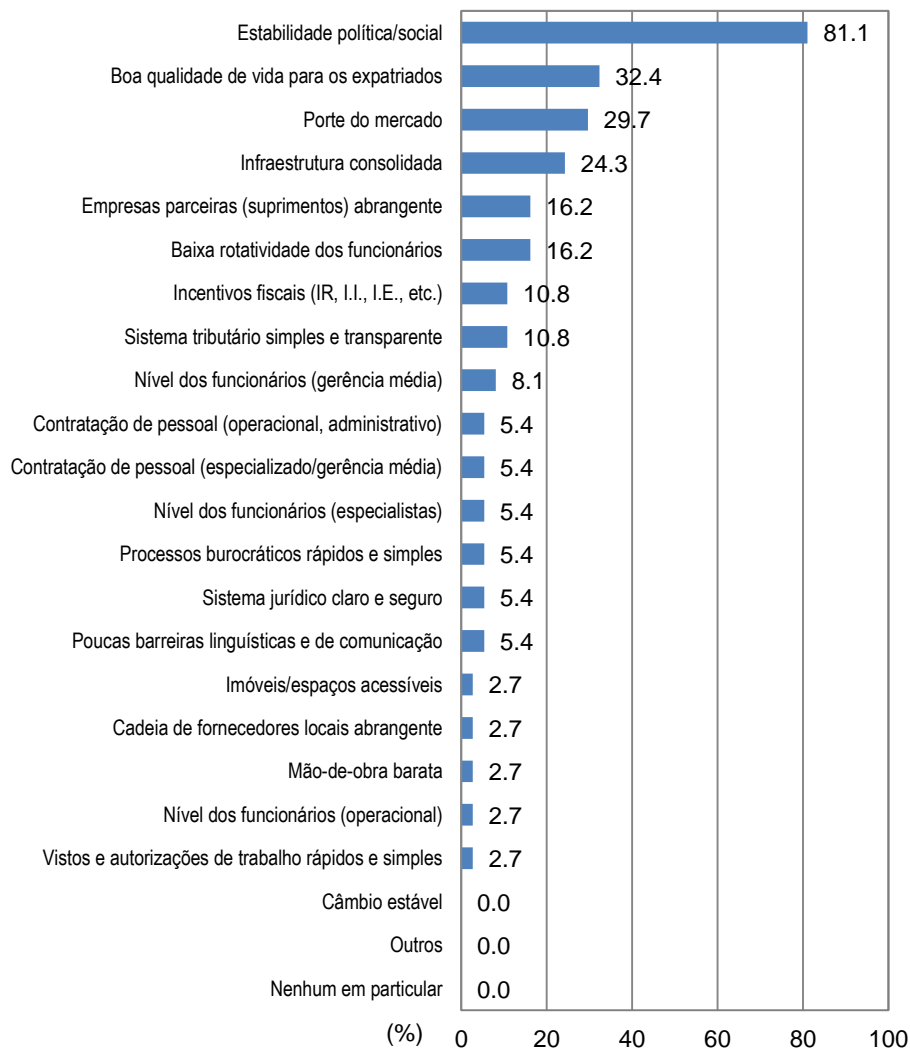


## Riscos do ambiente de investimentos: Peru (n=23)



■ A assinatura do tratado sobre tributação com o Japão fez reduzir bastante o número de respostas que apontavam a “complexidade do regime tributário/procedimentos fiscais” como um risco do país: passou de 35,1% para 18,9%.

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



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

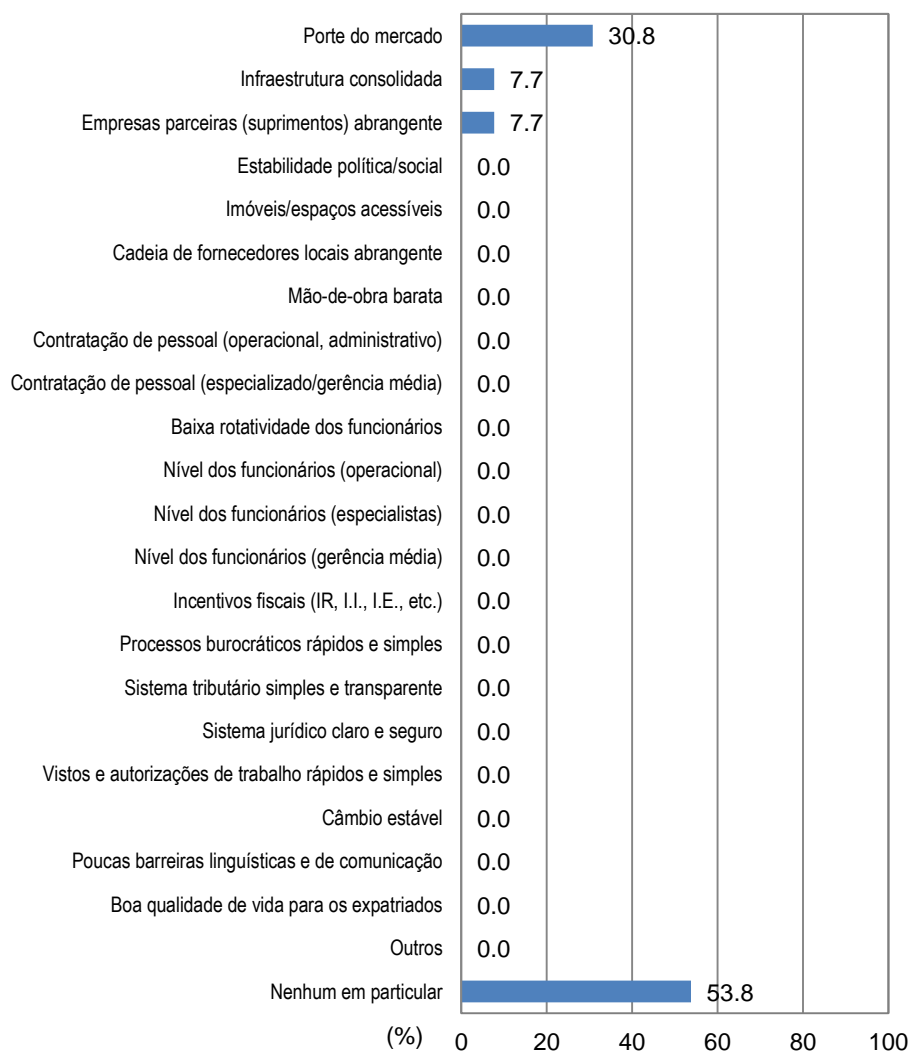




# II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Venezuela

■ Na Venezuela, a instabilidade do panorama político e econômico fez que com a muitos respondentes não enxergassem qualquer vantagem no ambiente de negócios do país. Já os itens apontados como riscos abrangem uma diversidade de temas.

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



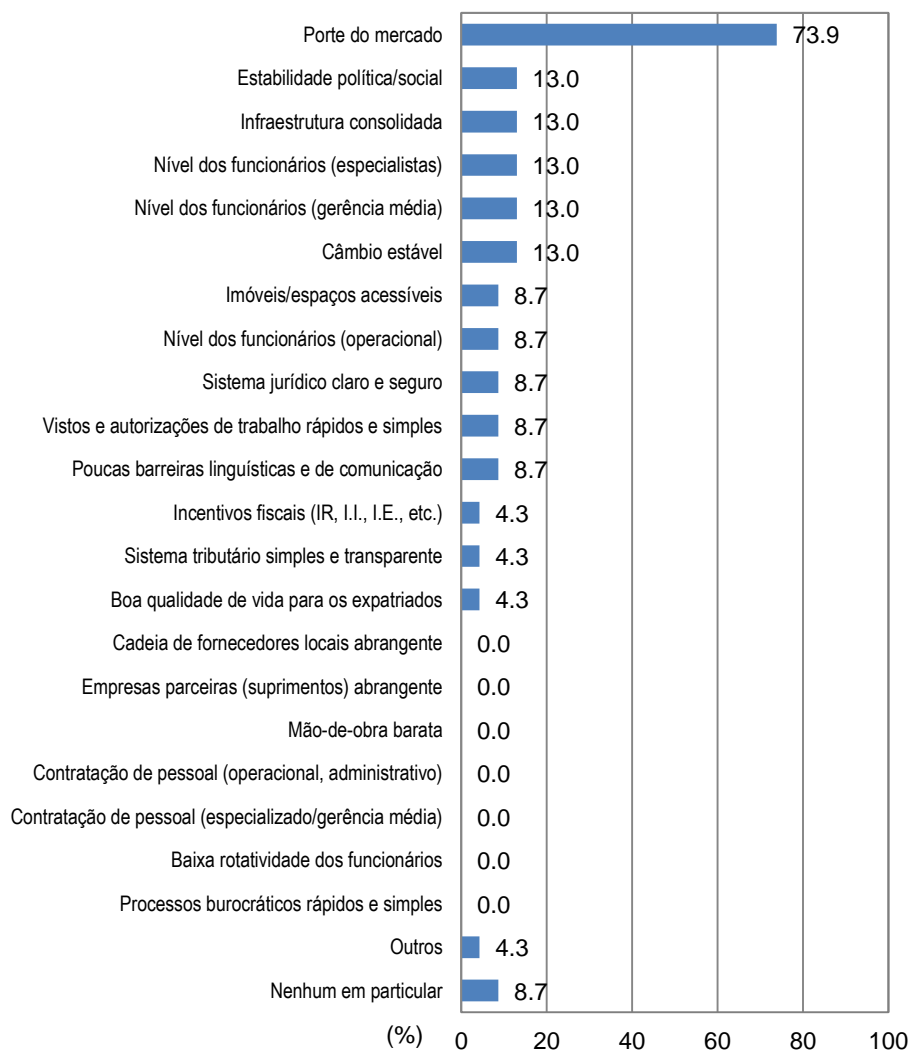
### Riscos do ambiente de investimentos: Venezuela (n=13)



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

■ As mudanças de direcionamento da política econômica fizeram despencar as proporções de empresas que apontavam como riscos a “políticas públicas pouco transparentes” e “câmbio instável”, respectivamente de 90,3% para 39,1%, e de 90,3% para 52,2%.

**Vantagens do ambiente de investimentos: Argentina (n=23)**



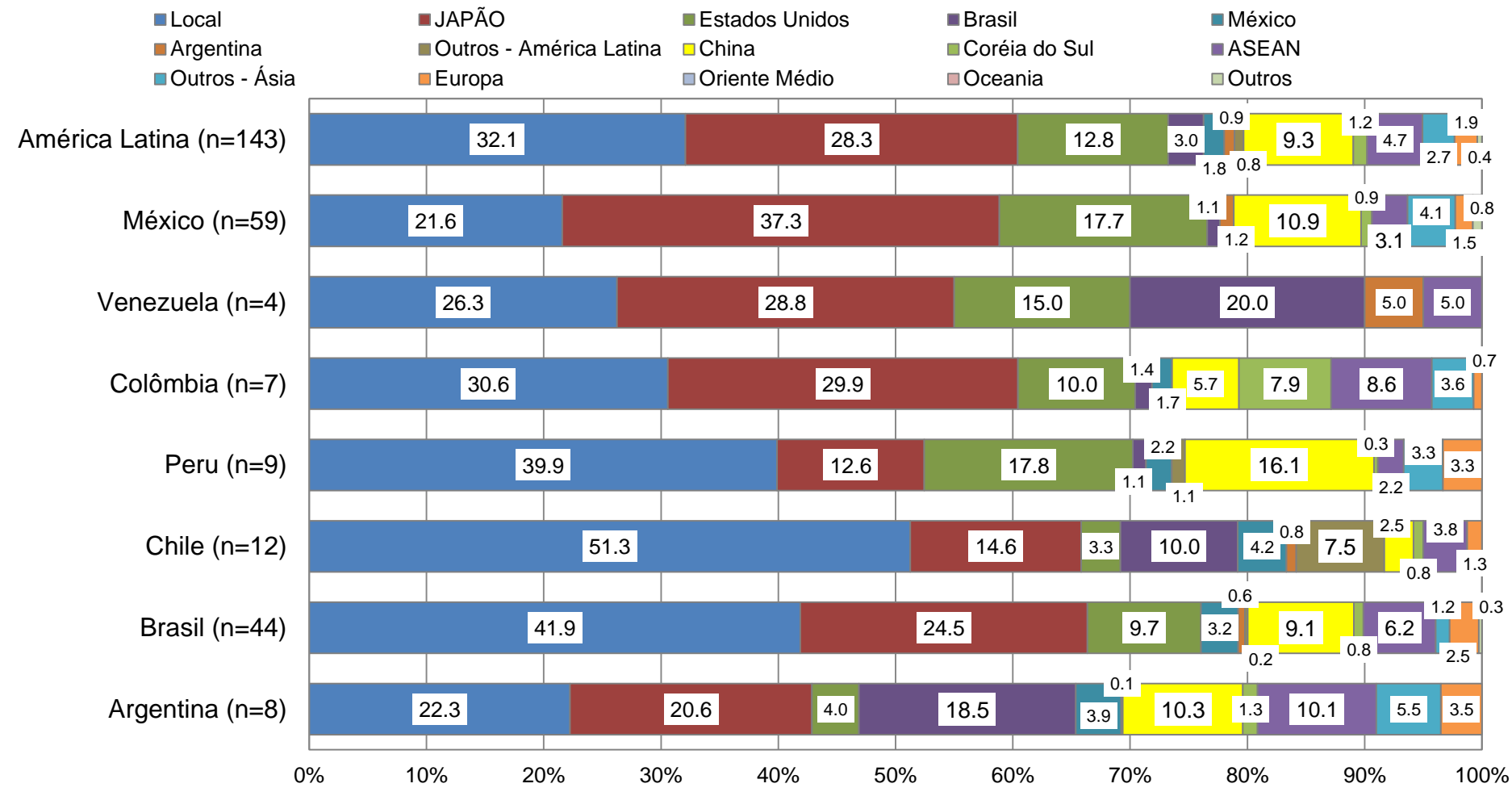
**Riscos do ambiente de investimentos: Argentina (n=23)**



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

- Na América Latina como um todo, a maior proporção de respostas para origem das aquisições de peças e insumos apontou o próprio mercado local, seguindo-se Japão e EUA.
- A percentagem é particularmente maior no Peru e no Chile, países onde há forte presença da indústria alimentícia.

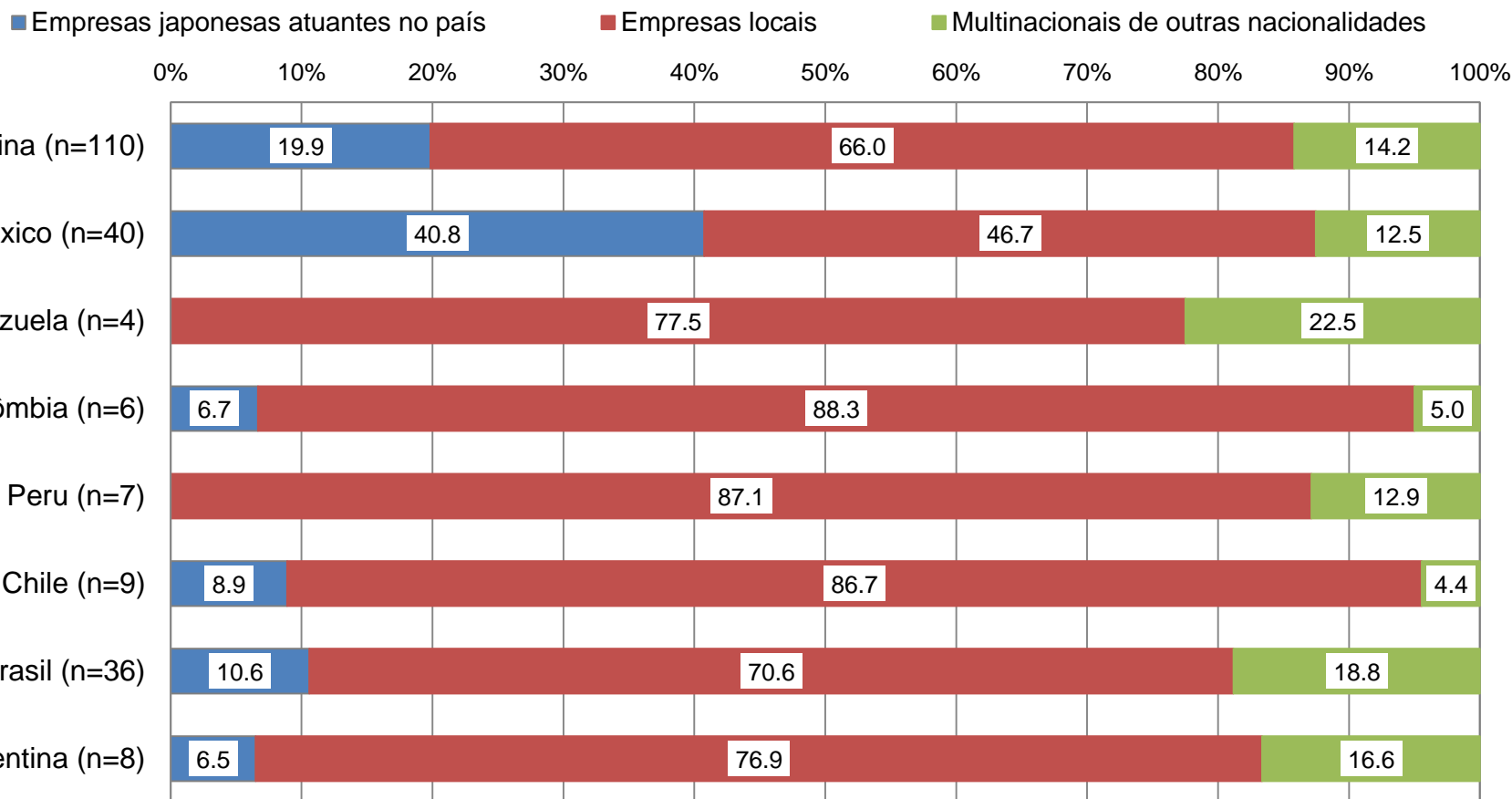
## Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos



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

- Na América Latina como um todo, considerando a cadeia local de suprimento de peças e insumos, a maior proporção era de empresas de capital nacional do próprio país, com 66,0%, seguindo-se as empresas de capital japonês (19,9%) e as de demais nacionalidades (14,2%).
- No caso específico do México, que apresenta numerosa presença da indústria secundária de autopeças (Tier 2), a percentagem de empresas locais de capital japonês é maior do que nos outros países da região.

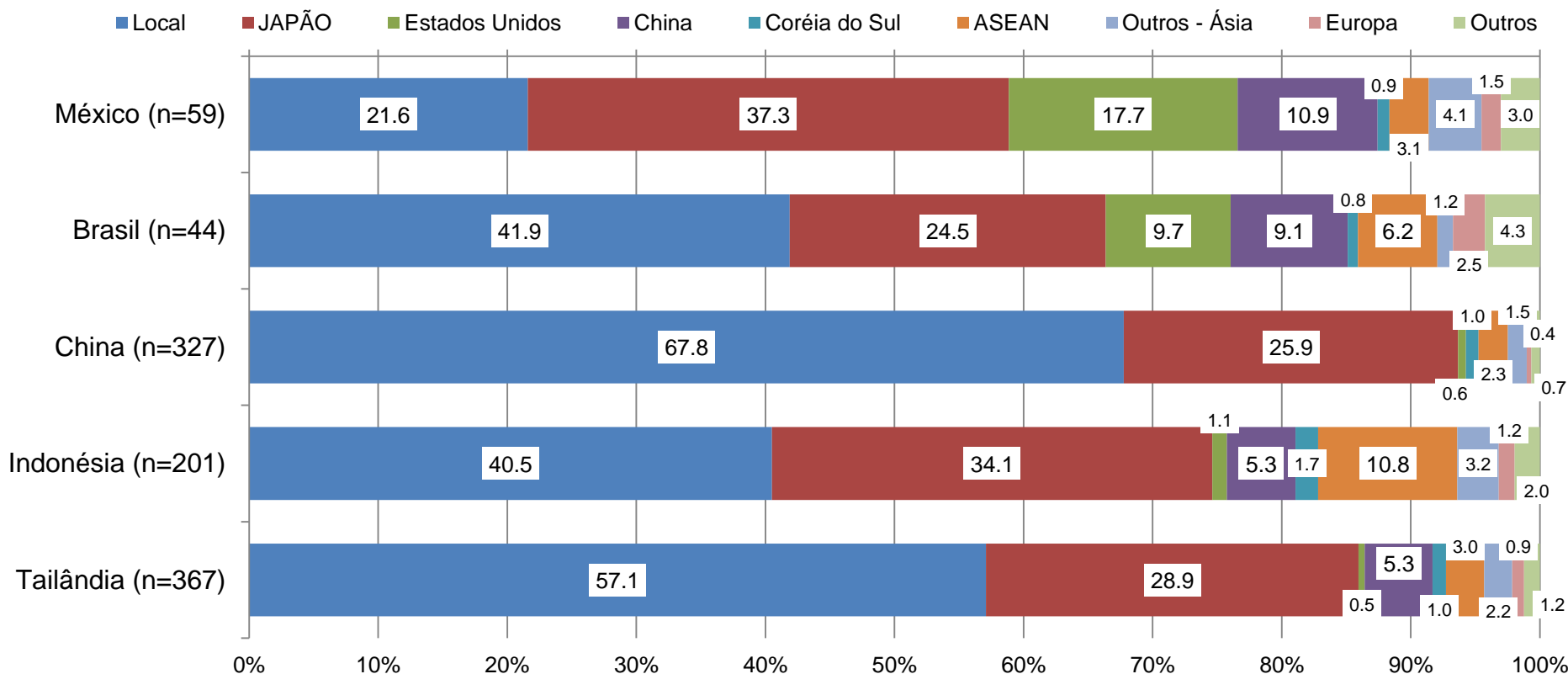
### Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos (locais)



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

- A proporção de fornecedores locais para as empresas japonesas instaladas no México mantém-se baixa, seja pelo fato da cadeia de suprimentos ter sido construída na América do Norte, seja pelas empresas locais terem dificuldades para fornecer as peças e insumos demandados.
- Tanto as montadoras de capital japonês atuando no México (OEM) quanto as fabricantes de autopeças (Tier 1 e 2) 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 asiáticos.

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



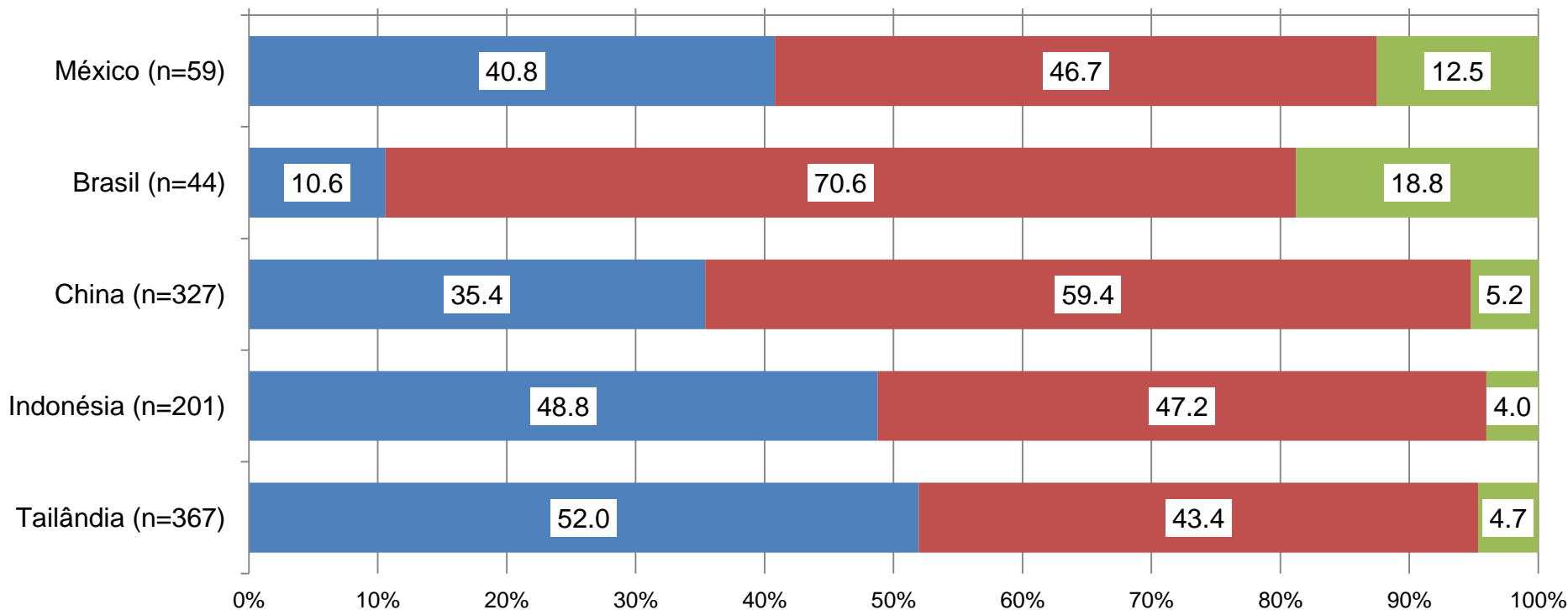
Fontes: "Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas Atuantes na Ásia e Oceania 2016"; "Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas Atuantes na América Latina 2016"

## II-6-(3) Status da aquisição de insumos e peças: México - comparativo com 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). No entanto, a proporção de empresas que adquirem suas peças e insumos de empresas locais de capital japonês é baixa quando comparado com as empresas instaladas na Tailândia. Infere-se, portanto, que há ainda um grande potencial para a expansão de fornecedores japoneses que podem suprir 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

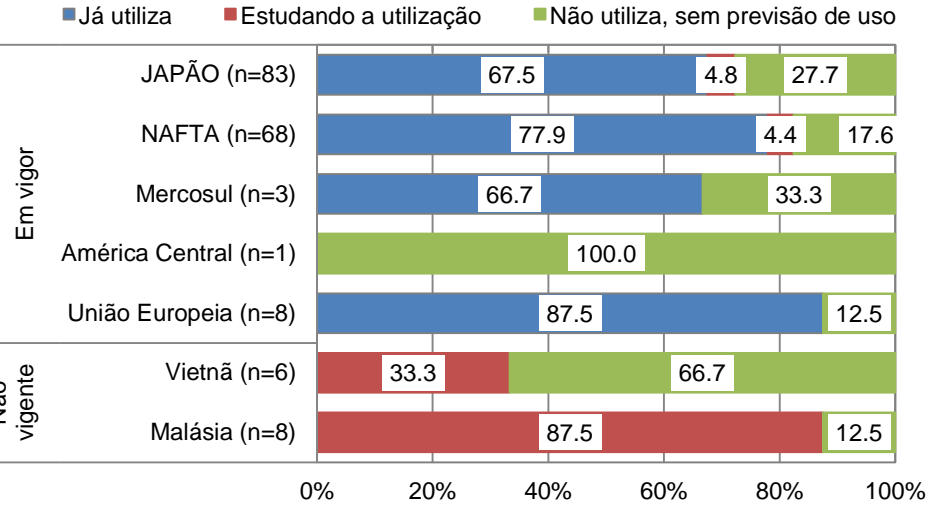


Fontes: "Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas Atuantes na Ásia e Oceania 2016"; "Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas Atuantes na América Latina 2016"

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

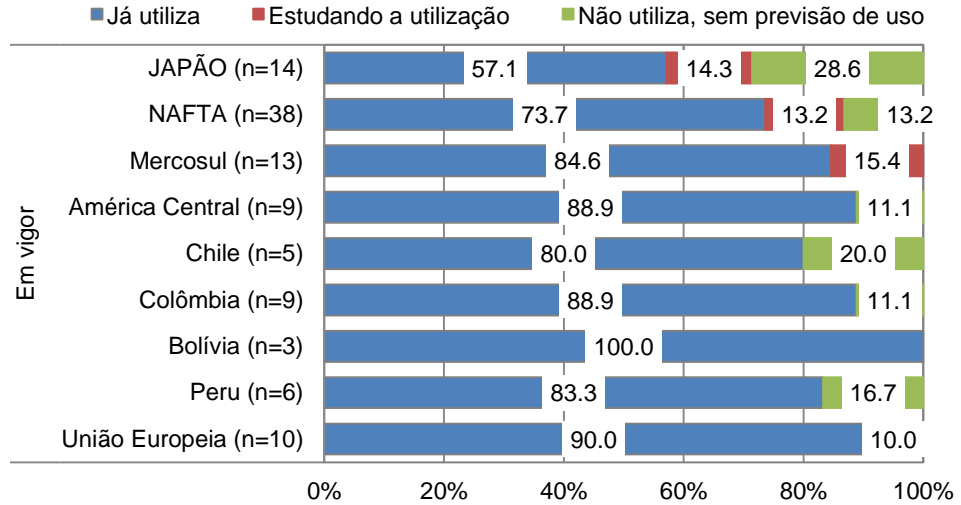
■ Muitas empresas no México utilizam ativamente FTAs e EPAs. Destacam-se o EPA (Acordo de Parceria Econômica) Nipo-Mexicano, a NAFTA e o Mercosul.

## Importações no México



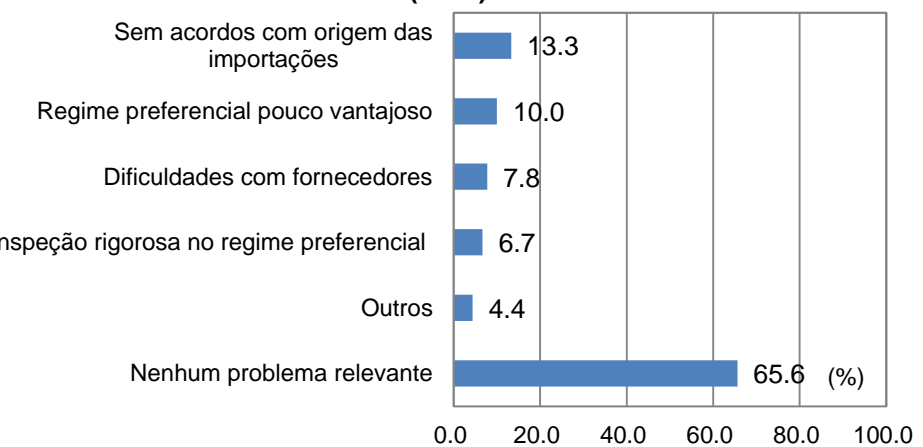
Observação: Não houve respostas válidas para Chile, Colômbia, Bolívia e Peru (em vigor), e para Nova Zelândia (não vigente).

## Exportações a partir do México

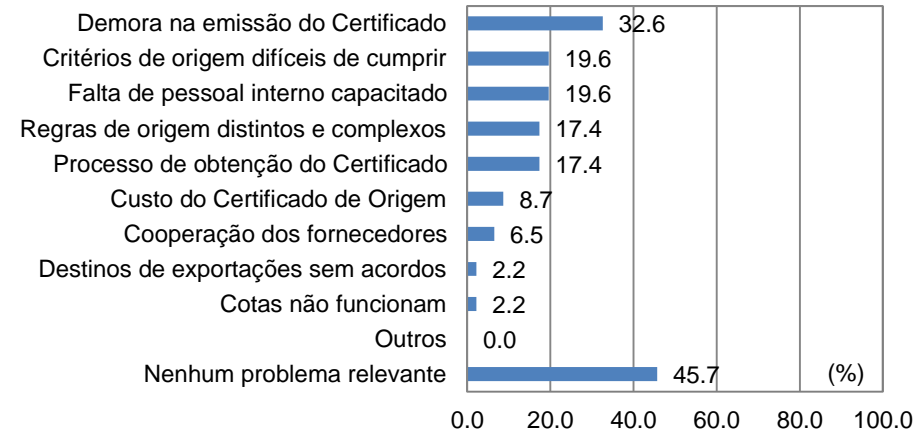


Observação: Não houve respostas válidas para Vietnã, Malásia, Austrália e Nova Zelândia (não vigente). Mercosul: Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Venezuela.

## Desafios para importar quando do uso de FTA: México (n=90)



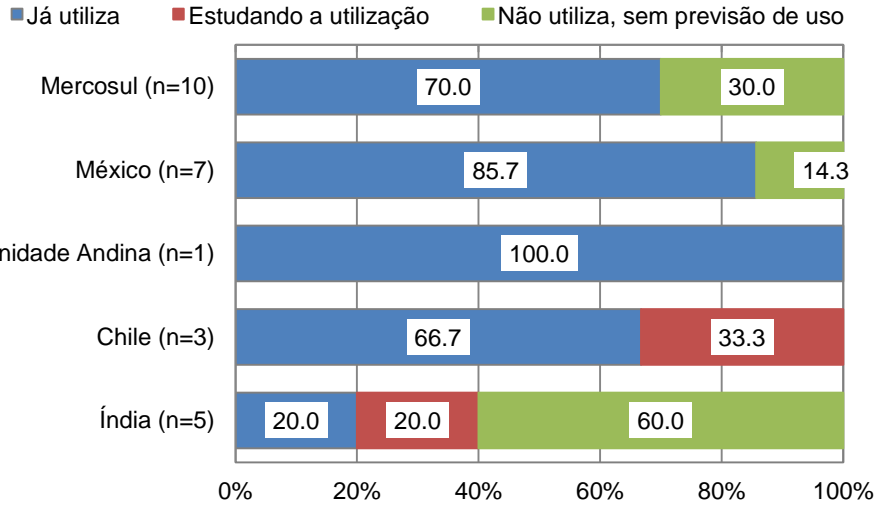
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: México (n=46)



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

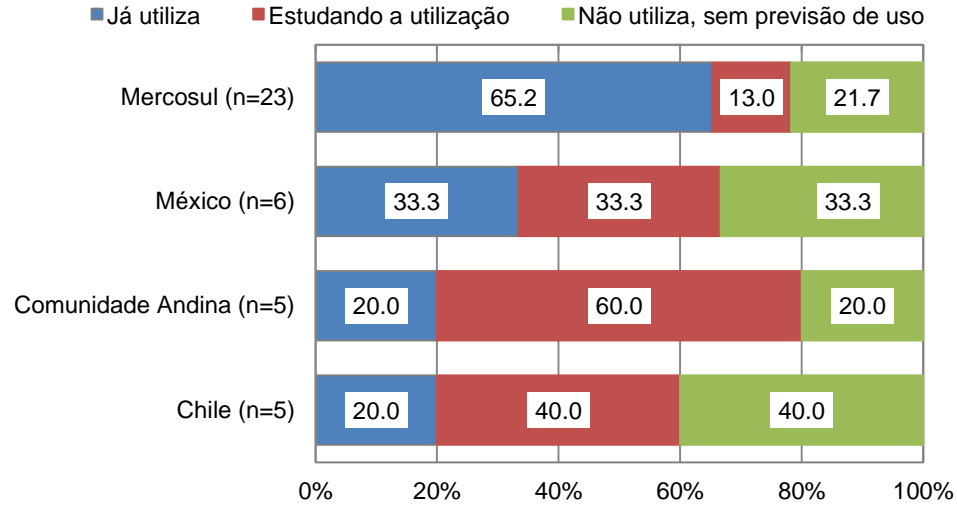
■ Com os governos buscando ampliar os acordos comerciais em vigor, há um uso mais intenso dos acordos de comércio exterior tanto para exportação quanto para importação.

## Importações no Brasil



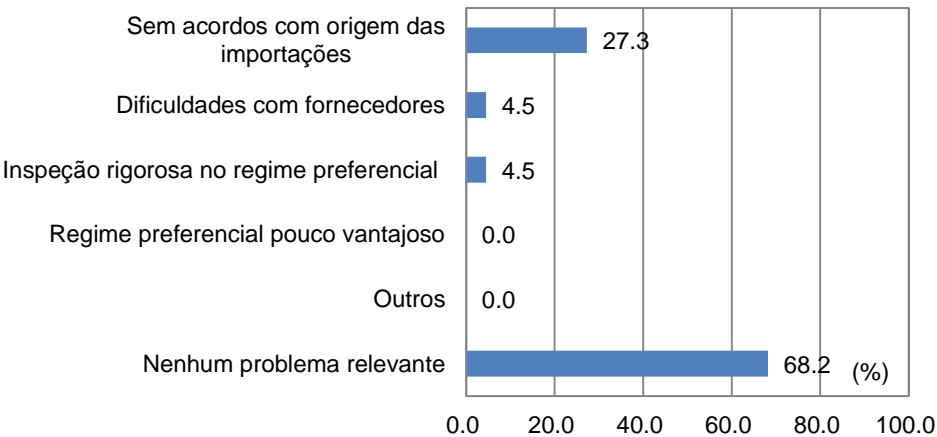
Observação: Todos em vigor. A Comunidade Andina é composta por Bolívia, Colômbia, Equador e Peru.

## Exportações a partir do Brasil

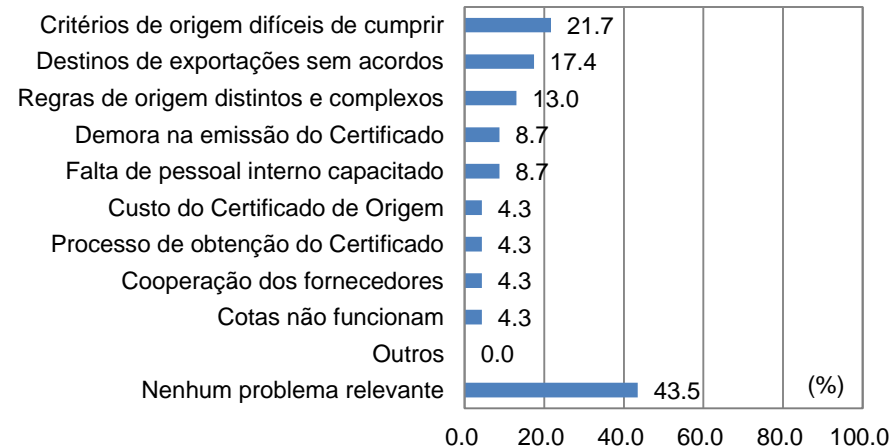


Observação: Não houve respostas válidas para a Índia (em vigor).

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



## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Brasil (n=23)

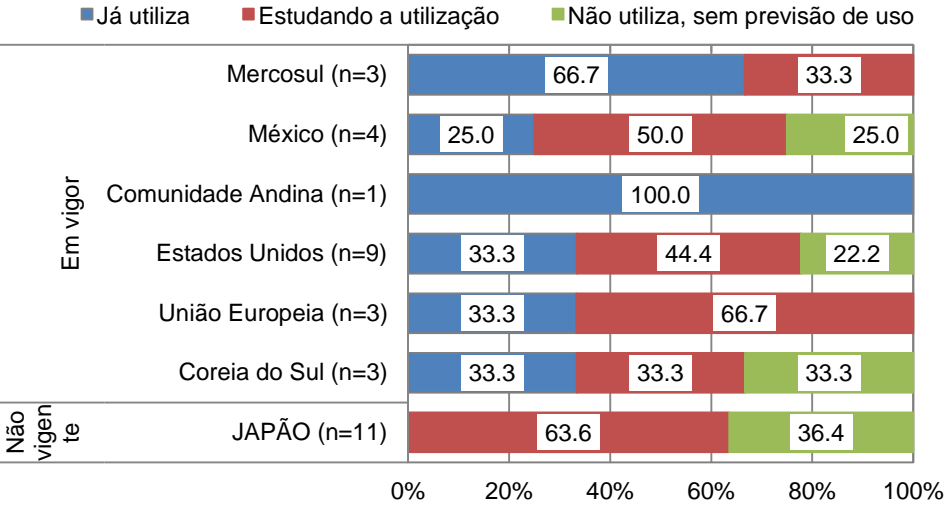




# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Colômbia

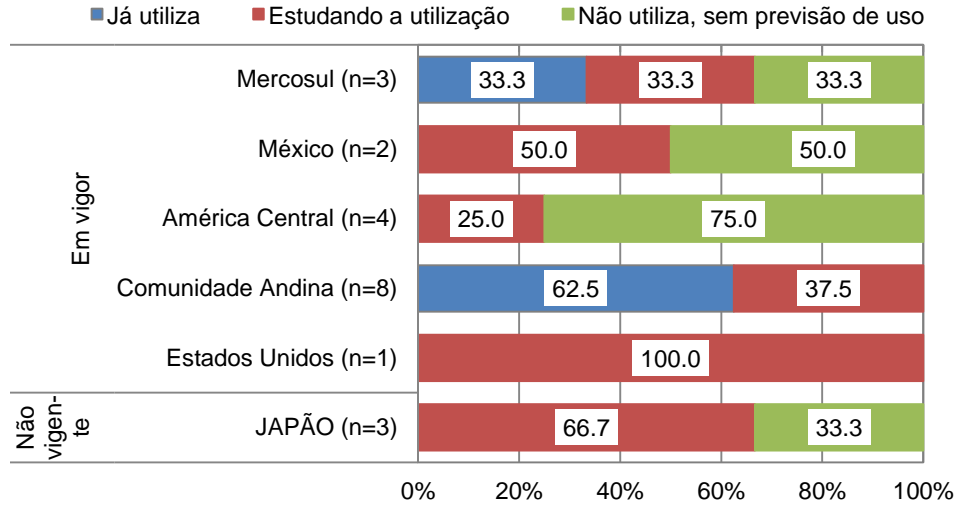
■ Muitos respondentes manifestaram expectativas em relação à EPA em negociação com o Japão. O FTA com a Coreia do Sul que entrou em vigor em julho de 2016 também está sendo utilizado.

## Importações na Colômbia



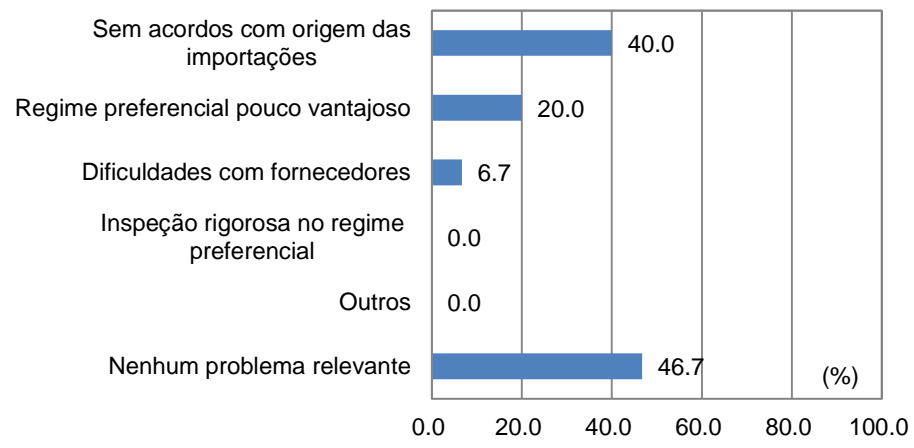
Observação: Não houve respostas válidas para a América Central, Chile, Canadá e EFTA (em vigor).

## Exportações a partir da Colômbia

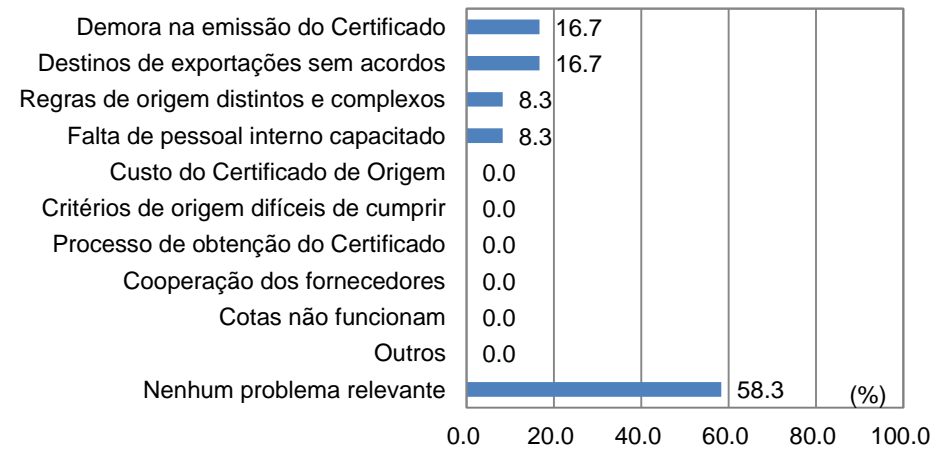


Observação: Não houve respostas válidas para Chile, Canadá, UE, EFTA e Coreia do Sul (em vigor).

### Desafios para importar quando do uso de FTA: Colômbia (n=15)



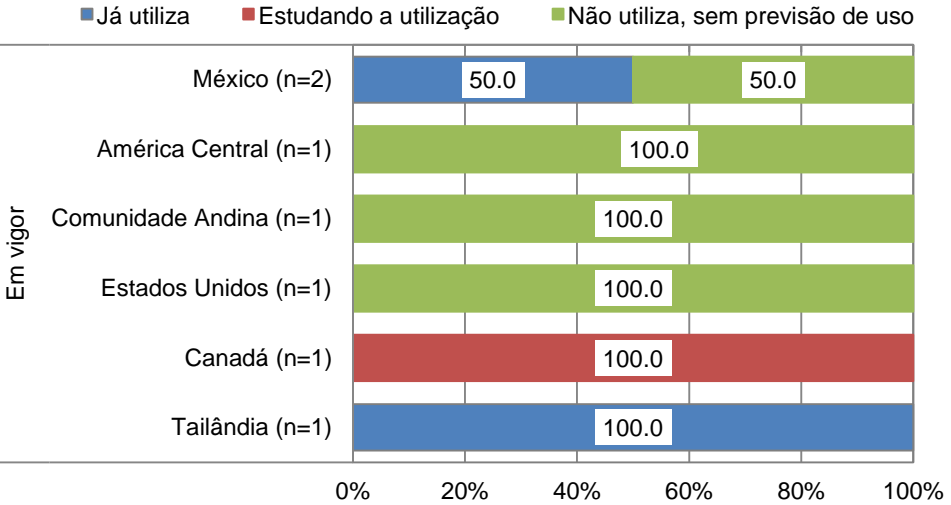
### Desafios para exportar quando do uso de FTA: Colômbia (n=12)



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

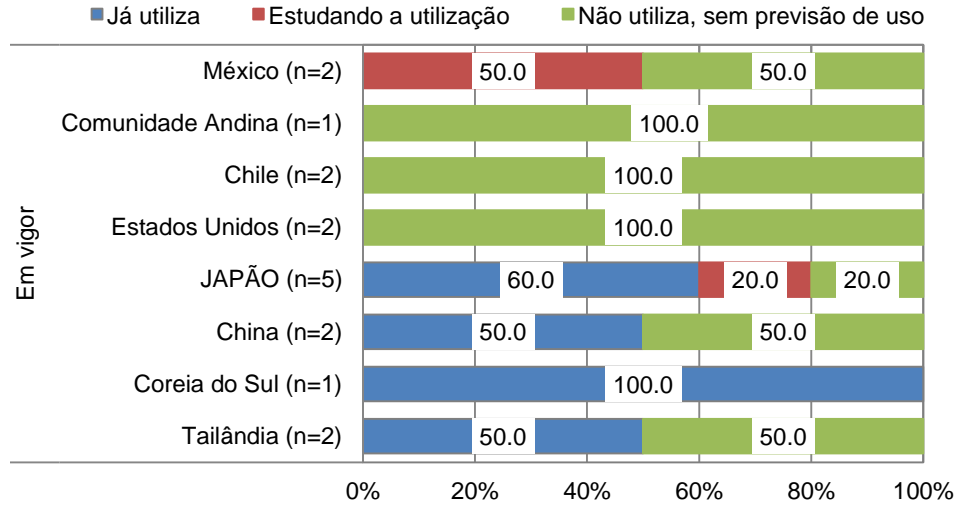
■ Muitas empresas estão utilizando FTAs e EPAs em suas exportações para a Ásia.

## Importações no Peru



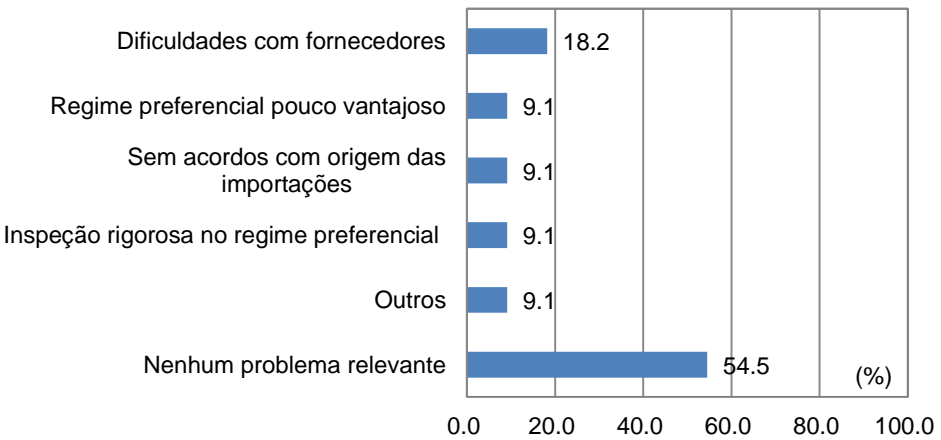
Observação: Não houve respostas válidas para Mercosul, Chile, Japão, Coreia do Sul, China, UE, EFTA (em vigor) e para Vietnã, Malásia, Austrália e Nova Zelândia (não vigente).

## Exportações a partir do Peru

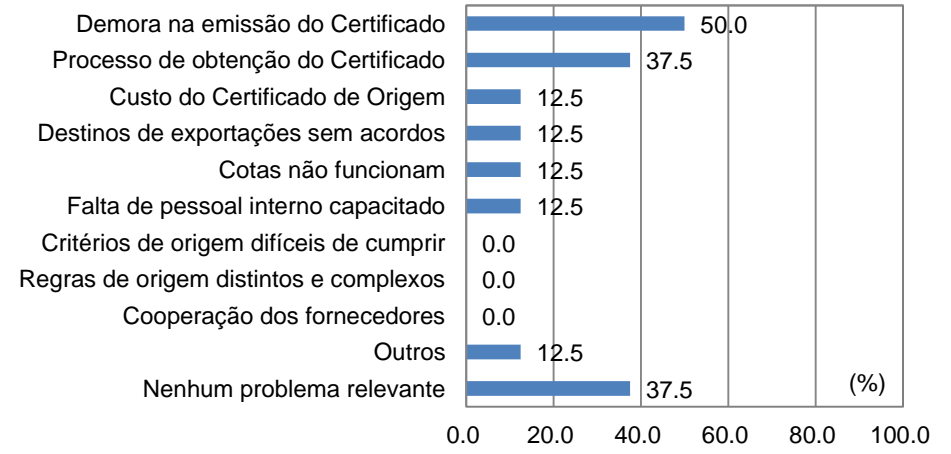


Observação: Não houve respostas válidas para Mercosul, América Central, Canadá, UE, EFTA (em vigor) e para Vietnã, Malásia, Austrália e Nova Zelândia (não vigente).

## Desafios para importar quando do uso de FTA: Peru (n=11)



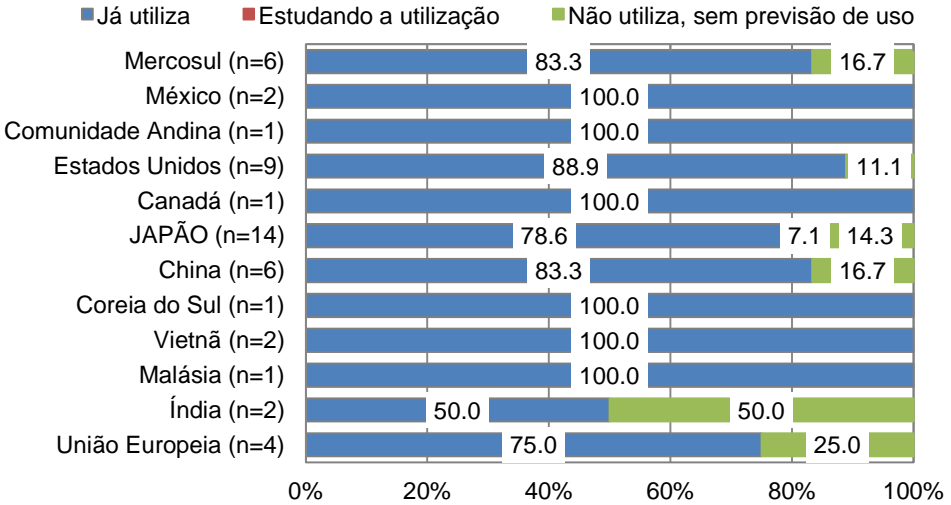
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Peru (n=8)



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

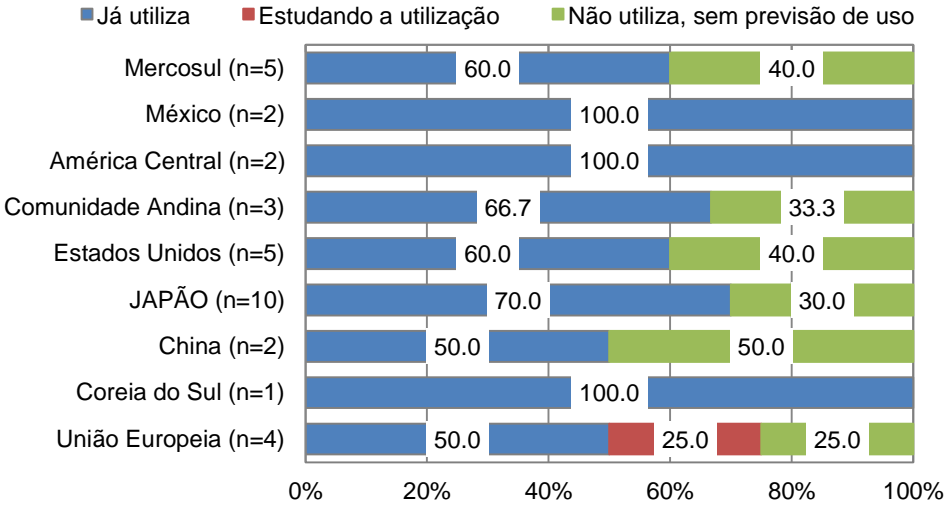
■ Os FTAs/EPAs estão sendo utilizados sobretudo para importações. Houve um aumento de respondentes no Chile citando dificuldades nas inspeções para reconhecimento das tarifas preferenciais.

## Importações no Chile



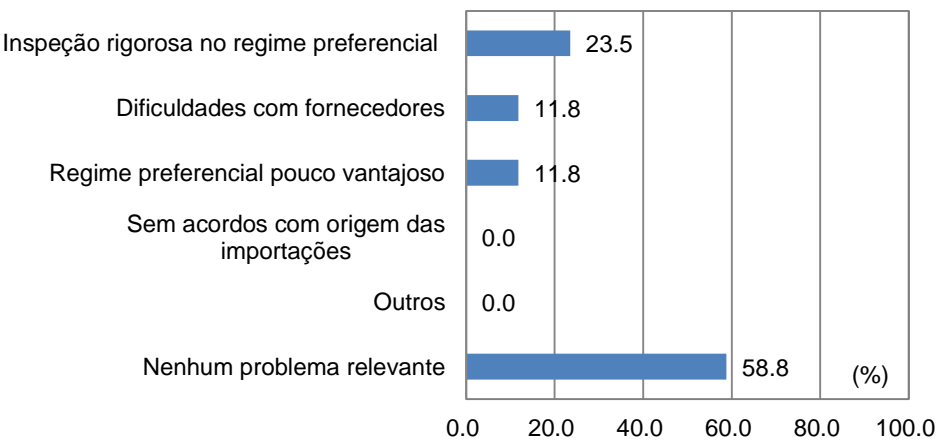
Observação: Todos os supra mencionados em vigor. Não houve respostas válidas para América Central, EFTA e Turquia (em vigor).

## Exportações a partir do Chile

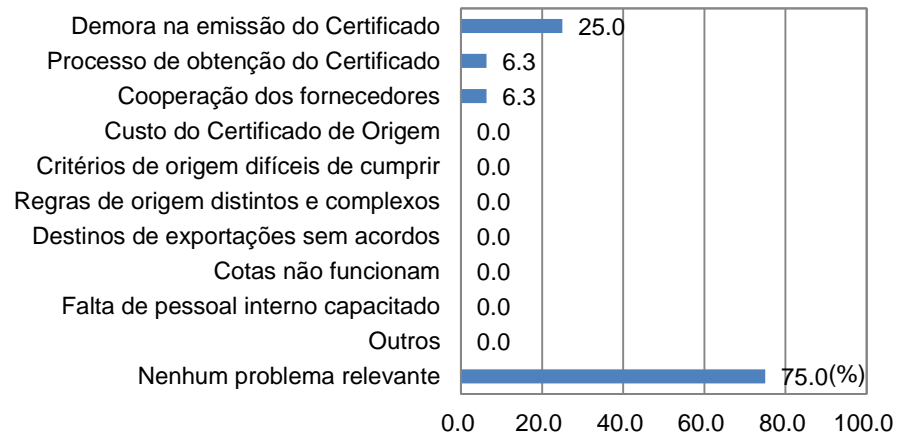


Observação: Todos os supra mencionados em vigor. Não houve respostas válidas para Canadá, Vietnã, Malásia, Índia, EFTA e Turquia (em vigor).

## Desafios para importar quando do uso de FTA: Chile (n=17)



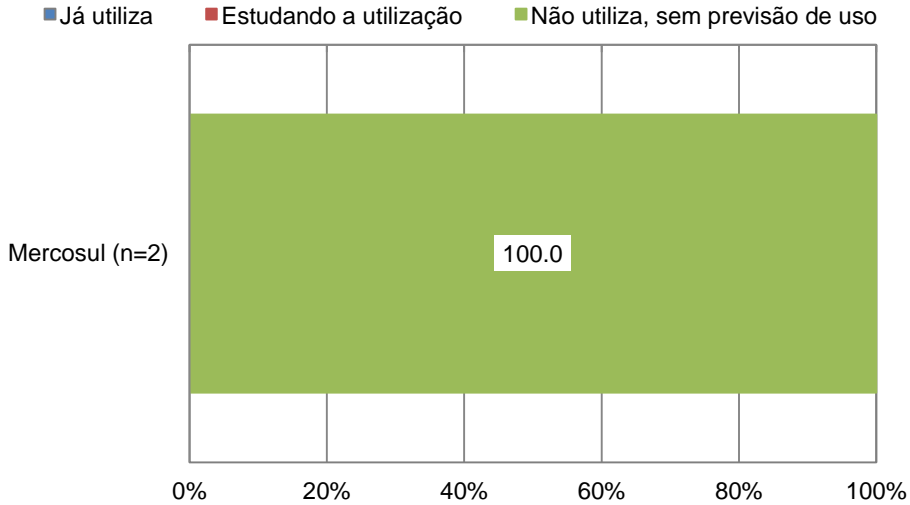
## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Chile (n=16)



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

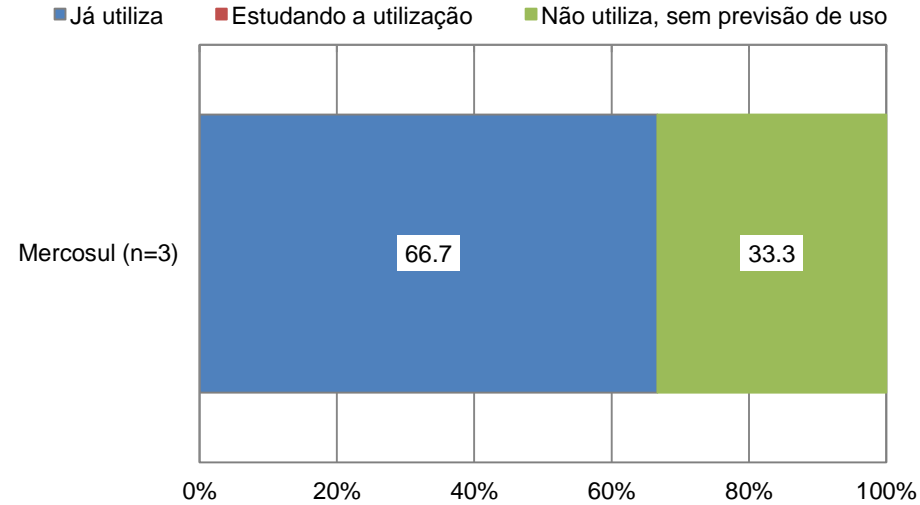
■ Poucas empresas utilizam FTAs/EPAs na Venezuela.

## Importações na Venezuela



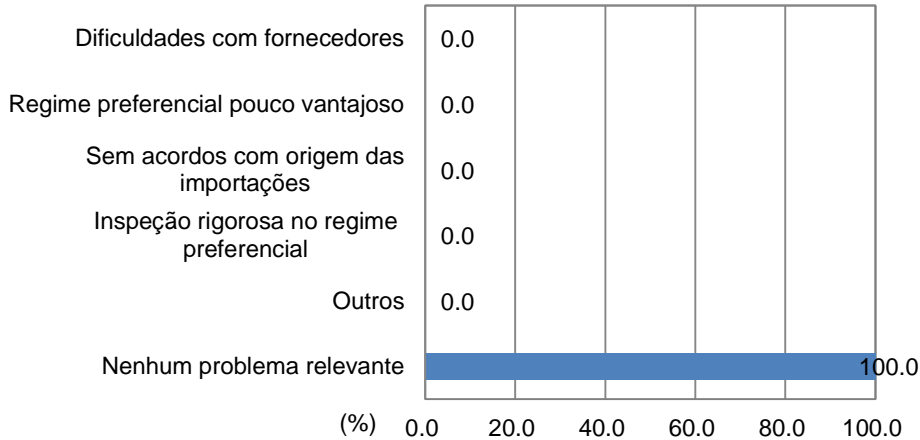
Observação: Acima mencionados em vigor. Não houve respostas válidas para Colômbia, Chile, Peru, Equador e Bolívia (em vigor).

## Exportações a partir da Venezuela

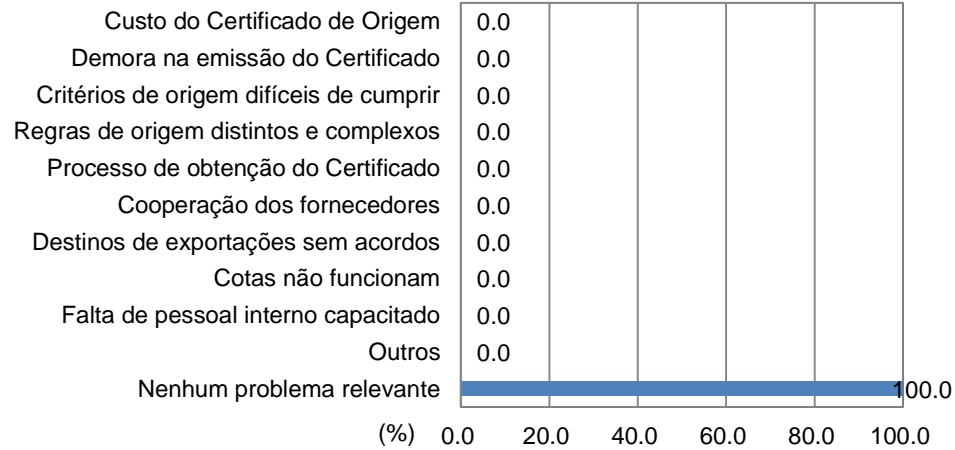


Observação: Acima mencionados em vigor. Não houve respostas válidas para Colômbia, Chile, Peru, Equador e Bolívia (em vigor).

## Desafios para importar quando do uso de FTA: Venezuela (n=2)

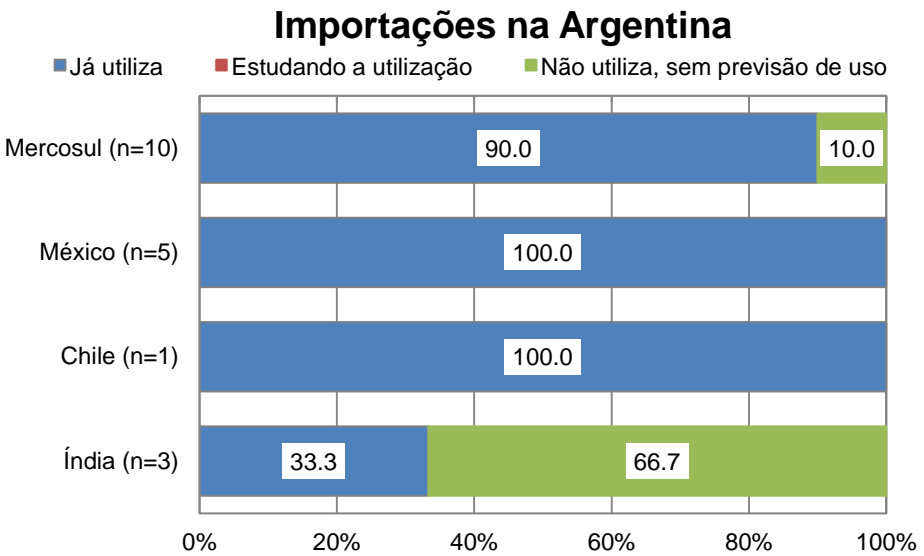


## Desafios para exportar quando do uso de FTA: Venezuela (n=3)

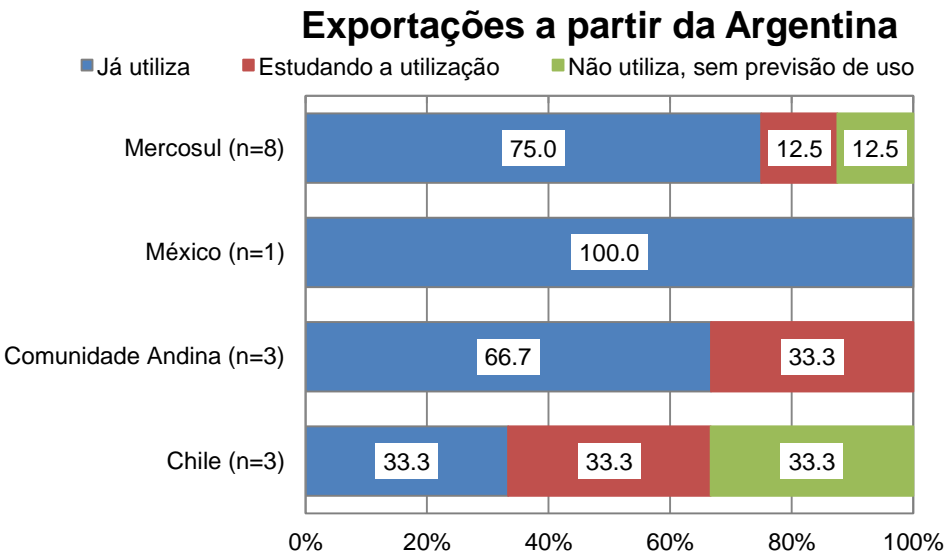


# II-7-(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados: Argentina

■ Muitas empresas na Argentina fazem uso do Mercosul.

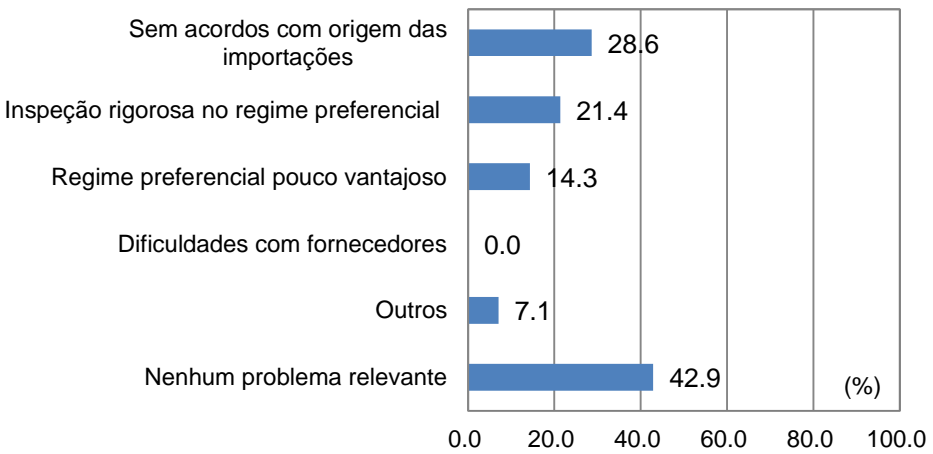


Observação: Todos os supra mencionados em vigor. Não houve respostas válidas para a Comunidade Andina (em vigor).

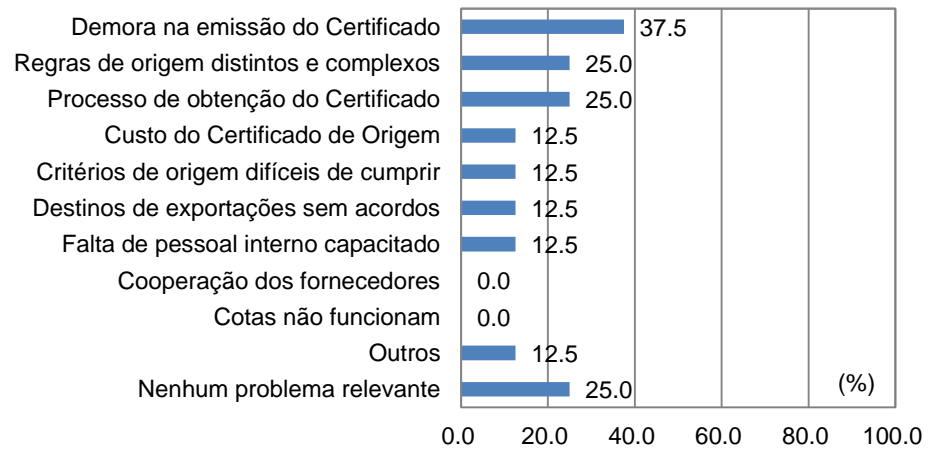


Observação: Todos os supra mencionados em vigor. Não houve respostas válidas para a Índia (em vigor).

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



### Desafios para exportar quando do uso de FTA: Argentina (n=8)

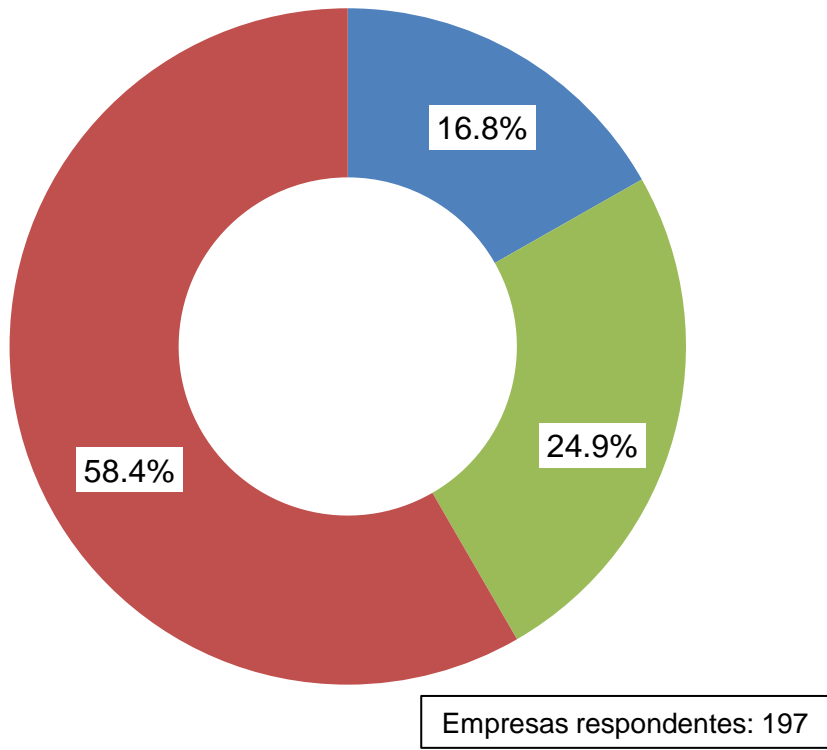


# II-7-(2) Impacto ou não da eventual entrada em vigor da TPP (apenas para empresas investindo no México, Peru e Chile)

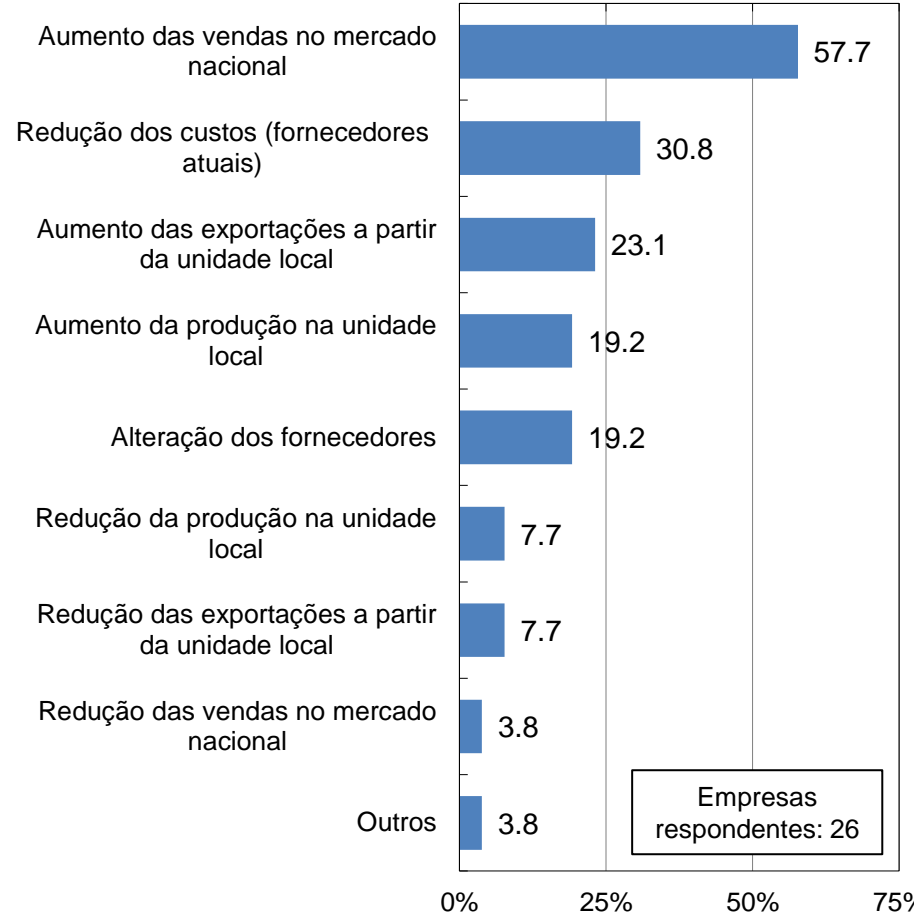
■ Quando esta enquete foi efetuada, cerca de 60% das empresas responderam que tinham expectativas de aumento das vendas em seus próprios países.

## Impacto da entrada em vigor da TPP

■ Causa impacto   ■ Não causa impacto   ■ Não sabe



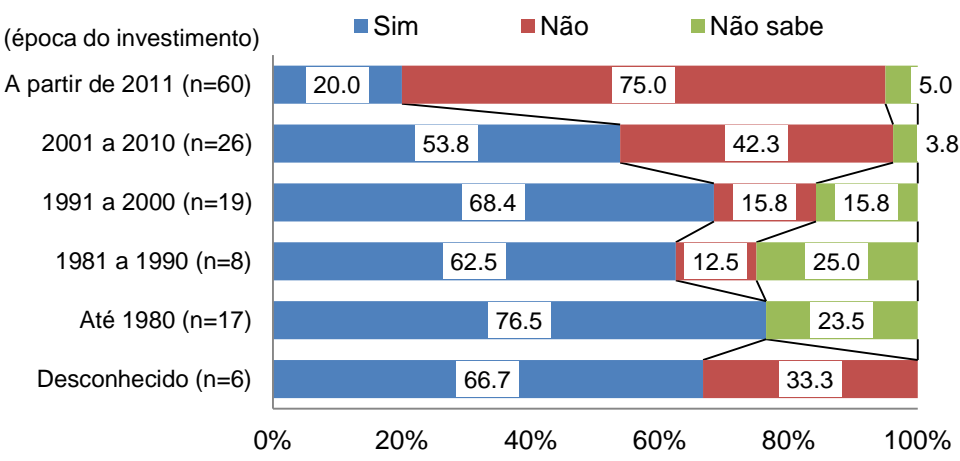
## Efeitos específicos da entrada em vigor da TPP (múltiplas respostas)



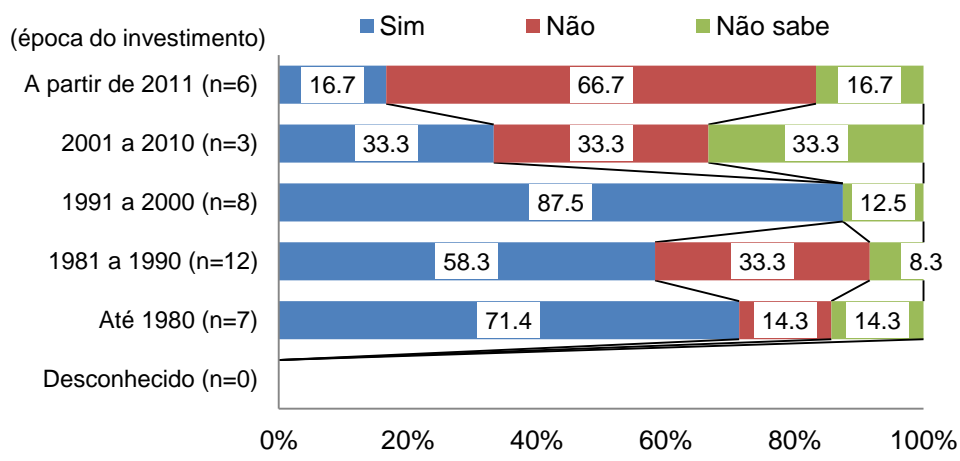
# II-8-(1) Status do payback do investimento inicial

■ Questionadas se as empresas haviam conseguido recuperar o investimento inicial, verificou-se que aquelas atuantes nos países da Parceria Transpacífico (México, Colômbia, Peru e Chile) tinham obtido o payback em prazos relativamente mais curtos do que as presentes em países do Mercosul (Brasil, Argentina, Venezuela).

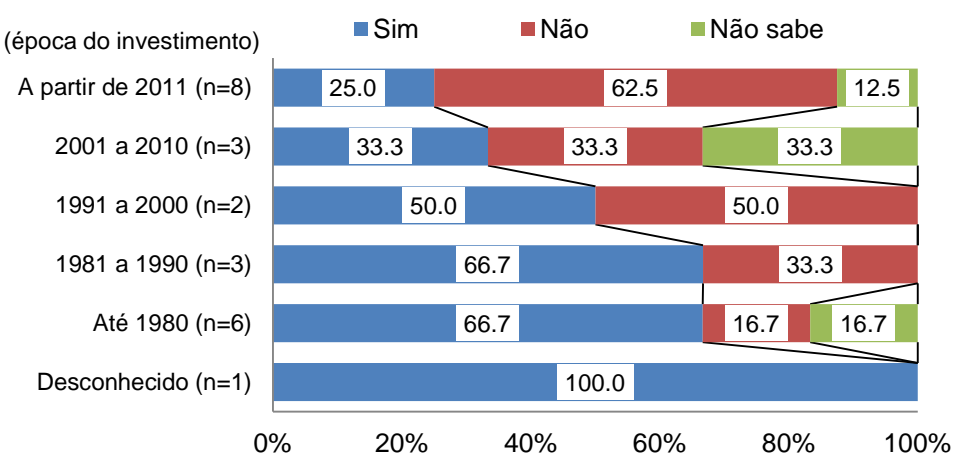
### Capital inicial investido foi recuperado (México)



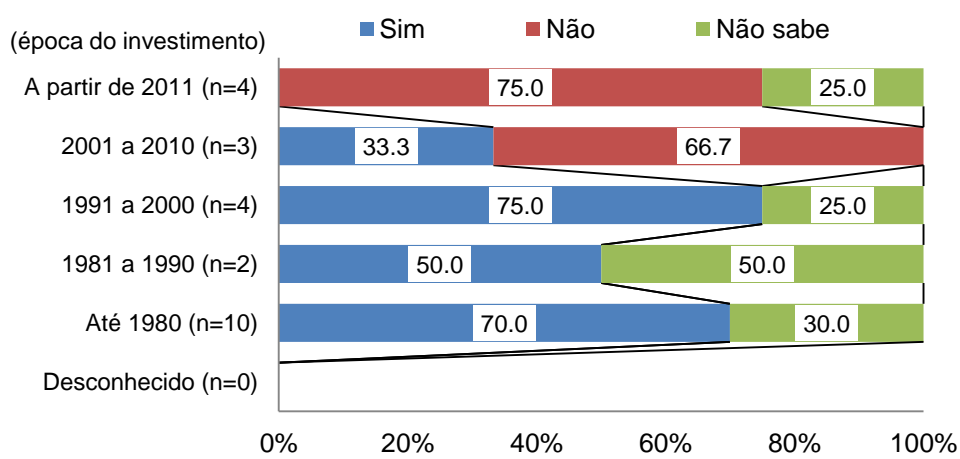
### Capital inicial investido foi recuperado (Chile)



### Capital inicial investido foi recuperado (Colômbia)



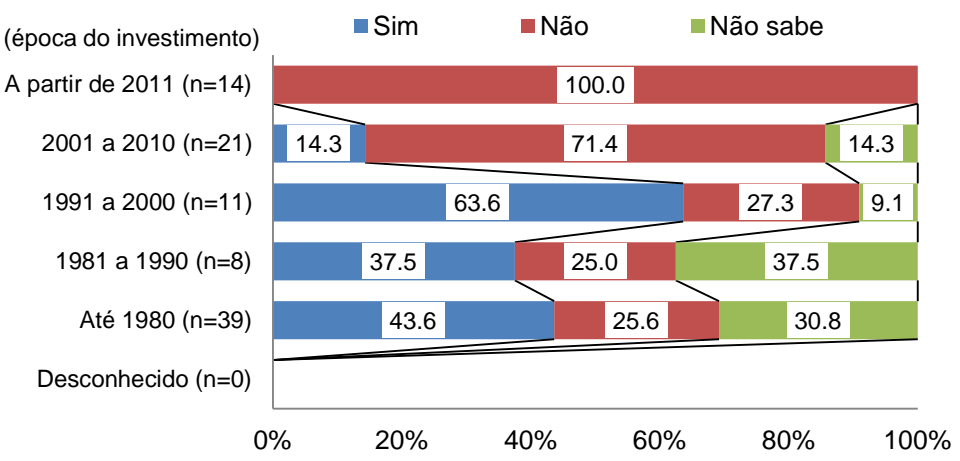
### Capital inicial investido foi recuperado (Peru)



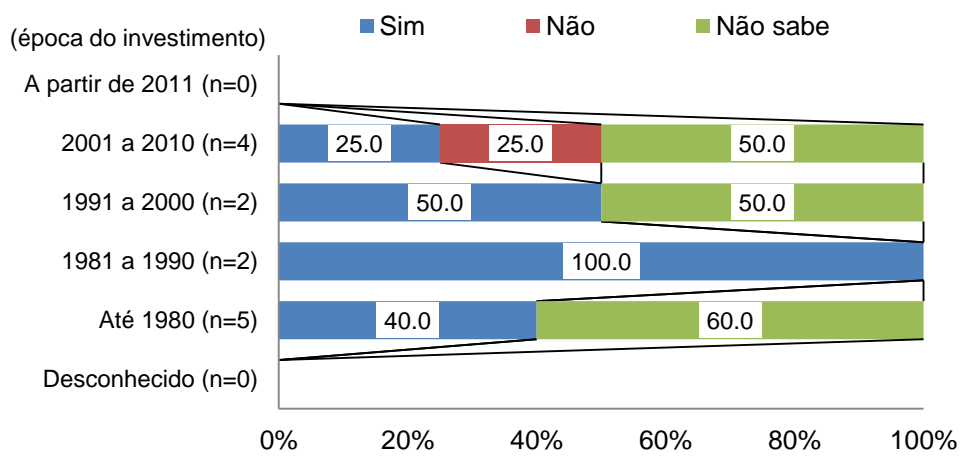
# II-8-(1) Status do payback do investimento inicial

■ No Brasil, apenas 14,3% das empresas que ingressaram no país a partir da década de 2000 conseguiram recuperar o investimento inicial, presumivelmente devido aos efeitos dos elevados custos para empreender no país, como o complexo sistema tributário – o chamado “Custo Brasil”.

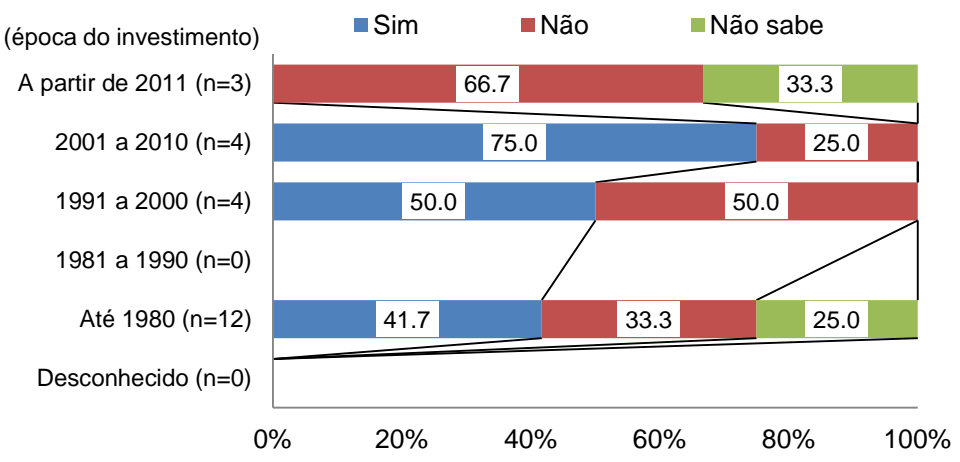
### Capital inicial investido foi recuperado (Brasil)



### Capital inicial investido foi recuperado (Venezuela)



### Capital inicial investido foi recuperado (Argentina)



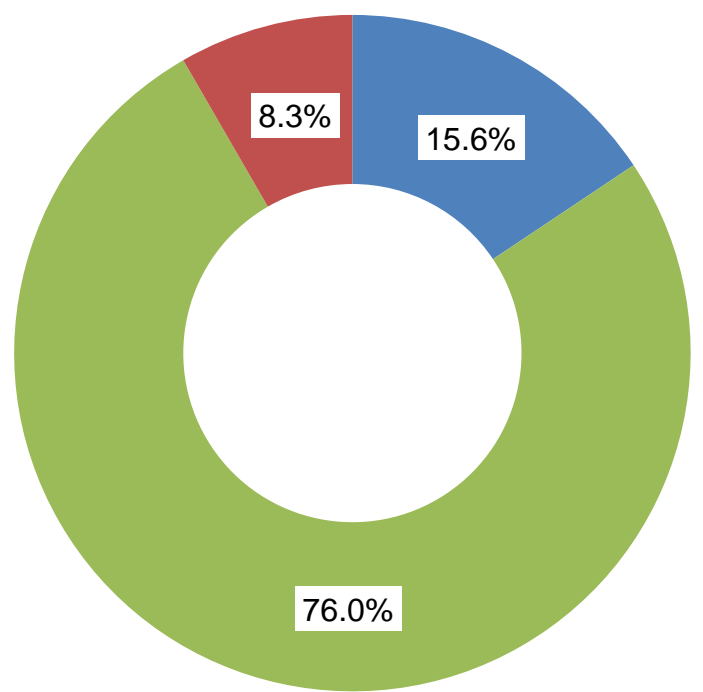


# II-8-(2) Impacto das Olimpíadas e Paraolimpíadas do Rio sobre a administração (apenas para empresas atuantes no Brasil)

■ Questionadas sobre o impacto das Olimpíadas e Paraolimpíadas do Rio sobre a administração do negócio, 76% das empresas afirmaram que não houve.

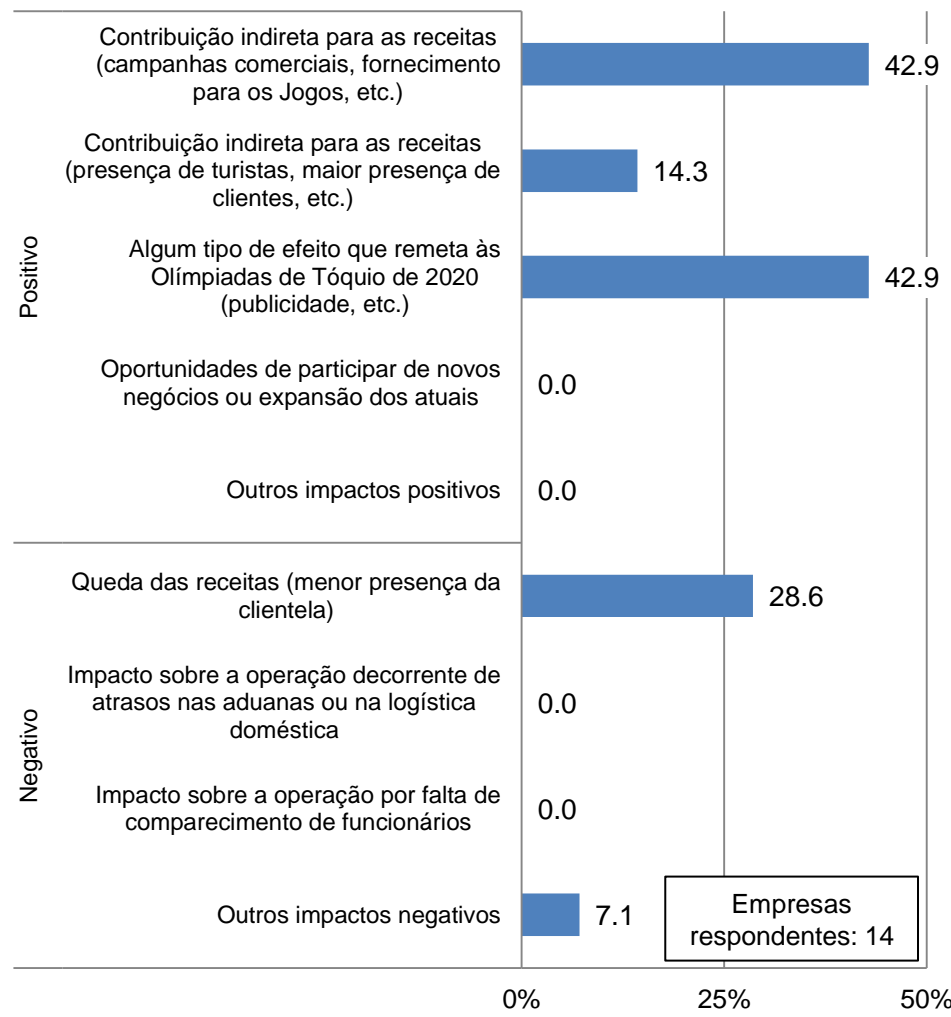
## Impacto da realização das Olimpíadas e Paraolimpíadas do Rio sobre a administração

■ Houve impacto   ■ Não houve impacto   ■ Não sabe



Empresas respondentes: 96

## Impactos específicos (múltiplas respostas)



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/)

**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.