

**Encuesta sobre la situación de los
negocios de las empresas japonesas
en América Latina
(año fiscal 2017)
Informe de resultados**

Enero de 2018

Japan External Trade Organization (JETRO)
Departamento de Estudios del Mercado Externo
División Américas

Cláusula de exención de responsabilidad

Rogamos que, a la hora de utilizar las informaciones ofrecidas en este documento, el usuario se rija siempre por sus propios criterios y bajo su propia responsabilidad. JETRO ha tratado en todo momento de ofrecer las informaciones más exactas posibles. Sin embargo, por lo que respecta a los contenidos de este documento, ni JETRO ni quienes lo han redactado podrán ser responsabilizados por los posibles perjuicios que puedan derivarse para sus usuarios, para lo cual pedimos la comprensión de todos ustedes.

I. Sobre el estudio		
1. Objetivo y otros aspectos	3	
2. Desglose de las empresas que respondieron por ramas industriales	4	
3. Ubicación de las oficinas de dirección regional en América Latina	5	
4. Síntesis de los resultados	6	
II. Principales resultados del estudio		
1. Expectativas de ganancias empresariales para 2017		
(1) Expectativas de ganancias empresariales para 2017	9	
(2) Expectativas de ganancias empresariales para 2017 (comparativa año anterior)	10	
(3) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017	11	
(4) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017	14	
2. Expectativas de ganancias empresariales para 2018		
(1) Expectativas de ganancias empresariales para 2018 (comparativa año anterior)	17	
(2) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018	18	
(3) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018	21	
3. Evolución futura de los negocios		
(1) Evolución de los negocios para los próximos dos años	24	
(2) Razones de la ampliación	25	
(3) Funciones que serán ampliadas	28	
(4) Razones de "reducción" y "traslado/retirada"	31	
(5) Variación en el número de empleados locales y expatriados japoneses	32	
4. Medidas para reforzar la presencia en el mercado		
(1) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: Competidores en la misma rama industrial	33	
(2) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: Cambios en la competencia	34	
5. Problemas que afrontan las empresas en sus actividades		
(1) Venta y comercialización	35	
(2) Finanzas, financiamiento y cambio de divisas	38	
(3) Empleo y asuntos laborales	41	
(4) Comercio exterior	44	
(5) Producción	47	
(6) Ventajas y riesgos del clima de inversión	50	
6. Situación de abastecimiento de materias primas y piezas		
(1) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: Desglose por lugar de abastecimiento	57	
(2) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: Desglose del abastecimiento local	58	
(3) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: México	59	
7. Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs		
(1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs	61	
(2) Sobre la influencia de las renegociaciones del TLCAN (solo México)	68	
8. Otros		
(1) Situación de la recuperación de la inversión inicial	69	
(2) Tiempo que tardó en recuperar la inversión inicial	71	
(3) Tiempo de estimación para recuperar la inversión inicial	73	
(4) Sobre la implementación de nuevas tecnologías (solo Brasil)	75	
(5) El potencial de Paraguay como destino de expansión del negocio (solo Brasil)	76	

I – 1. Sobre el estudio: Objetivo y otros aspectos

1. Objetivo

El objetivo del presente estudio es obtener una imagen de la situación que atraviesan los negocios de las empresas japonesas en América Latina y de los cambios que ha experimentado el ambiente de negocios en cada país, con el fin de ofrecer información que resulte de utilidad a las empresas japonesas en el diseño de estrategias comerciales, o en la formulación de propuestas tendentes a la mejora de dicho ambiente de negocios.

2. Empresas objeto del Estudio

Empresas japonesas con presencia en alguno de los siete países latinoamericanos (con una aportación de capital directa o indirecta de la parte japonesa del 10% o más).

3. Método y periodo de realización

El método es a base de encuestas, que se realizó entre los días 18 de octubre y 22 de noviembre de 2017.

4. Grado de respuestas

Se solicitó la encuesta a 827 empresas, de las cuales 417 respondieron válidamente (tasa de respuesta 50.4%).

5. Desglose de las empresas objeto del estudio

	Número de empresas objeto de estudio	Número de empresas encuestadas		Desglose por rama industrial				Desglose por tamaño de la empresa				Porcentaje de respuestas válidas
		Respuestas válidas	Porcentaje sobre el conjunto de países	Manufactureras	Porcentaje	No manufactureras	Porcentaje	Grandes empresas	Porcentaje	Pequeñas y medianas empresas	Porcentaje	
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
Colombia	35	30	7.2	11	36.7	19	63.3	26	86.7	4	13.3	85.7
Perú	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. Advertencia

El estudio, que comenzó a realizarse en 1999, llega este año a su 18ª edición. A los porcentajes comprendidos en las tablas y gráficos se les aplica el redondeo, por lo que no siempre suman 100%.

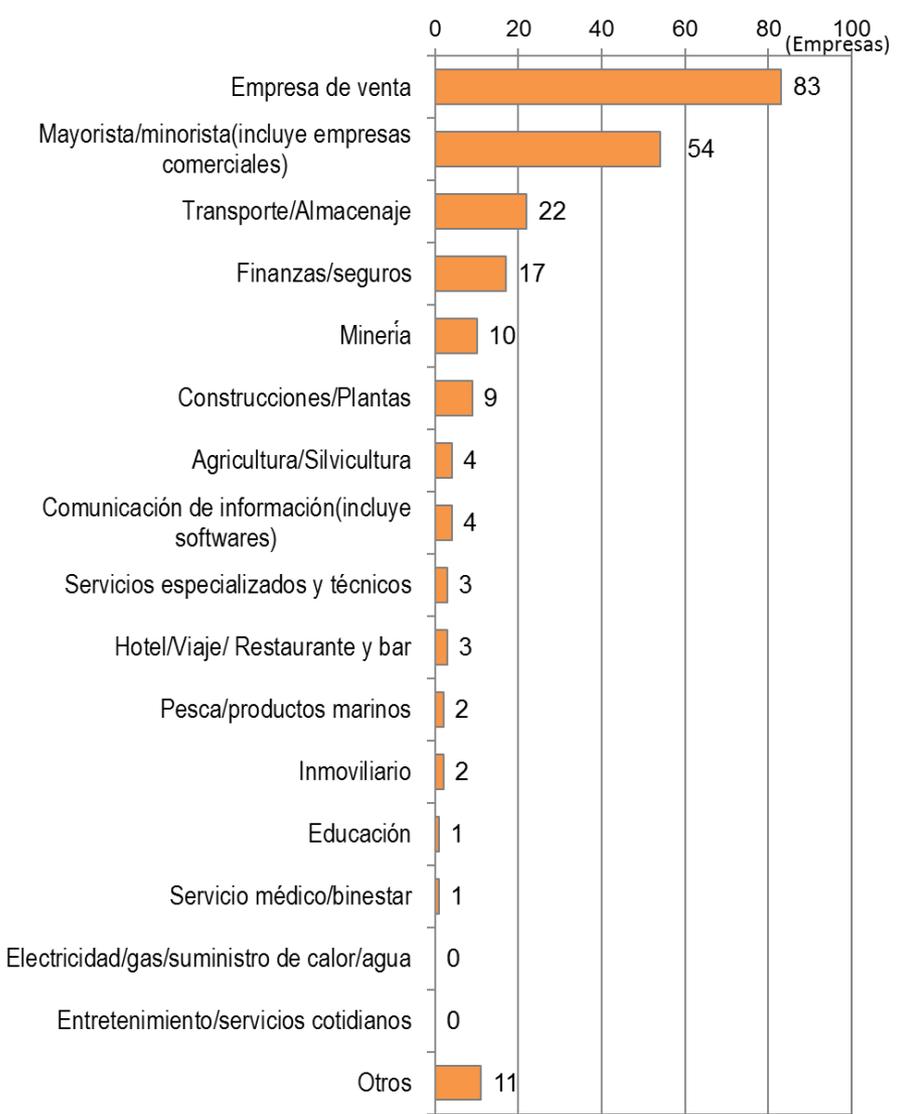
I – 2. Sobre el estudio: Desglose de las empresas que respondieron por ramas industriales

Para todo el conjunto Latinoamericano

Manufactureras (191 empresas)



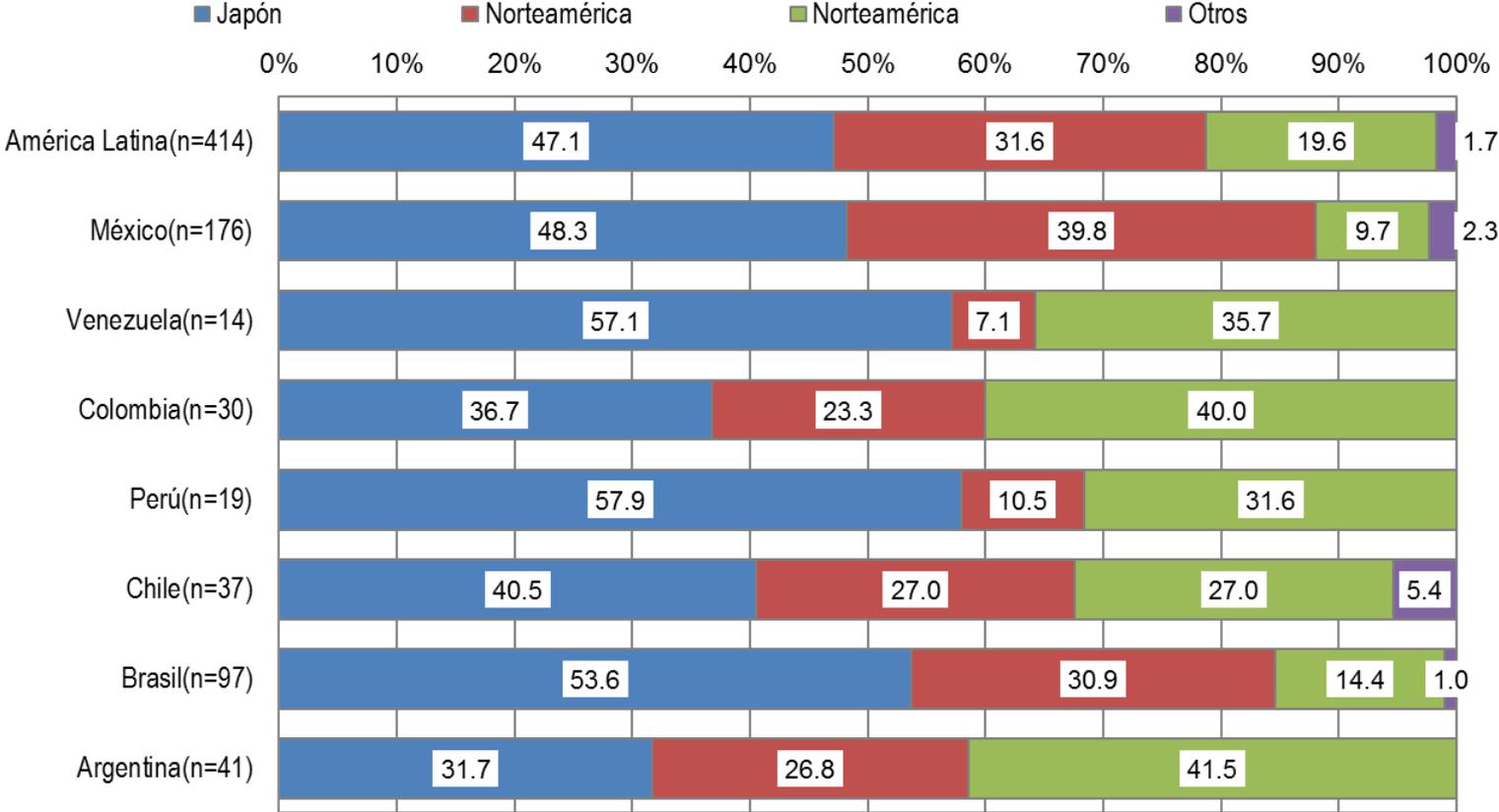
No manufactureras (226 empresas)



I – 3. Sobre el estudio: Ubicación de las oficinas de dirección regional en América Latina

- En toda Latinoamérica, el 80% de las empresas tienen sus oficinas de dirección regional ubicadas en “la casa matriz” de Japón o en EEUU.
- En México, una alta tasa de empresas ubican dichas oficinas en EEUU.
- En el caso de los países desde Colombia hacia el sur, existen más empresas con sus oficinas de dirección regional ubicadas en Brasil, debido a su cercanía geográfica.

Porcentaje de ubicación de las oficinas de dirección regional en América Latina



I – 4. Sobre el estudio: Síntesis de los resultados

■ Síntesis General

En países como Chile, Colombia y Perú, la recuperación de los precios de los recursos naturales y el aumento de las ventas locales contribuyeron a la mejora de la rentabilidad de las empresas japonesas.

En Brasil, también se pudo observar un cambio positivo en las perspectivas de las empresas, gracias a la tendencia de mejora de la economía de dicho país, respaldado de igual manera por los altos precios de los recursos naturales.

Por otro lado, a diferencia de los resultados de las encuestas anteriores, se están considerando reforzar tanto las funciones de investigación y desarrollo, como las funciones de logística en la Argentina. Al igual que la aparición de la influencia de las renegociaciones del TLCAN, en la expectativa de ampliación de los negocios en México, son dos nuevos puntos a destacar. En cuanto a Venezuela, se visualiza movimientos de reducción y de retirada del país.

1. Brasil, Paraguay: Se reduce a la mitad la expectativa del déficit de facturación, gracias al aumento de las ventas locales y al esfuerzo de reducción de los costos. Algunas empresas están estudiando la posibilidad de invertir en Paraguay para eludir los altos costes brasileños.

2. Chile: Mejoramiento en la facturación debido al aumento de los precios y de la exportación del cobre, y la expansión de la demanda interna. Al mismo tiempo, se intensifica la competencia de los precios en el mercado interno.

3. Argentina: Se espera un aumento de las ventas y oportunidades en la creación de nuevas formas de negocios, gracias al continuo mejoramiento del ambiente de negocios.

4. México: La situación de los negocios existentes sigue siendo firme. Aunque se nota cierta cautela en cuanto a la ampliación de las actividades, debido a la opacidad de las renegociaciones del TLCAN.

I – 4. Sobre el estudio: Síntesis de los resultados

■ Detalles complementarios:

La proporción de aquellas empresas que han declarado un superávit para el 2017, en el conjunto de América Latina, fue de 62.1%, con un ligero aumento de medio punto con respecto a la cifra del estudio anterior. Por el contrario, la proporción de las empresas deficitarias disminuyó 6.6 puntos **【véase pág. 9】**

El índice de difusión (I.D., percepción empresarial) para el 2017, marcó un aumento de casi el doble del estudio anterior (11.7→20.8). Se observa indicios de mejora en las expectativas de ganancias de las empresas japonesas establecidas en la región, cuando se comparan las cifras con las del año anterior. La proporción de empresas que esperan “equilibrio” dentro de las expectativas de ganancias sube (27.9%→35.0%), y disminuye las que esperan un “déficit” (30.2%→22.1%), gracias a la recuperación económica de Sudamérica. **【véase pág. 10】**

En cuanto a la expectativa de ganancias para el 2018, la proporción de empresas que prevén “mejora” ha subido casi diez puntos (52.0%), en comparación con las cifras del 2017. **【véase pág. 17】**

Sobre la evolución de los negocios en un futuro próximo, en Colombia y Perú se registraron las respuestas más positivas. La proporción de empresas de dichos países, que esperan ampliar sus negocios en los próximos dos años, es del 73.3% y 73.7% respectivamente. En Brasil también la misma proporción subió más de diez puntos, en base a una expectativa de recuperación definitiva de la economía local (42.7%→53.5%). Por el otro lado, por primera vez en cinco años, se citó la respuesta de “traslado o retirada” (21.4%) en Venezuela **【véase pág. 24】**

Con respecto a los competidores directos dentro de una misma rama industrial, la proporción de empresas que respondieron “China” está aumentando en países como Colombia y Perú (16.7%→20.0%、17.4%→31.6% respectivamente). Especialmente en Colombia, el número de empresas Chinas que se han radicado en dicho país, ascendió de las 20 empresas a 70 en los últimos dos años **【véase pág. 33】**

1. Brasil, Paraguay: Empiezan a alumbrar los negocios, reduciéndose a la mitad la expectativa del déficit en la facturación, gracias al aumento de las ventas locales y al esfuerzo de reducción de los costos. Algunas empresas están estudiando la posibilidad de incluir a Paraguay en sus planes de operaciones, para eludir los altos costes brasileños.

La proporción de empresas japonesas radicadas en el país que esperan un déficit para el 2017 ha disminuido a la mitad (40.6%→23.2%). Esta situación se refleja en el hecho de que el país salió de la recesión, y la demanda interna tiende a recuperarse **【véase pág. 9】**

Asciende el índice de difusión (I.D., percepción empresarial) (-11.5→+23.3). **【véase pág. 10】**

De las empresas que respondieron que los resultados del 2017 habían sido mejores que los del ejercicio anterior, la proporción de aquellas que citaron entre las razones el “aumento de la facturación en el mercado local” ascendió notablemente (43.8%→75.6%). Igualmente el continuo esfuerzo para reducir los costes corporativos tales como “mano de obra”, “administración”, “energía”, y “combustible”, influyeron en dichos resultados **【véase pág. 11】**

Por otra parte, se sigue notando la influencia del llamado “Costo Brasileño” en las actividades de las empresas. Temas como “complejidad del sistema impositivo y de los trámites tributarios” (respondido por el 78.8%), “La subida del costo de mano de obra” (respondido por el 66.7%), y “Conflicto y litigios laborales” (respondido por el 65.7%), tuvieron altos porcentajes al igual que el año anterior. Sin embargo, la estabilidad cambiaria trajo como resultado la disminución de empresas que respondieron “la inestabilidad cambiaria” (76.0%→50.5%) **【véase pág. 51】**

El 12.1% de las empresas japonesas radicadas en Brasil, están considerando incluir a Paraguay dentro de su plan de operaciones. **【véase pág. 76】**

2. Chile: Mejoramiento en la facturación gracias al aumento de los precios y de la exportación del cobre, y la expansión de la demanda interna. Al mismo tiempo, se intensifica la competencia de los precios en el mercado interno.

I – 4. Sobre el estudio: Síntesis de los resultados

En Chile, la proporción de empresas que han declarado superávits para el 2017 ascendió con motivo de la suba de precios de los recursos naturales a partir de la segunda mitad del 2016 (62.2%→75.7%) **【véase pág. 9】**

El índice difusión (I.D., percepción empresarial) cuadruplicó la cifra del año pasado (10.8→46.0), reflejando el buen comportamiento de las actividades empresariales **【véase pág. 10】**

La recuperación de los precios de los recursos naturales estimuló la exportación, con lo cual Chile obtuvo el porcentaje más alto (30.0%) de las empresas que eligieron el “Aumento de la facturación como consecuencia de ampliación de las exportaciones” en todo el conjunto Latinoamericano **【véase pág. 11】**

En cuanto a la evolución de los negocios para los próximos dos años, se aprecia un aumento en el índice de las respuestas de “producción (productos en general)” (11.8%→23.5%), y “producción (productos de alto valor agregado)” (5.9%→17.6%), como funciones que serán ampliadas previendo una expansión de la demanda interna y de la exportación **【véase pág. 28】**

Por otro lado, el aumento de los productos importados atraídos por la expansión de la demanda interna, ha hecho intensificar la competencia de los precios. Razón por la cual, Chile ha mostrado el porcentaje más alto de Latinoamérica en cuanto a “Fortalecimiento de los competidores (costos)” como uno de los problemas que afrontan en el país **【véase pág. 35】**

3. Argentina: Se espera un aumento de las ventas y oportunidades en la creación de nuevas formas de negocios, gracias al continuo mejoramiento del ambiente de negocios.

El índice de difusión (I.D. percepción empresarial) de Argentina resultó muy favorable, casi septuplicando su número en comparación con la encuesta del año pasado (4.3→31.7), respaldado por la recuperación de la macroeconomía y la expansión de la demanda interna **【véase pág. 10】**

El porcentaje de la respuesta “aumento de la facturación en el mercado local” alcanzó el 94.1%, siendo esta la principal razón del mejoramiento de la expectativa de ganancia empresarial. Igualmente, la proporción de las empresas que han citado la razón “influencia de las políticas del gobierno local” ha sido la más alta de la región (11.8%), respaldado por políticas favorables para los negocios implementadas por el gobierno de Mauricio Macri **【véase pág. 11】**

Además, se puede observar una diversificación de las funciones de la Argentina, con el aumento de la proporción de la respuesta “funciones logísticas” (15.4%→24.0%), al igual por el hecho de que se han citado por primera vez las respuestas “investigación y desarrollo” (12.0%) y “funciones de coordinación regional” (16.0%), como las funciones que serán ampliadas para los próximos dos años **【véase pág. 28】**

4. México: La situación de los negocios existentes sigue siendo firme. Aunque se nota cierta cautela en cuanto a la ampliación de las actividades, debido a la opacidad de las renegociaciones del TLCAN.

El índice de difusión (I.D. percepción empresarial) de México para el 2018, es la más alta de la región con una puntuación del 51.4, por lo cual se deduce la existencia de varias empresas que consideran que los negocios en progreso evolucionarán relativamente en forma estable **【véase pág. 17】**

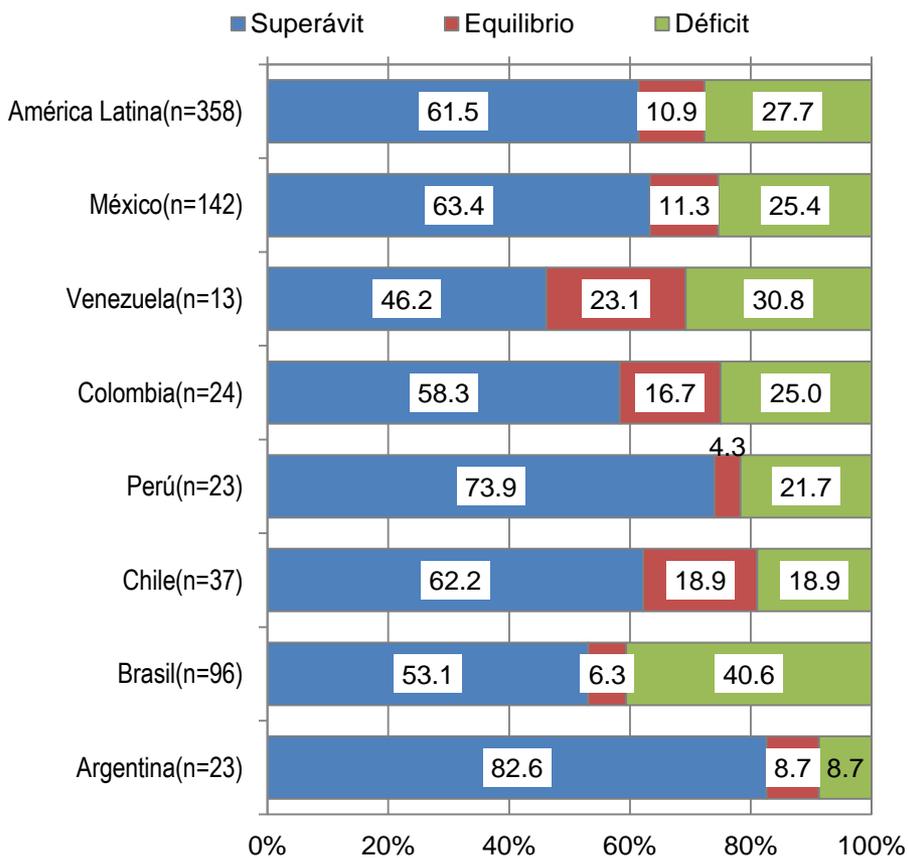
Sin embargo, en cuanto a la evolución de los negocios para los próximos dos años, el índice de la opción “ampliación” disminuyó casi 13 puntos (78.9%→66.1%) y la de “mantenimiento” subió cerca de 10 puntos (20.4%→29.9%). Con lo cual se puede observar un comportamiento prudente en cuanto a la implementación de nuevos negocios, debido a la opacidad de las renegociaciones del TLCAN **【véase pág. 24】**

En la encuesta de este año, se han incluido preguntas sobre la influencia de las renegociaciones del TLCAN para las empresas radicadas en México. El índice más alto para temas de interés en la modernización del tratado, fueron las “normas de origen y la facilitación de comercio y aduanas” con una proporción del 74.6%. El cambio en las normas de origen fue la mayor preocupación de cada una de las empresas, quienes lo hicieron reflejar en sus comentarios a parte **【véase pág. 68】**

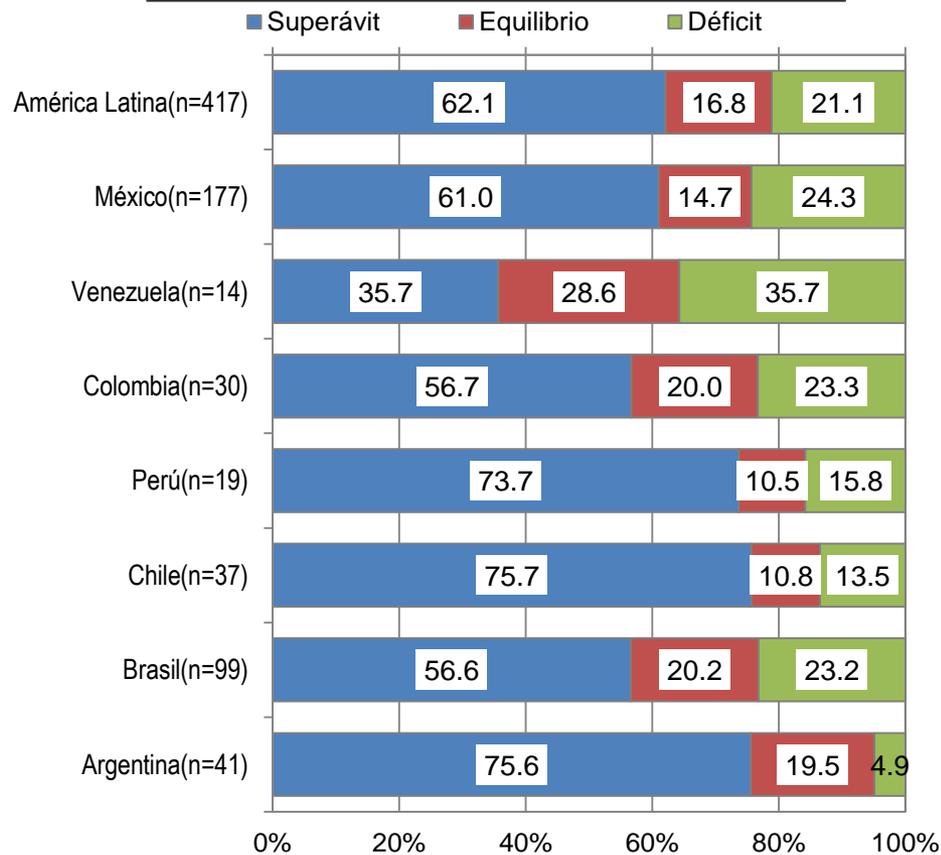
II – 1 – (1) Expectativas de ganancias empresariales para 2017

- En comparación con la encuesta anterior, la proporción de empresas que prevén déficit en sus ganancias descendieron, y las que citaron “equilibrio” aumentaron en todo el conjunto latinoamericano.
- En Chile, la proporción de empresas con expectativas de superávits ha aumentado notablemente, gracias a la recuperación de los precios del cobre. En Brasil, la proporción de empresas que prevén déficit ha disminuido a la mitad.

Expectativas de ganancias empresariales para 2016 (Estudio del año fiscal 2016)



Expectativas de ganancias empresariales para 2017 (Estudio del año fiscal 2017)

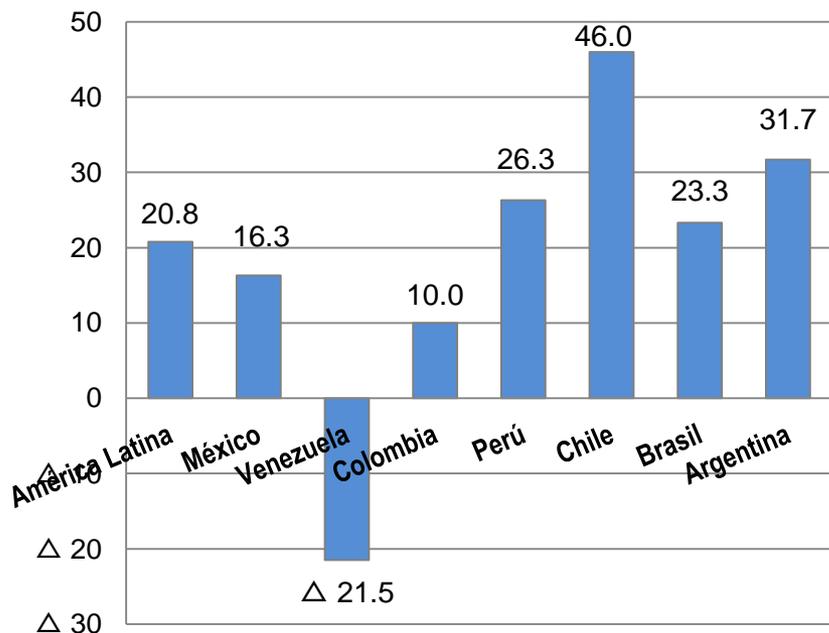


II – 1 – (2) Expectativas de ganancias empresariales para 2017 (comparativa año anterior)

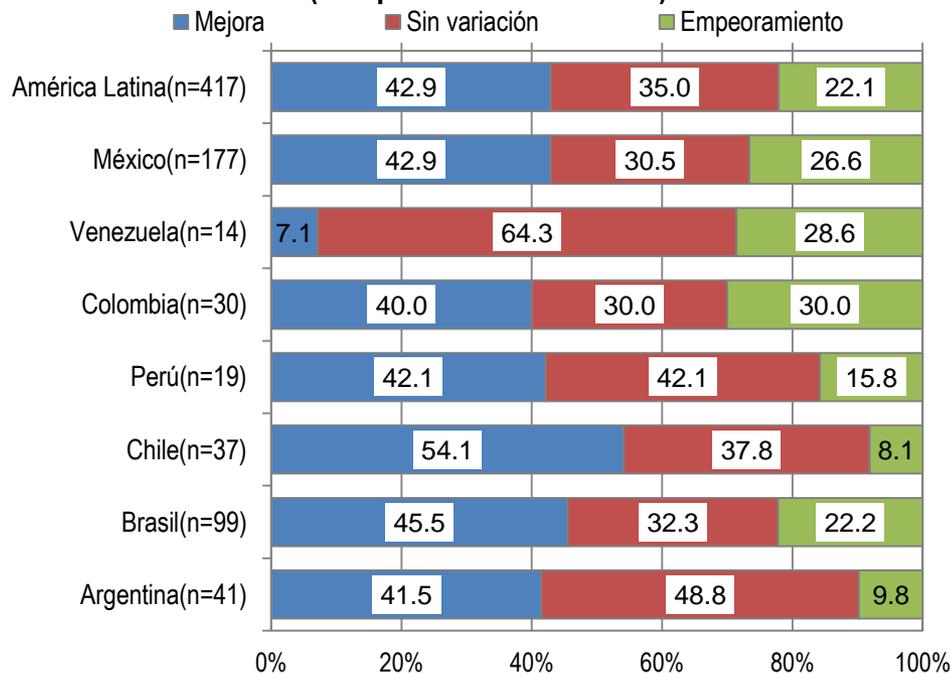
- El índice de difusión (I.D., percepción empresarial) del 2017 para todo el conjunto Latinoamericano, ha mejorado casi duplicando los números del año anterior (11.7→20.8). Por países, podemos ver que Chile cuadruplicó las cifras del año anterior, gracias a la recuperación de los precios del cobre (10.8 % →46.0 %). En Brasil y Argentina, donde la demanda interna están en un tono de recuperación, la primera ascendió su cifra (-11.5→23.3), y la segunda septuplicó su cifra desde la encuesta anterior (4.3→31.7).
- Junto con la influencia del nuevo gobierno de EEUU, el ánimo de expansión de inversión de las empresas japonesas en México parece estar en reposo, con un índice de difusión que ha disminuido notablemente en comparación con el año anterior (31.0→16.3).
- En la expectativa de ganancias para el 2017, en comparación con el año anterior, la proporción de empresas que esperan “equilibrio” ascendieron (27.9 % →35.0 %) y las del “déficit” descendieron (30.2 % →22.1 %). El fin de la desaceleración económica de Sudamérica, reflejó la disminución del ambiente de recesión de los negocios.

Índice de difusión (ID): Valor que se obtiene restando de la proporción de empresas que prevén “mejora” para 2017 con respecto al año anterior, la proporción de empresas que prevén “empeoramiento”

ID para 2017 por países



Expectativas de ganancias empresariales para 2017 (comparativa año anterior)



II – 1 – (3) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017

- En todo el conjunto latinoamericano, la proporción de las empresas que han citado “Aumento de la facturación en el mercado local”(73.2%) ha sido la más alta. Seguido por la respuesta “Reducción de otros gastos” (21.2%). Por otro lado, gracias a la estabilización cambiaria, la proporción de “Fluctuación del tipo de cambio” disminuyó (29.3%→15.6 %).
- Analizando cada país, en la Argentina, donde el crecimiento económico ha tenido un giro positivo, la respuesta “Aumento de la facturación en el mercado local” alcanzó el 94.1%. Así también, la proporción de las empresas que han citado la respuesta “Políticas implementadas por el gobierno local”(11.8%) ha sido la más alta de la región, basado en políticas más favorables para los negocios que lleva adelante el gobierno de Mauricio Macri.
- En Brasil, el mejoramiento está respaldado por el “Aumento de la facturación en el mercado local” (43.8%→75.6%), y por el otro lado, el continuo esfuerzo de la “Reducción de otros gastos” (40.0%), y la “Reducción de los costos de personal”(28.9%).
- En Chile, la recuperación de los precios de los recursos naturales estimuló la exportación, por lo cual dicho país obtuvo el porcentaje más alto (30.0%) de las empresas que eligieron el “Aumento de la facturación como consecuencia de ampliación de las exportaciones” de toda la región.

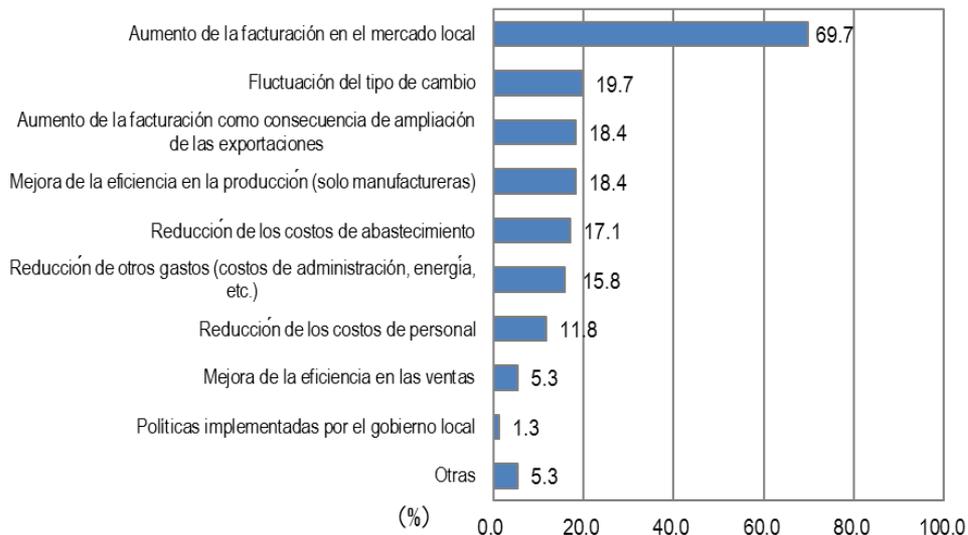
Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017(Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

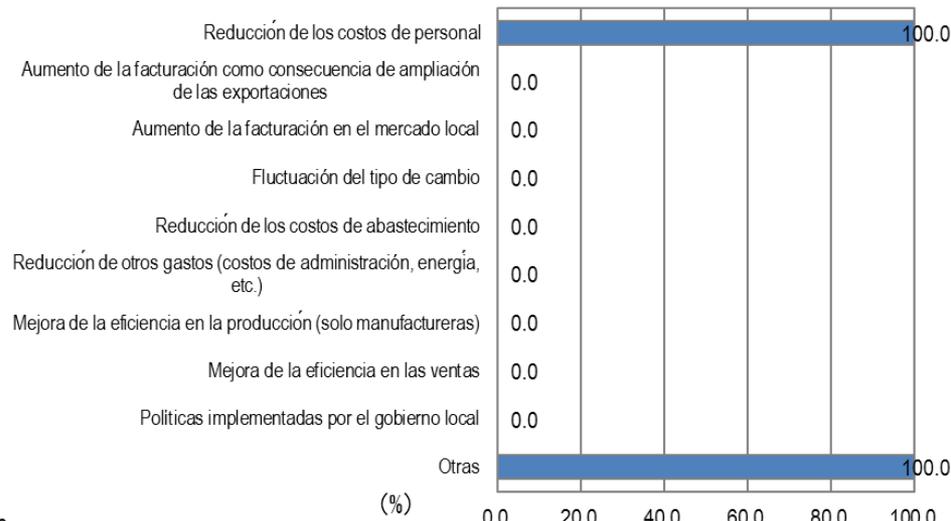
	Número de respuestas válidas	Aumento de la facturación como consecuencia de ampliación de las exportaciones	Aumento de la facturación en el mercado local	Fluctuación del tipo de cambio	Reducción de los costos de abastecimiento	Reducción de los costos de personal	Reducción de otros gastos (costos de administración, energía, etc.)	Mejora de la eficiencia en la producción (solo manufactureras)	Mejora de la eficiencia en las ventas	Políticas implementadas por el gobierno local	Otras
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
Colombia	12	25.0	75.0	8.3	0.0	8.3	8.3	0.0	8.3	0.0	8.3
Perú	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) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 (por países 1)

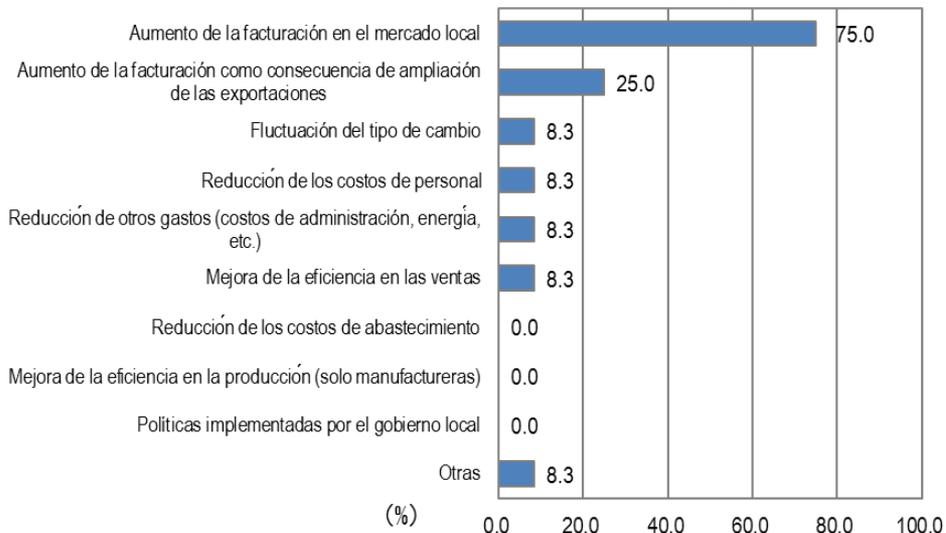
Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : México(n=76)



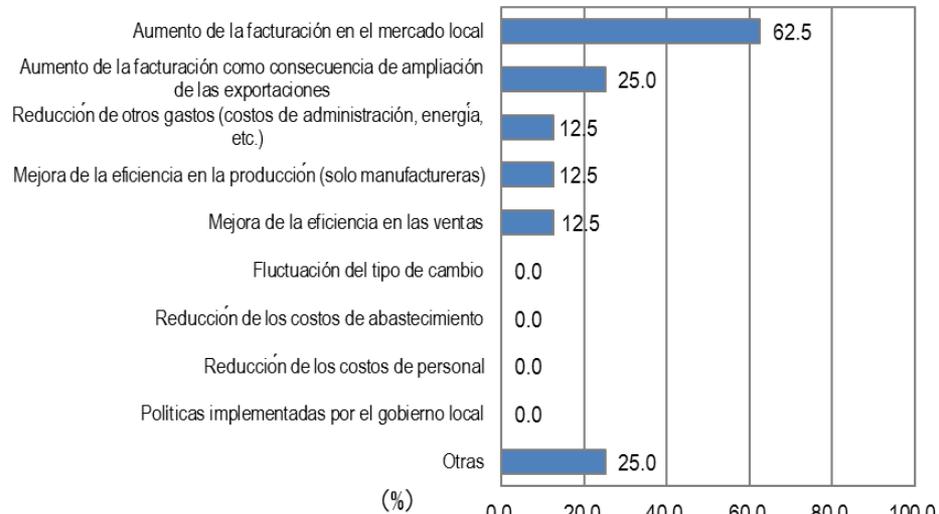
Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Venezuela(n=1)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Colombia(n=12)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Perú(n=8)

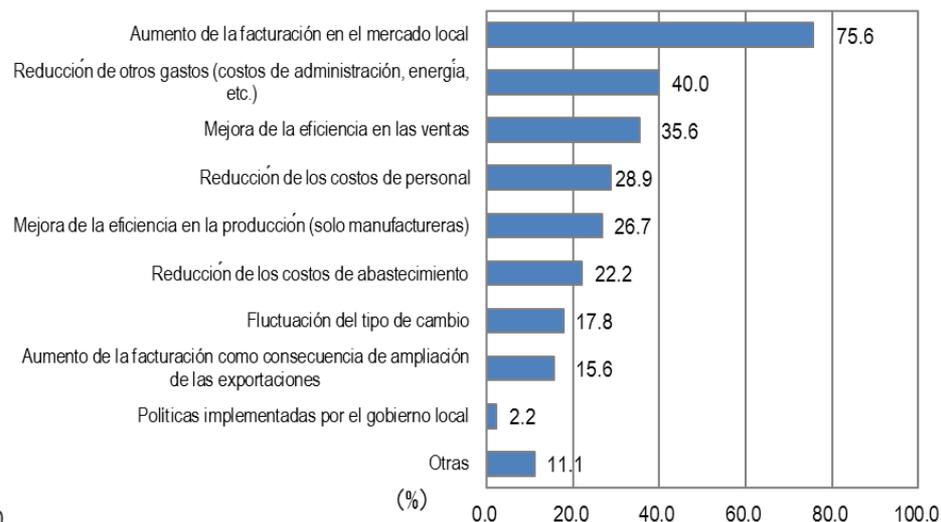


II – 1 – (3) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 (por países 2)

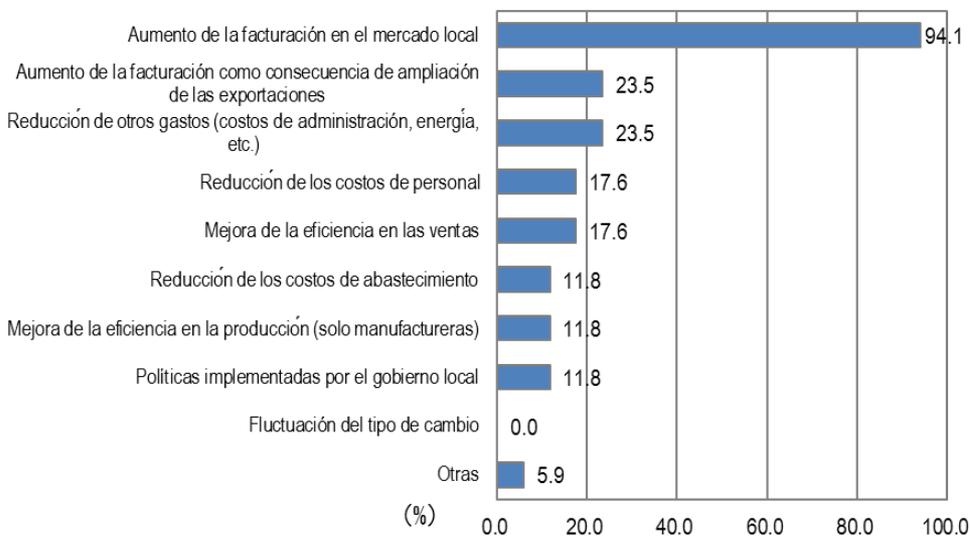
Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Chile(n=20)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Brasil(n=45)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Argentina(n=17)



II – 1 – (4) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017

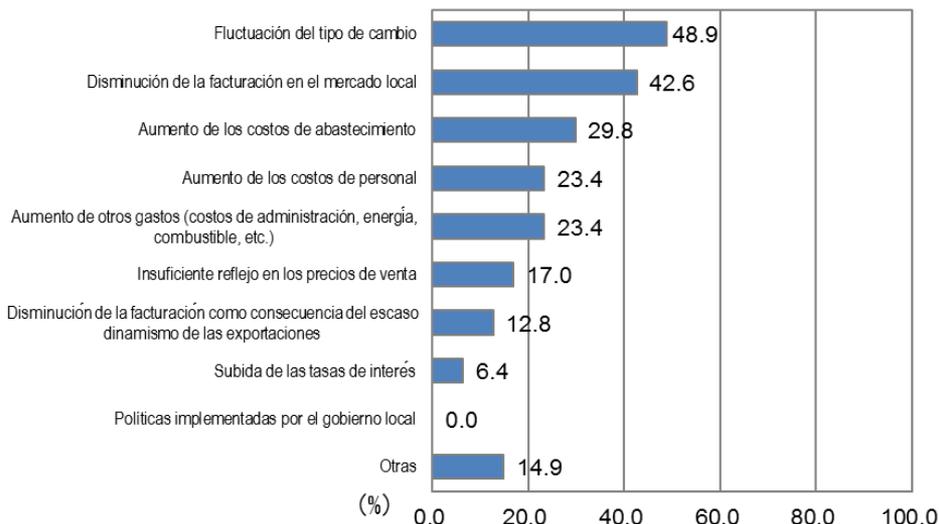
- En el conjunto Latinoamericano, los motivos más citados fueron la “Disminución de la facturación en el mercado local”, “Fluctuación del tipo de cambio”, “Aumento de los costos de abastecimiento”, y el “Aumento de los costos del personal”.
- En México, al igual que el año anterior, la “Fluctuación del tipo de cambio” (48.9%) fue la razón más citada, influenciado por las renegociaciones del TLCAN y la inestabilidad política de EEUU. Igualmente, aquellas empresas que se dedican a la importación y a la venta nacional, apuntaron principalmente al “Aumento del costo de abastecimiento” (29.8%).
- Venezuela obtuvo una citación del 100% en cuanto a “Políticas implementadas por el gobierno local” y la “Disminución de la facturación en el mercado local”, reflejando la confusión económica y política a la que está sometida.
- En Brasil, no hubo ninguna empresa que citara la “Políticas implementadas por el gobierno local” como razón de empeoramiento de las expectativas de ganancias, gracias a la reforma estructural que realiza el gobierno de Michel Temer.

Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017(Respuestas múltiples)

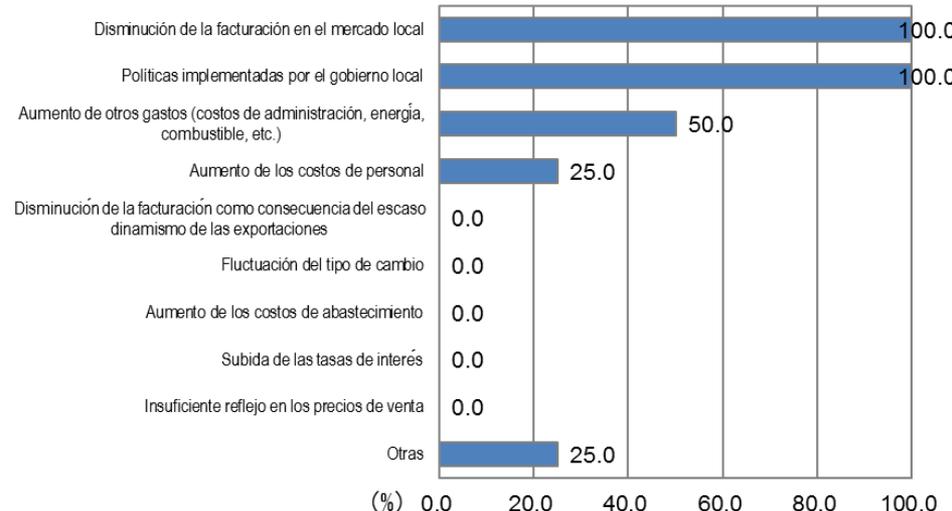
	Número de respuestas válidas	Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones	Disminución de la facturación en el mercado local	Fluctuación del tipo de cambio	Aumento de los costos de abastecimiento	Aumento de los costos de personal	Aumento de otros gastos (costos de administración, energía, combustible, etc.)	Subida de las tasas de interés	Insuficiente reflejo en los precios de venta	Políticas implementadas por el gobierno local	Otras	(Unidad:%)
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	
Colombia	9	33.3	66.7	22.2	22.2	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	22.2	
Perú	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) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 (por países 1)

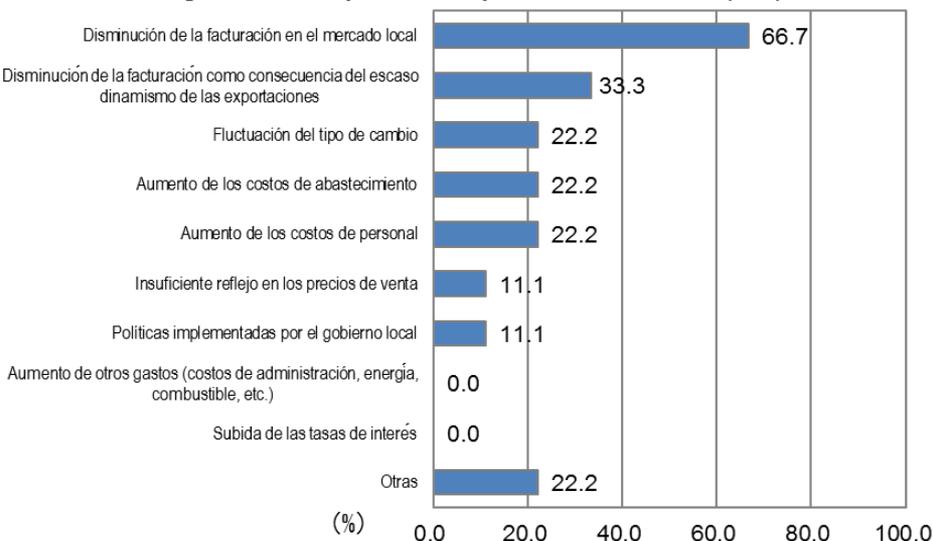
Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : México(n=47)



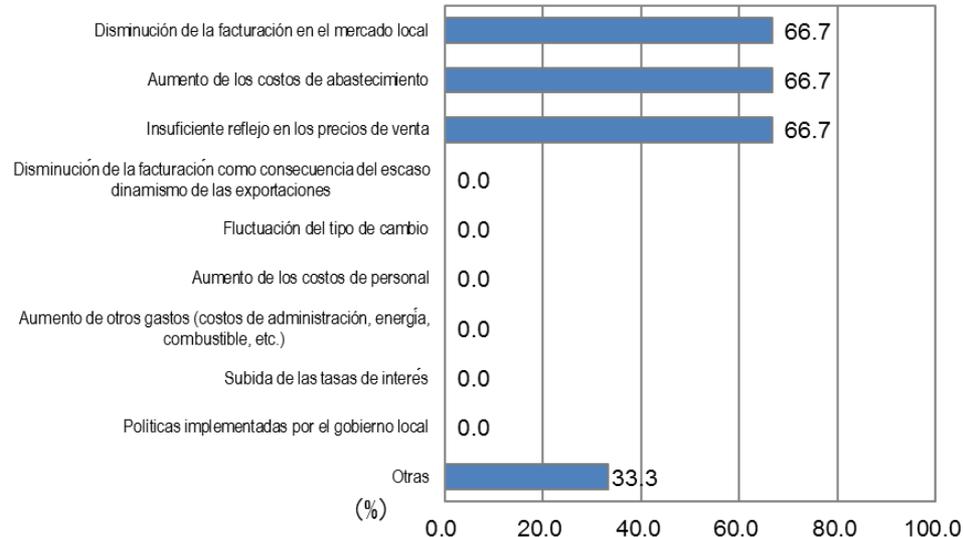
Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Venezuela(n=4)



Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Colombia(n=9)

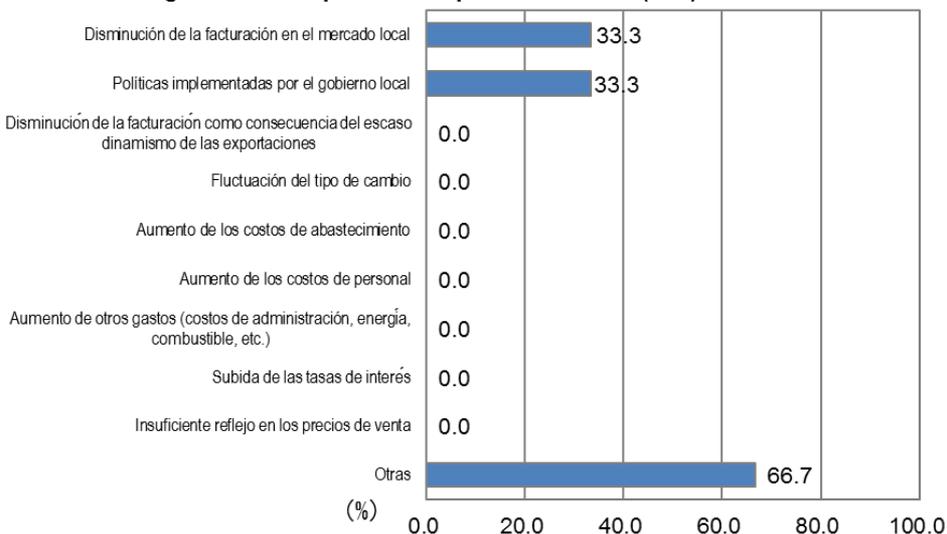


Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Perú(n=3)

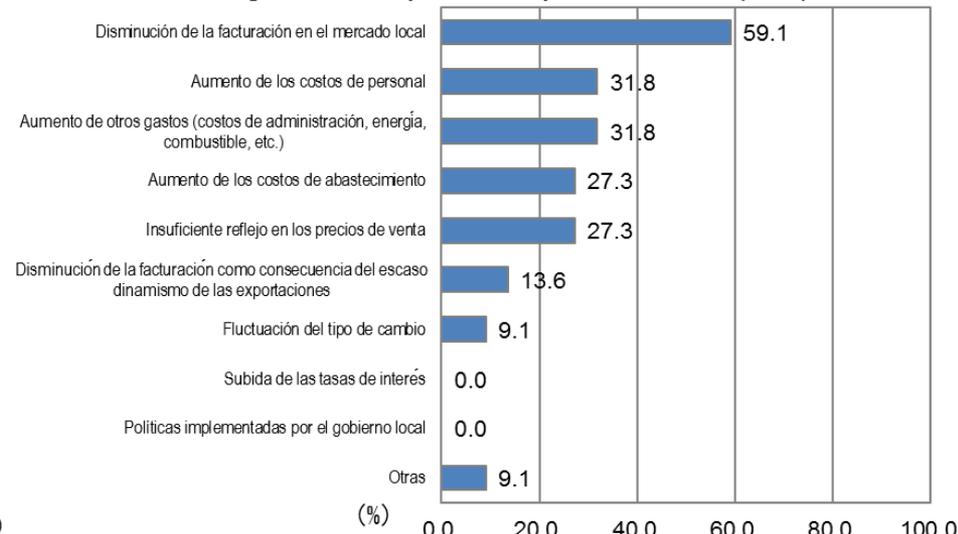


II – 1 – (4) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 (por países 2)

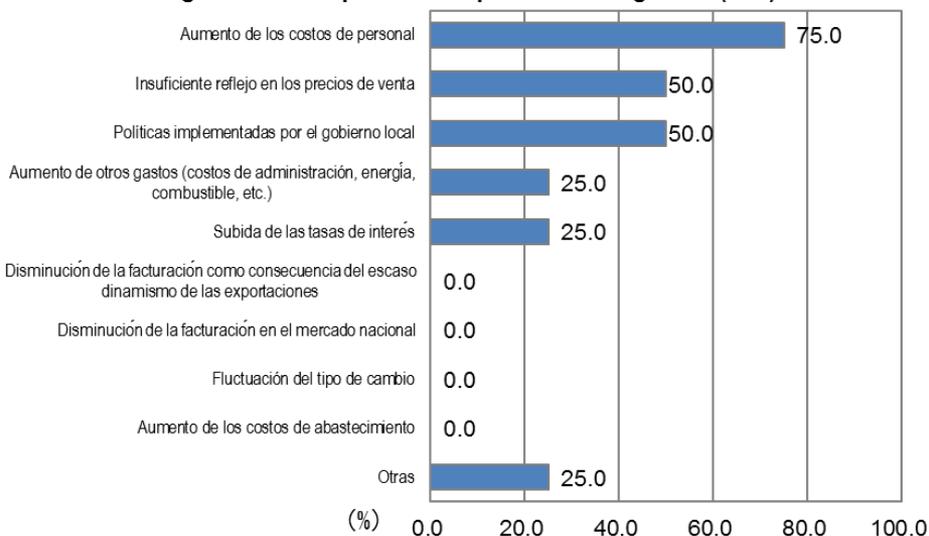
Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Chile(n=3)



Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Brasil(n=22)



Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2017 : Argentina(n=4)

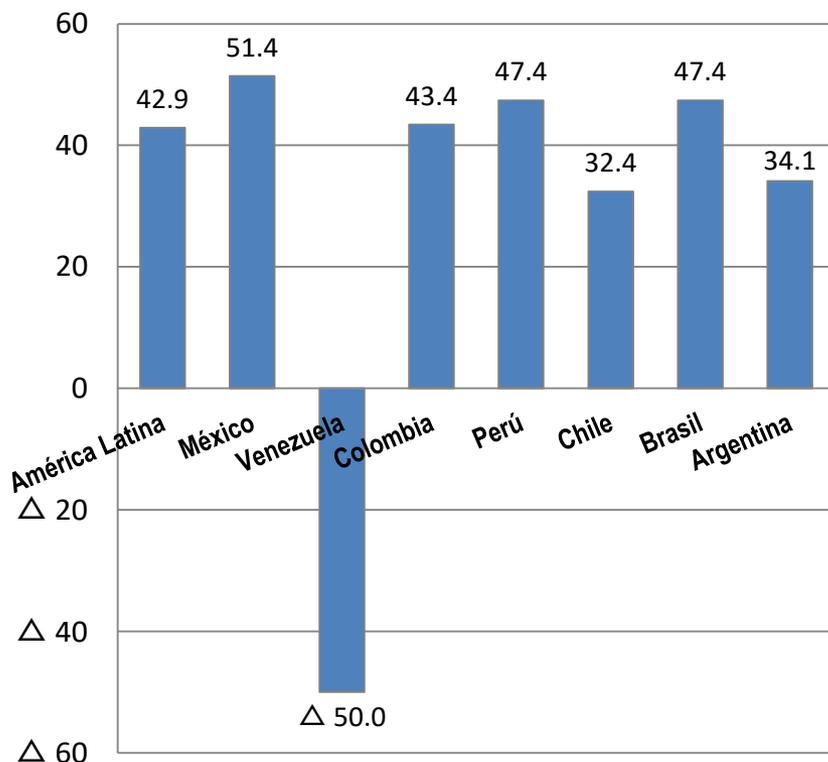


II – 2 – (1) Expectativas de ganancias empresariales para 2018 (comparativa año anterior)

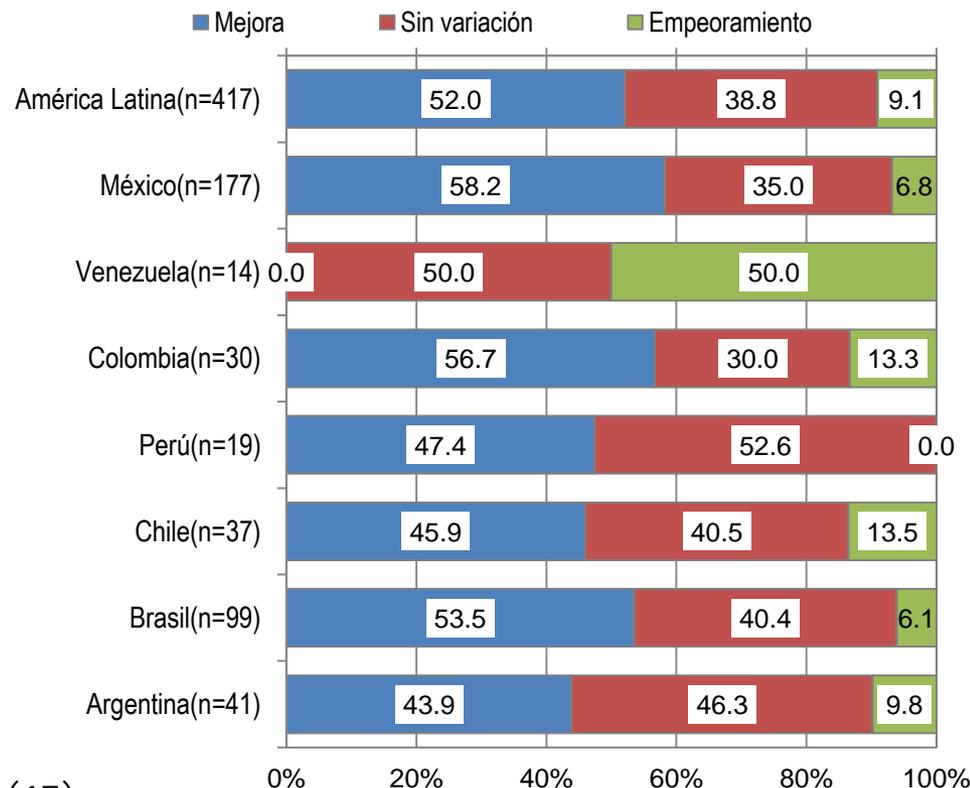
- El índice de difusión (D.I., percepción empresarial) para el 2018 es positiva con la excepción de Venezuela. Se espera que Brasil y Argentina mantengan el crecimiento económico.
- México mantiene, a pesar de la opacidad que rodea la renegociación de la TLCAN., su alto índice de difusión del 2018. Por lo que varias empresas prevén que los negocios en curso seguirán siendo firmes.
- En la perspectiva de ganancia para el 2018 en comparación con la del 2017, el 52% de las empresas prevén “mejora”, siendo casi 10 puntos mayor que la cifra anterior.

Índice de difusión (ID): Valor que se obtiene restando de la proporción de empresas que prevén “mejora” para 2018 con respecto al año anterior, la proporción de empresas que prevén “empeoramiento”

ID para 2018 por países



Expectativas de ganancias empresariales para 2018 (comparativa año anterior)



II – 2 – (2) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018

- En el conjunto Latinoamericano, al igual que el año anterior, la tasa más alta de respuesta fue el “Aumento de la facturación en el mercado local” (75.1%), especialmente en países como Brasil (83.0%) y Argentina (88.9%) sobresalieron las proporciones.
- En Perú, el “Aumento de la facturación como consecuencia de la ampliación de las exportaciones” (44.4%) fue la razón más citada, principalmente por las empresas mayoristas y minoristas (incluyendo a las de comercio) . En cuanto a las “Otras” (44.4%) razones, se citaron argumentos como la inserción de nuevos productos y el aumento del volumen de producción.
- En Argentina, las automotrices que citaron la “Reducción de los costos de abastecimiento” (11.8%→22.2%), y la “Mejora de la eficiencia en la producción” (11.8%→27.8%), aumentaron en comparación con el 2017, gracias a la eliminación de las restricciones a la importación y del control cambiario.

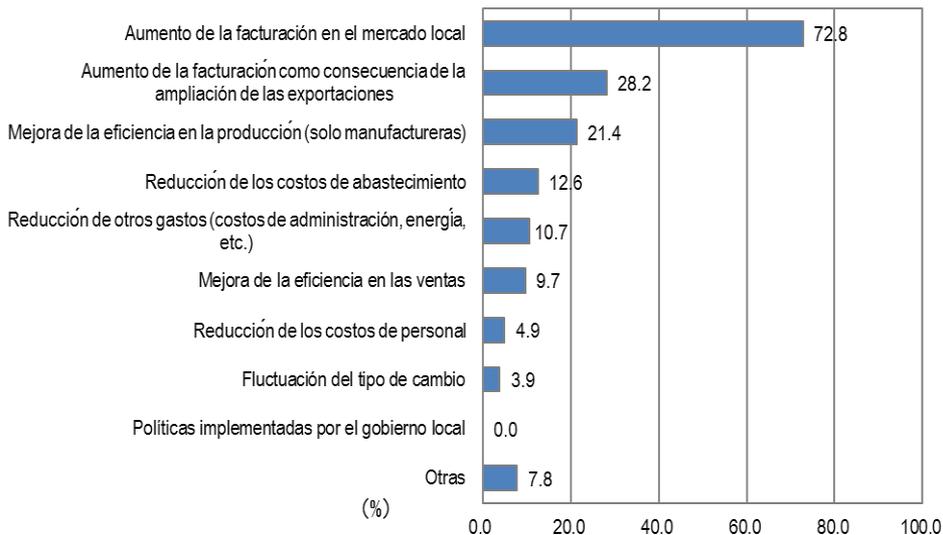
Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018(Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

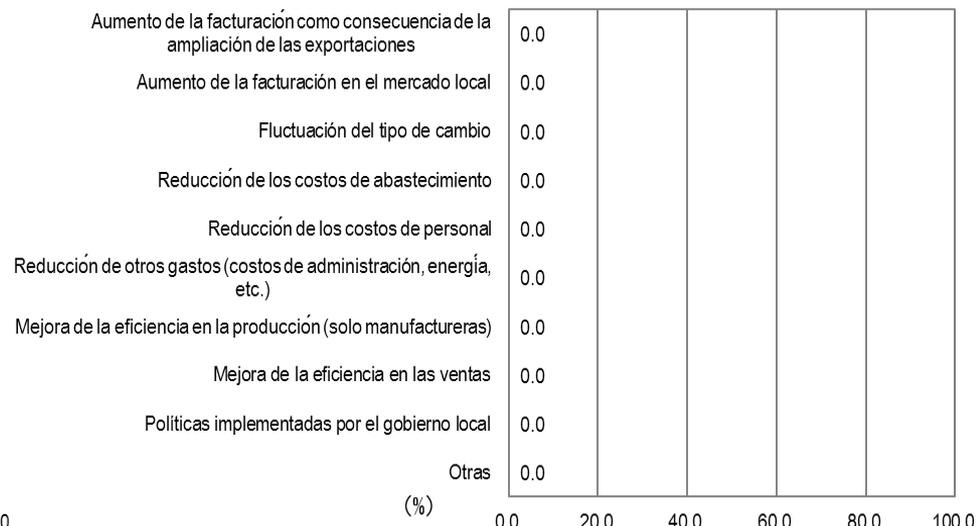
	Número de respuestas válidas	Aumento de la facturación como consecuencia de la ampliación de las exportaciones	Aumento de la facturación en el mercado local	Fluctuación del tipo de cambio	Reducción de los costos de abastecimiento	Reducción de los costos de personal	Reducción de otros gastos (costos de administración, energía, etc.)	Mejora de la eficiencia en la producción (solo manufactureras)	Mejora de la eficiencia en las ventas	Políticas implementadas por el gobierno local	Otras
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
Colombia	17	23.5	76.5	5.9	0.0	11.8	23.5	5.9	17.6	0.0	5.9
Perú	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) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 (por países 1)

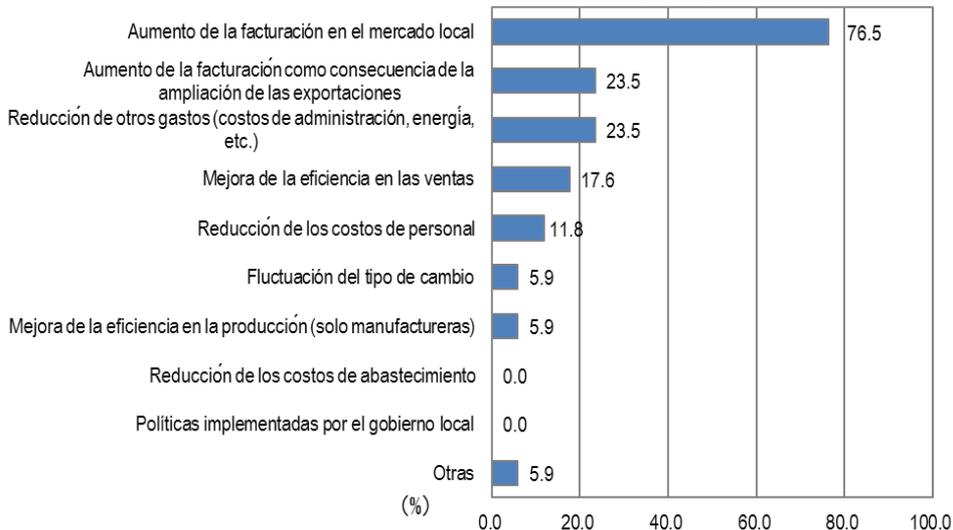
Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : México(n=103)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Venezuela(n=0)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Colombia(n=17)

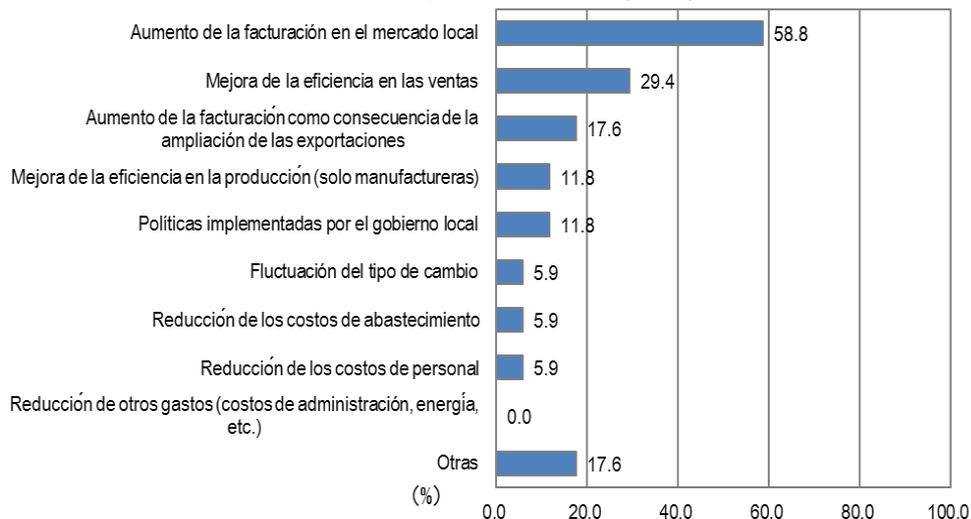


Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Perú(n=9)

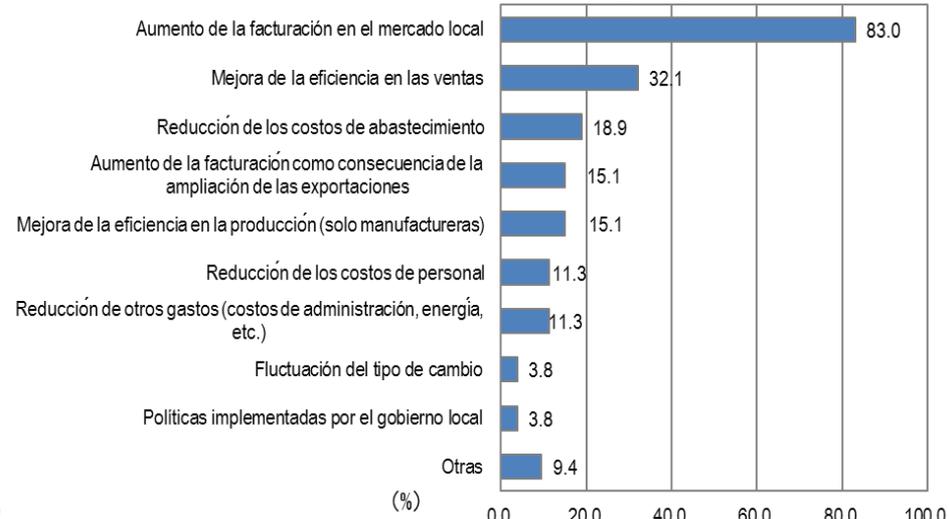


II – 2 – (2) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 (por países 2)

Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Chile(n=17)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Brasil(n=53)



Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Argentina(n=18)



II – 2 – (3) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018

- En todo el conjunto Latinoamericano, la tasa de respuesta de “Disminución de la facturación en el mercado local” fue la más citada (42.1%), seguido por “Políticas implementadas por el gobierno local” (28.9%).
- En México, las respuestas más citadas, principalmente por aquellas empresas que destinan sus ventas al mercado local, fueron “Disminución de la facturación en el mercado local” (58.3%) y el “Insuficiente reflejo en los precios de venta” (25.0%), influenciado por la devaluación del peso y la inflación. Igualmente, la proporción de “Fluctuación del tipo de cambio”(48.9%→16.7%) y de “aumento de los costos de abastecimiento” (29.8%→16.7%) disminuyeron, reduciendo el impacto negativo en su totalidad.

Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 (Respuestas múltiples)

	Número de respuestas válidas	Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones	Disminución de la facturación en el mercado local	Fluctuación del tipo de cambio	Aumento de los costos de abastecimiento	Aumento de los costos de personal	Aumento de otros gastos (costos de administración, energía, combustible, etc.)	Subida de las tasas de interés	Insuficiente reflejo en los precios de venta	Políticas implementadas por el gobierno local	Otras
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
Colombia	4	50.0	25.0	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	50.0	25.0
Perú	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

(Unidad:%)

II – 2 – (3) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 (por países 1)

Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : México(n=12)



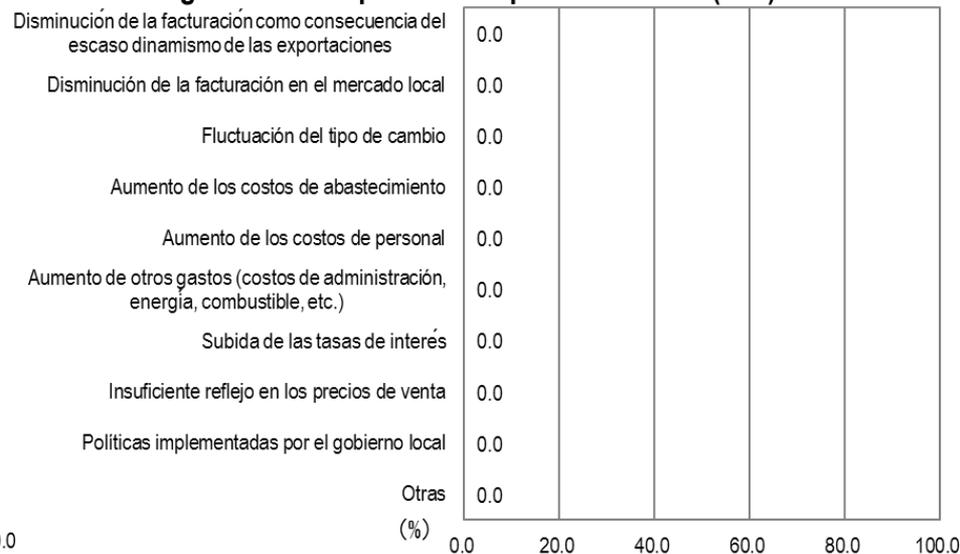
Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Venezuela(n=7)



Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Colombia(n=4)

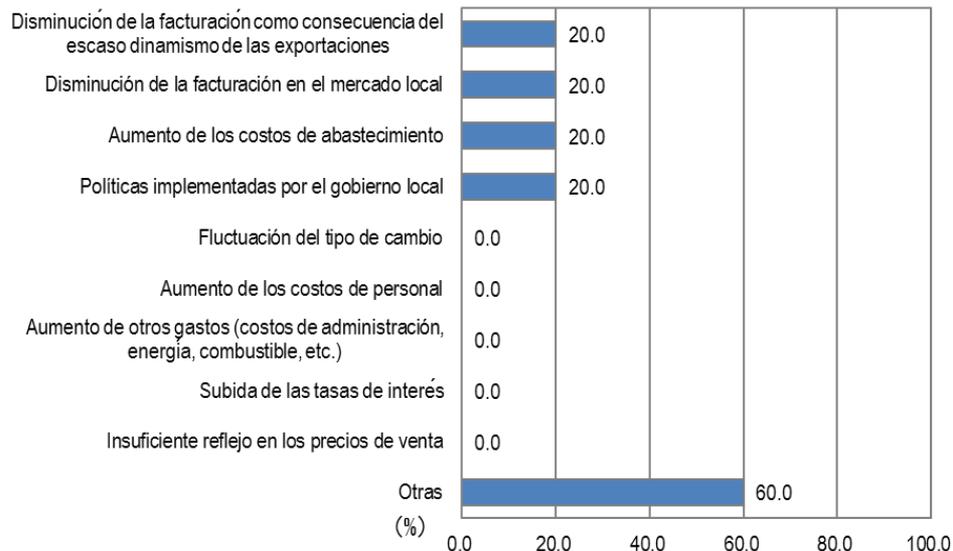


Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Perú(n=0)



II – 2 – (3) Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 (por países 2)

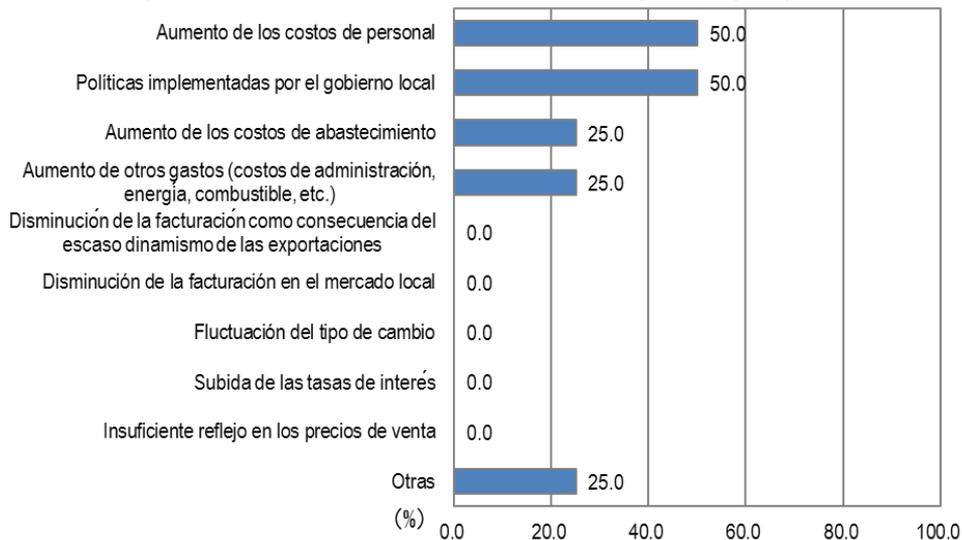
Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Chile(n=5)



Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Brasil(n=6)



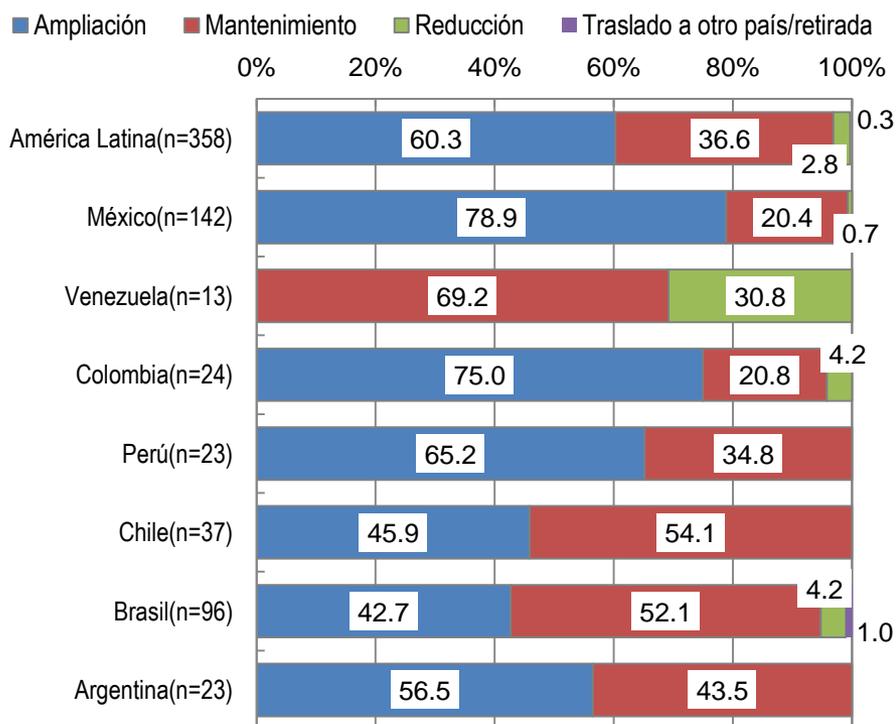
Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2018 : Argentina(n=4)



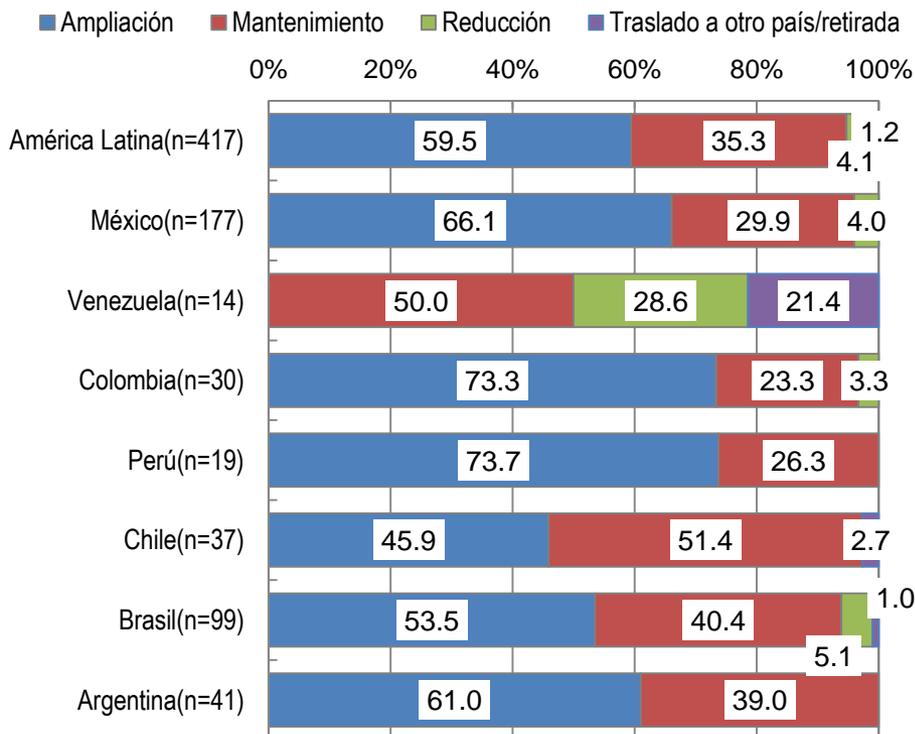
II – 3 – (1) Evolución de los negocios para los próximos dos años

- Para toda Latinoamérica, la opción que prevé “Ampliación” obtuvo casi el 60% de respuestas al igual que el año anterior. Cifra que no alcanzó a la del Sureste Asiático (70.0%), pero que superó a Europa Oriental (57.9%), ASEAN (55.7%), África (52.9%), Oriente Medio (49.8%), y Asia Oriental (46.7%). Haciendo notar una postura más positiva de las empresas japonesas radicadas en Latinoamérica en comparación con las de otras regiones emergentes.
- En Colombia y Perú, ambos países obtuvieron una proporción alta de cerca del 74%, de la respuesta “Ampliación”. En Brasil, la misma cifra subió 10 puntos, en base a una expectativa de recuperación definitiva de la economía local (42.7%→53.5%).
- En México, “Ampliación” descendió cerca de 12 puntos (78.9%→66.1%), “Mantenimiento” ascendió cerca de 10 puntos (20.4%→29.9%), haciendo notar un comportamiento más cauteloso que el año anterior.
- En Venezuela, se citó por primera vez la respuesta “Traslado o retirada” (21.4%), debido al agravamiento del ambiente de negocios y de la inseguridad.

Estudio del año fiscal 2016



Estudio del año fiscal 2017



II – 3 – (2) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Razones de la ampliación

- En todo el conjunto Latinoamericano, las razones más citadas para ampliar sus negocios en los próximos dos años fueron el “Aumento de la facturación”(89.1%) y el “Gran desarrollo o potencial” (47.6%).
- En Colombia, la tasa de respuesta del “Aumento de la facturación” ascendió enormemente en comparación con el año anterior (77.8%→90.9%). Al igual que en Chile y Brasil, donde la proporción superó el 90%. Perú fue el único país donde el índice de “Gran desarrollo o potencial” ascendió (60.0%→71.4%).
- Argentina obtuvo la tasa más alta de la región en cuanto a “Relaciones con clientes/proveedores”(36.0%) como razones de ampliación, principalmente por empresas del sector automotriz y de comercio. Igualmente, “Desregulaciones” obtuvo la mayor proporción de la región, principalmente entre las empresas de comercio, gracias al avance de las mejoras en las restricciones que existían en comercio exterior (16.0%).

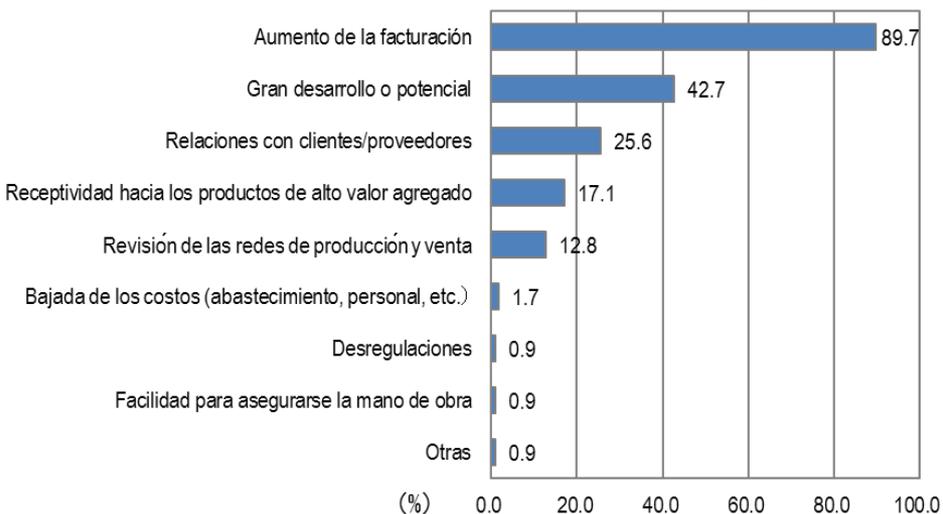
Razones de la ampliación (Respuestas múltiples)

	Número de respuestas válidas	Aumento de la facturación	Gran desarrollo o potencial	Receptividad hacia los productos de alto valor agregado	Bajada de los costos (abastecimiento, personal, etc.)	Desregulaciones	Facilidad para asegurarse la mano de obra	Revisión de las redes de producción y venta	Relaciones con clientes/proveedores	Otras
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
Colombia	22	90.9	45.5	13.6	0.0	4.5	0.0	4.5	22.7	4.5
Perú	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

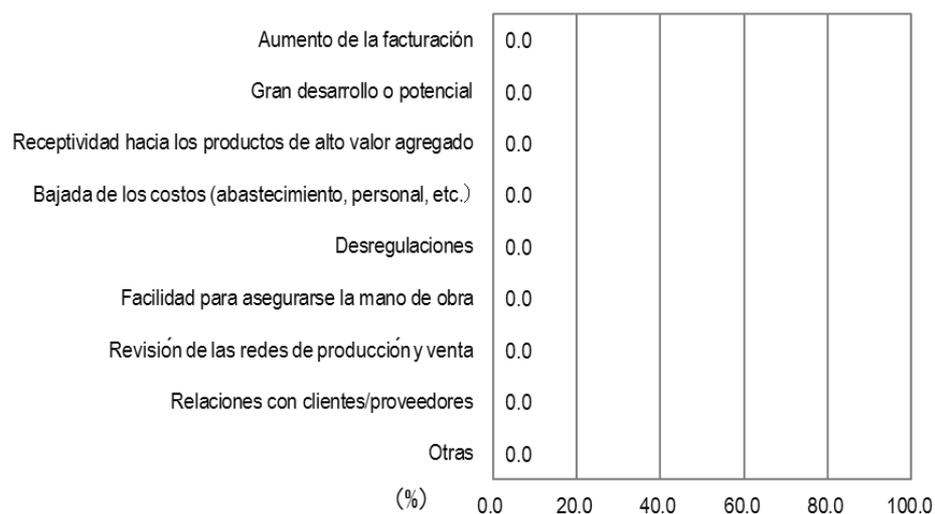
(Unidad:%)

II – 3 – (2) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Razones de la ampliación (por países 1)

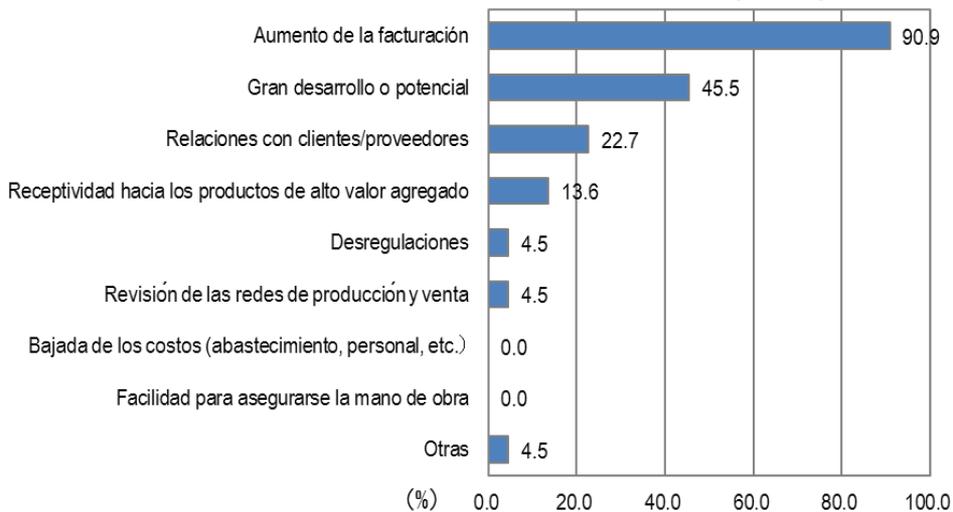
Razones de la ampliación : México(n=117)



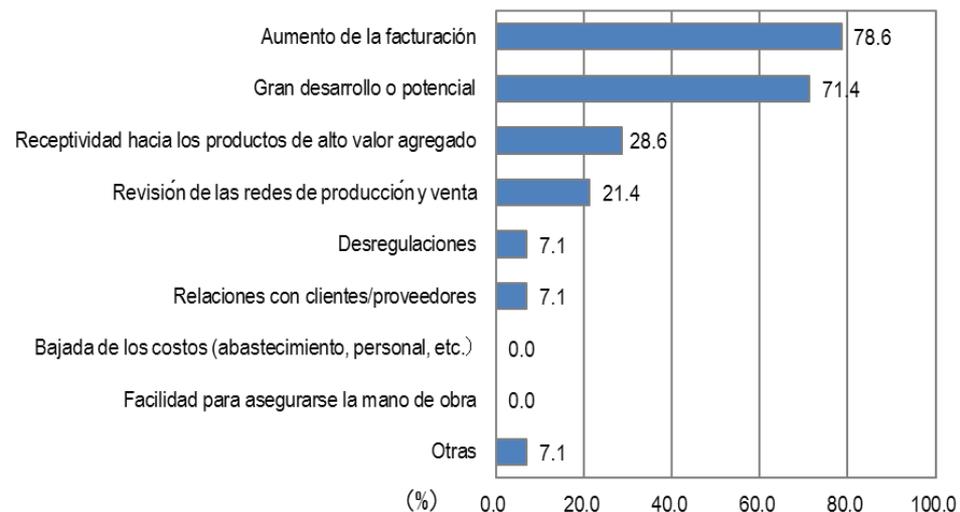
Razones de la ampliación : Venezuela(n=0)



Razones de la ampliación : Colombia(n=22)

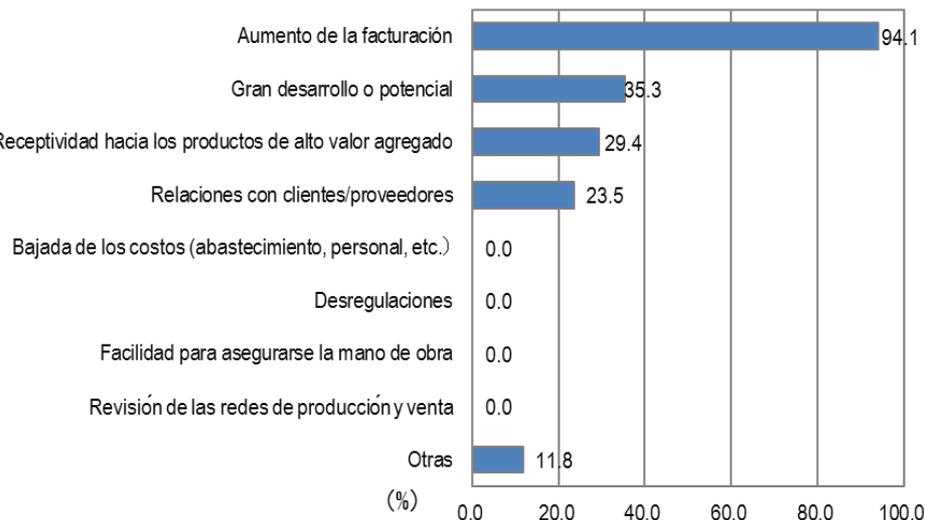


Razones de la ampliación : Perú(n=14)

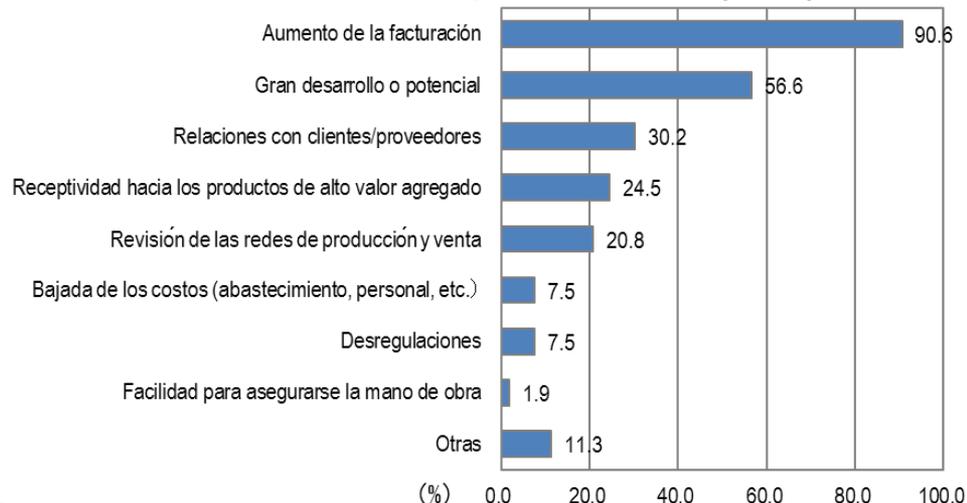


II – 3 – (2) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Razones de la ampliación (por países 2)

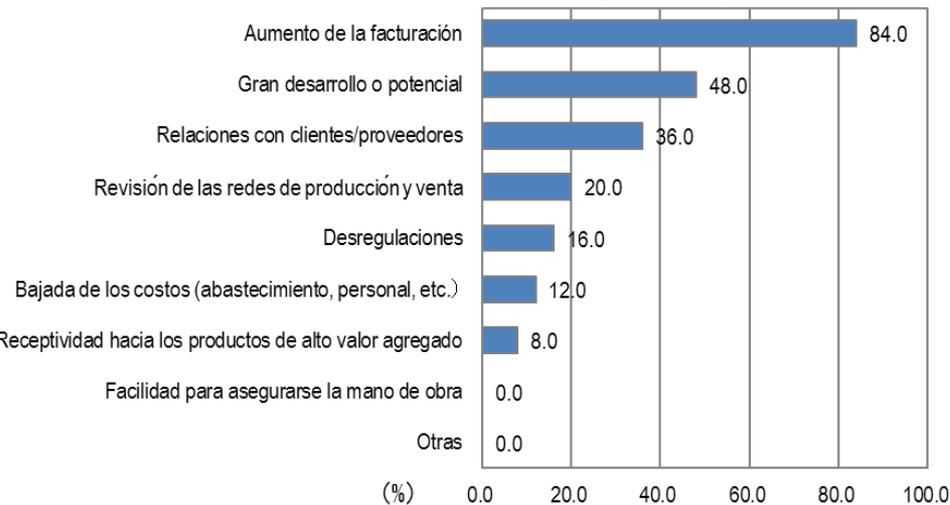
Razones de la ampliación : Chile(n=17)



Razones de la ampliación : Brasil(n=53)



Razones de la ampliación : Argentina(n=25)



II – 3 – (3) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Funciones que serán ampliadas

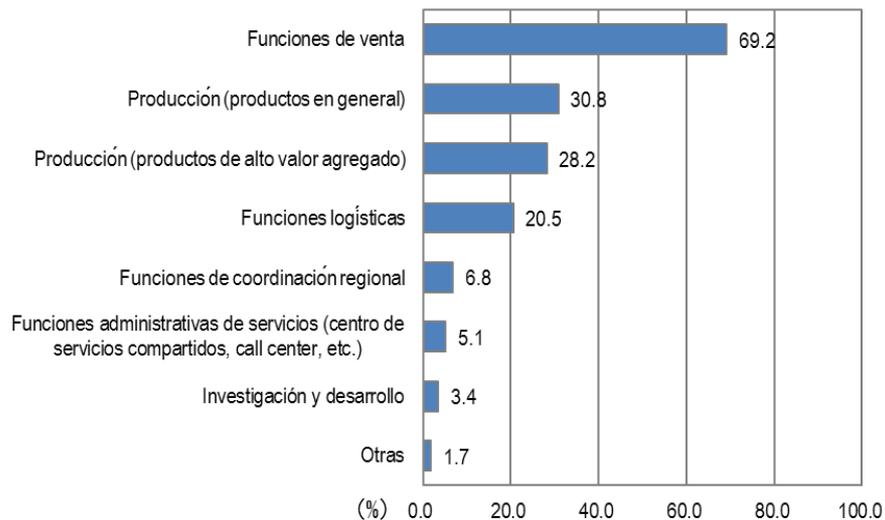
- En todo el conjunto de Latinoamericano, la tasa de respuesta de “Funciones de venta” fue la más alta al igual que el año anterior (76.4%→75.0 %). Especialmente en Colombia, donde la misma respuesta alcanzó el 95.5%. La tasa de respuesta de “Funciones de venta” superó enormemente la cifra de la región de Asia (62.3%) , aunque por el otro lado, la tasa de respuesta de las empresas que citaron “Producción” (en Asia 26.1% para productos en general, y el 32.3% para los de alto valor agregado), fueron bajos. Desde este punto de vista, podemos decir que las empresas japonesas radicadas en Latinoamérica, están captando a dicha región principalmente como un mercado de venta.
- En Chile la tasa de respuesta para “Producción (productos en general)” (11.8%→ 23.5 %) y “Producción (productos de alto valor agregado)” (5.9%→17.6 %) ascendieron, por lo que se puede ver un movimiento para fortalecer la capacidad de producción en dicho país.
- En la Argentina, se pudo observar un movimiento de diversificación de las funciones de dicho país, con el aumento de la tasa de las respuestas “Investigación y desarrollo”(0%→12.0 %), “Funciones de coordinación regional” (0%→16.0 %), y “Funciones logísticas” (15.4%→24.0 %).

Funciones que serán ampliadas(Respuestas múltiples)

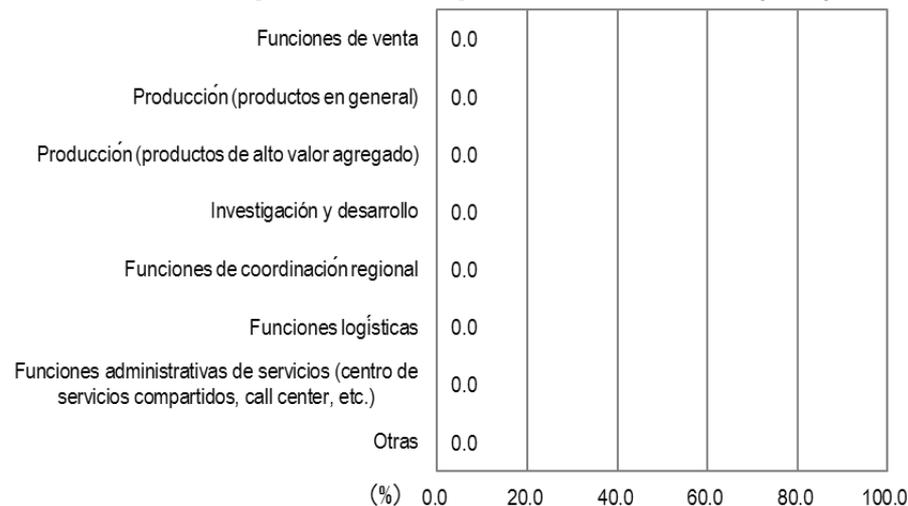
	Número de respuesta válida	Funciones de venta	Producción (productos en general)	Producción (productos de alto valor agregado)	Investigación y desarrollo	Funciones de coordinación regional	Funciones logísticas	Funciones administrativas de servicios (centro de servicios compartidos, call center, etc.)	Otras	(Unidad:%)
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	
Colombia	22	95.5	4.5	4.5	0.0	4.5	22.7	13.6	0.0	
Perú	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) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Funciones que serán ampliadas (por países 1)

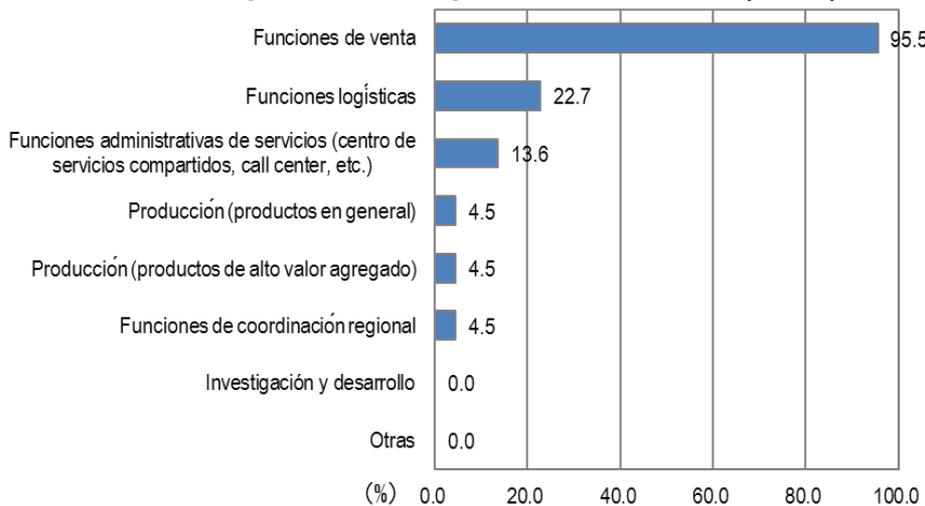
Funciones que serán ampliadas : México(n=117)



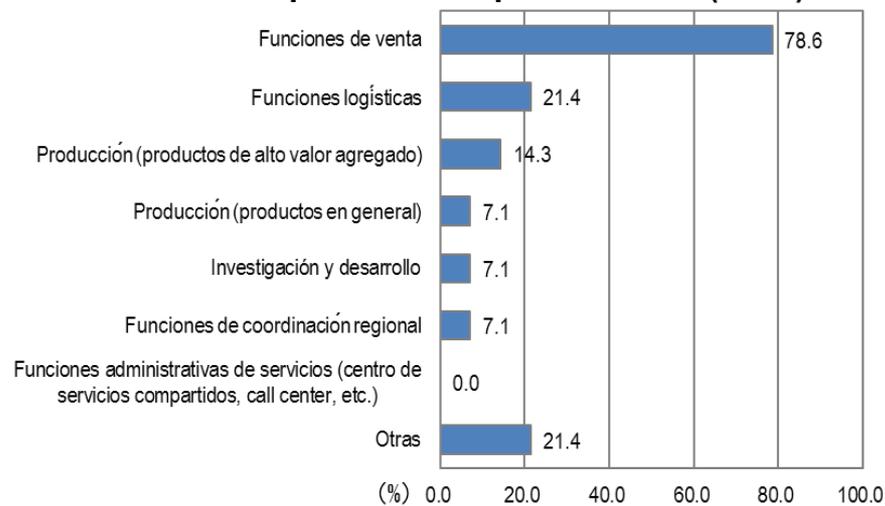
Funciones que serán ampliadas : Venezuela(n=0)



Funciones que serán ampliadas : Colombia(n=22)

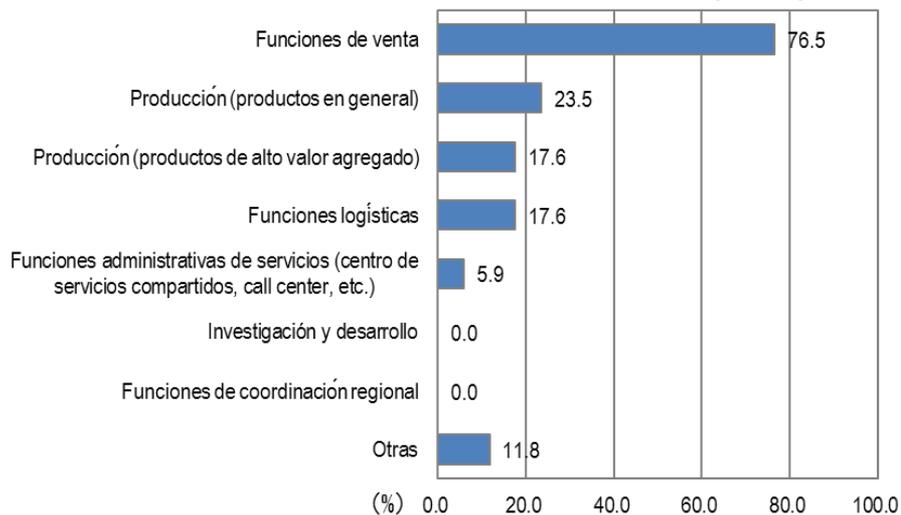


Funciones que serán ampliadas : Perú(n=14)

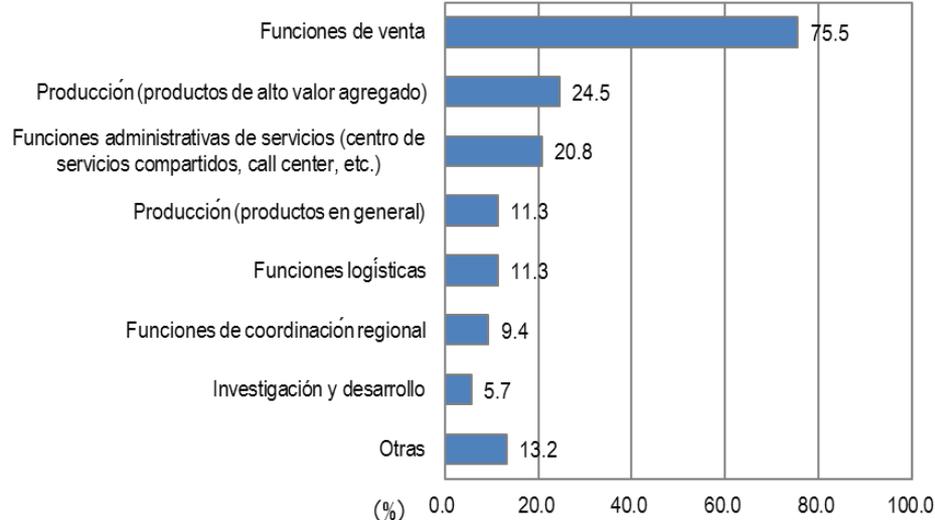


II – 3 – (3) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Funciones que serán ampliadas (por países 2)

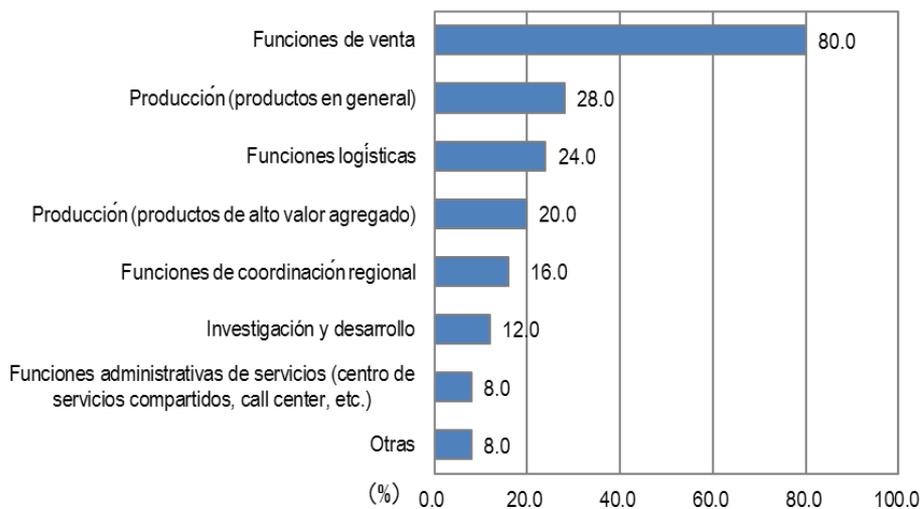
Funciones que serán ampliadas : Chile(n=17)



Funciones que serán ampliadas : Brasil(n=53)



Funciones que serán ampliadas : Argentina(n=25)



II – 3 – (4) Evolución de los negocios para los próximos dos años: Razones de “Reducción” y “Traslado/Retirada”

■ La cantidad de respuestas como “Disminución de la facturación”(81.8% →63.6%), “Escaso desarrollo o potencial”(45.5% →27.3%), y la “Escasa receptividad hacia los productos de alto valor agregado”(18.2% →4.5%) han bajado notablemente, lo que demuestra una recuperación de los mercados locales. Sin embargo y por el otro lado, el número de empresas que citaron “Reducción” y “Traslado/Retirada” se ha duplicado (de 11 empresas a 22 empresas), y el 90% de estas respuestas fueron citadas en Venezuela, Brasil y México.

■ El número de las empresas que eligieron “Otras”, se triplicó (9.1%→31.8%), donde varias empresas expresaron su temor a la situación local, y el agravamiento de la inseguridad.

**Razones de “Reducción” y “Traslado/Retirada”
(conjunto de América Latina, Respuestas múltiples)**

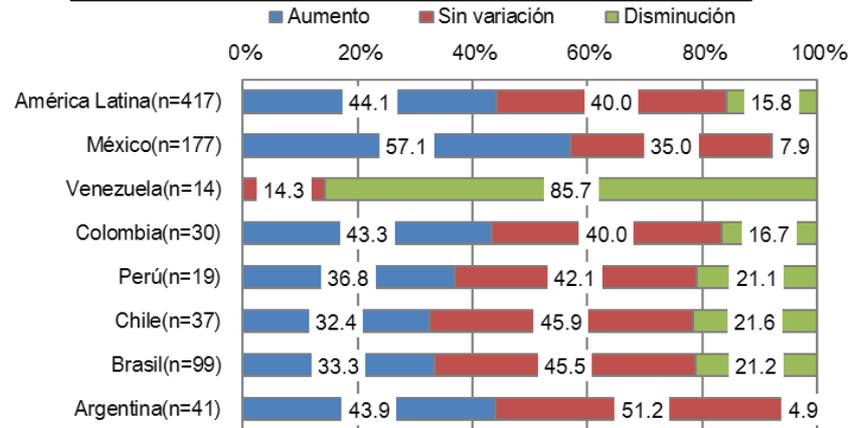


II – 3 – (5) Variación en el número de empleados locales y expatriados japoneses

- En México, la tendencia de aumentar el número de empleados locales y de expatriados japoneses sigue siendo alta, aunque también ha aumentado la cautela (los que eligieron “Sin variación”).
- En la encuesta anterior, el 15.4% de las empresas japonesas en Venezuela contestaron que esperaban reducir el número de sus expatriados japoneses para el 2017, cuando en la realidad resultó ser 35.7%, pudiéndose ver que la situación social y los problemas de seguridad se han agravado drásticamente.

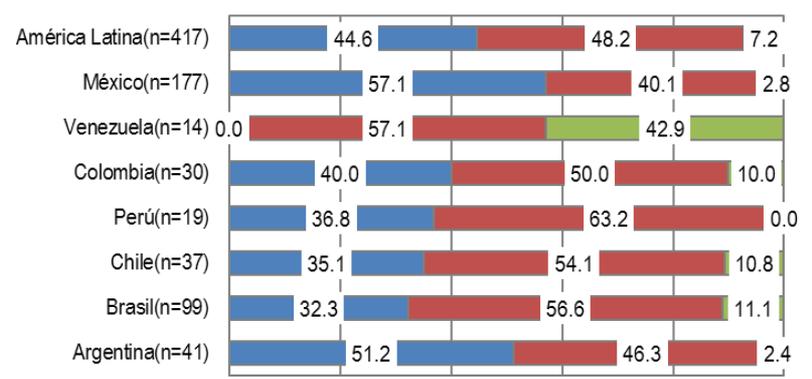
Último año

Número de empleados locales

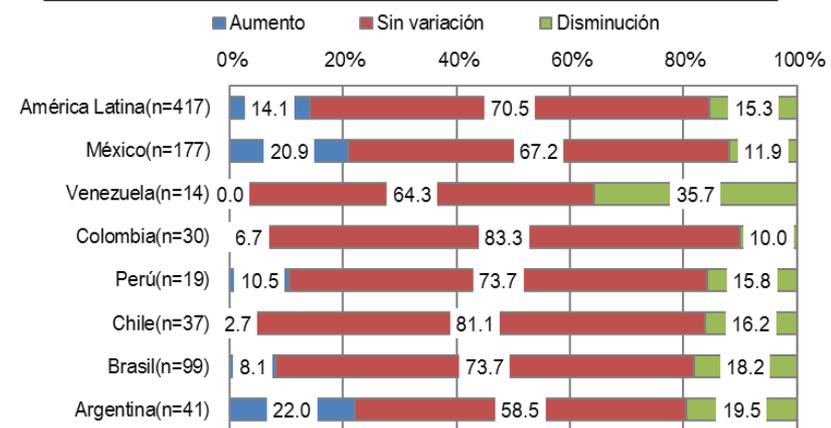


Previsión

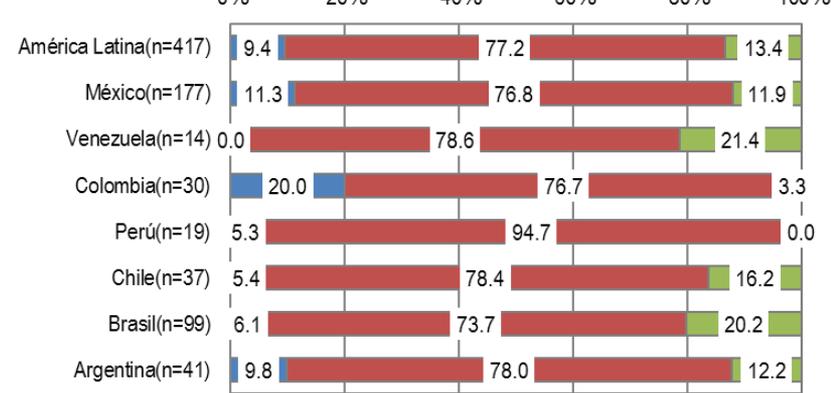
Número de empleados locales



Número de expatriados japoneses



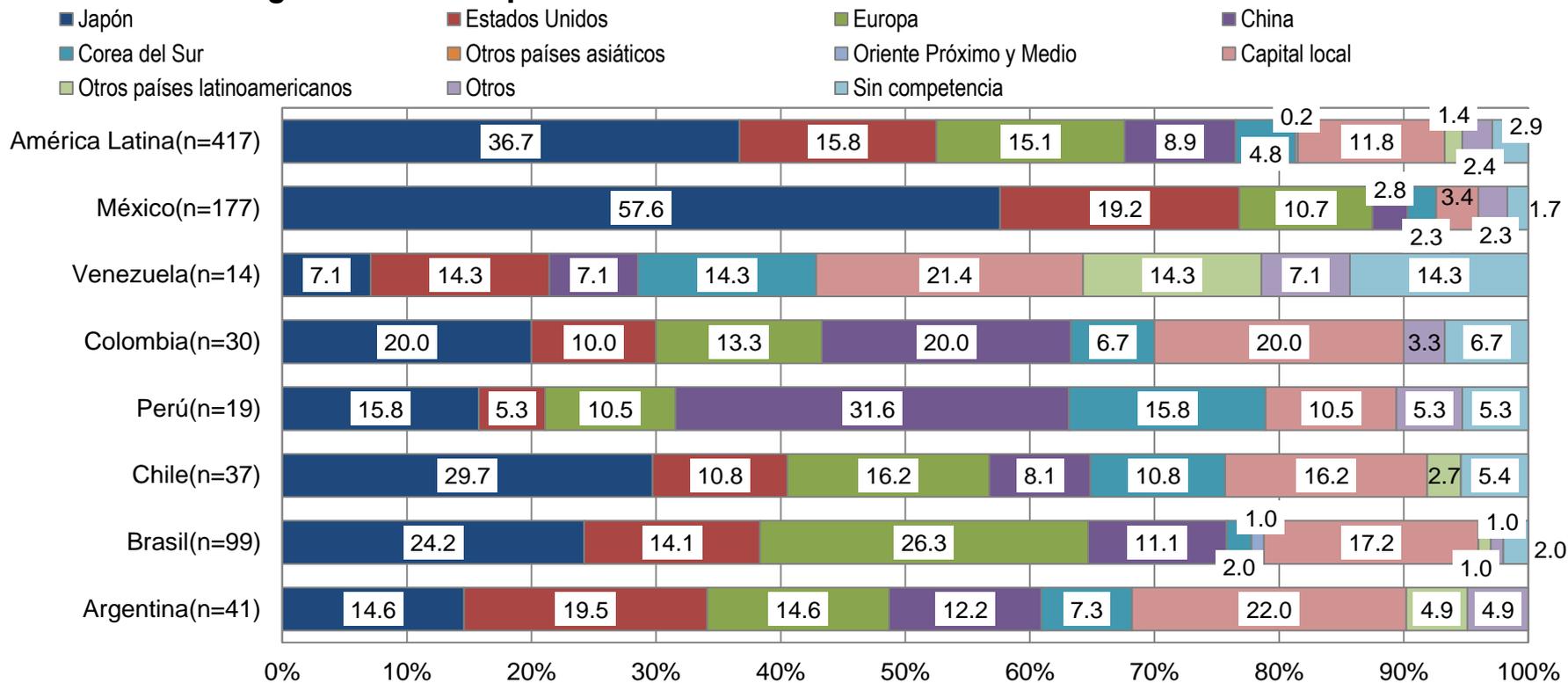
Número de expatriados japoneses



II – 4 – (1) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: competidores en la misma rama industrial

- En Venezuela, la influencia de las sanciones económicas de EEUU trajo como consecuencia el cambio de los competidores, principalmente en la rama de la construcción y plantas industriales, donde las proporciones de empresas de “Estados Unidos”(38.5%→14.3%) se trasladaron a “Empresa de capital local”(15.4%→21.4%), y “De otros países latinoamericanos”(0%→14.3%).
- En Colombia y Perú, la competencia con las empresas de origen chino está aumentando (16.7%→20.0%, 17.4%→31.6%, respectivamente). Especialmente en Colombia, esto se debe a que el número de empresas Chinas radicadas se incrementó de 20 a 70 en los últimos dos años.
- En la Argentina, la proporción de “Estados Unidos”(8.7%→19.5%), y “Empresas de capital local”(13.0%→22.0%) aumentaron respectivamente.

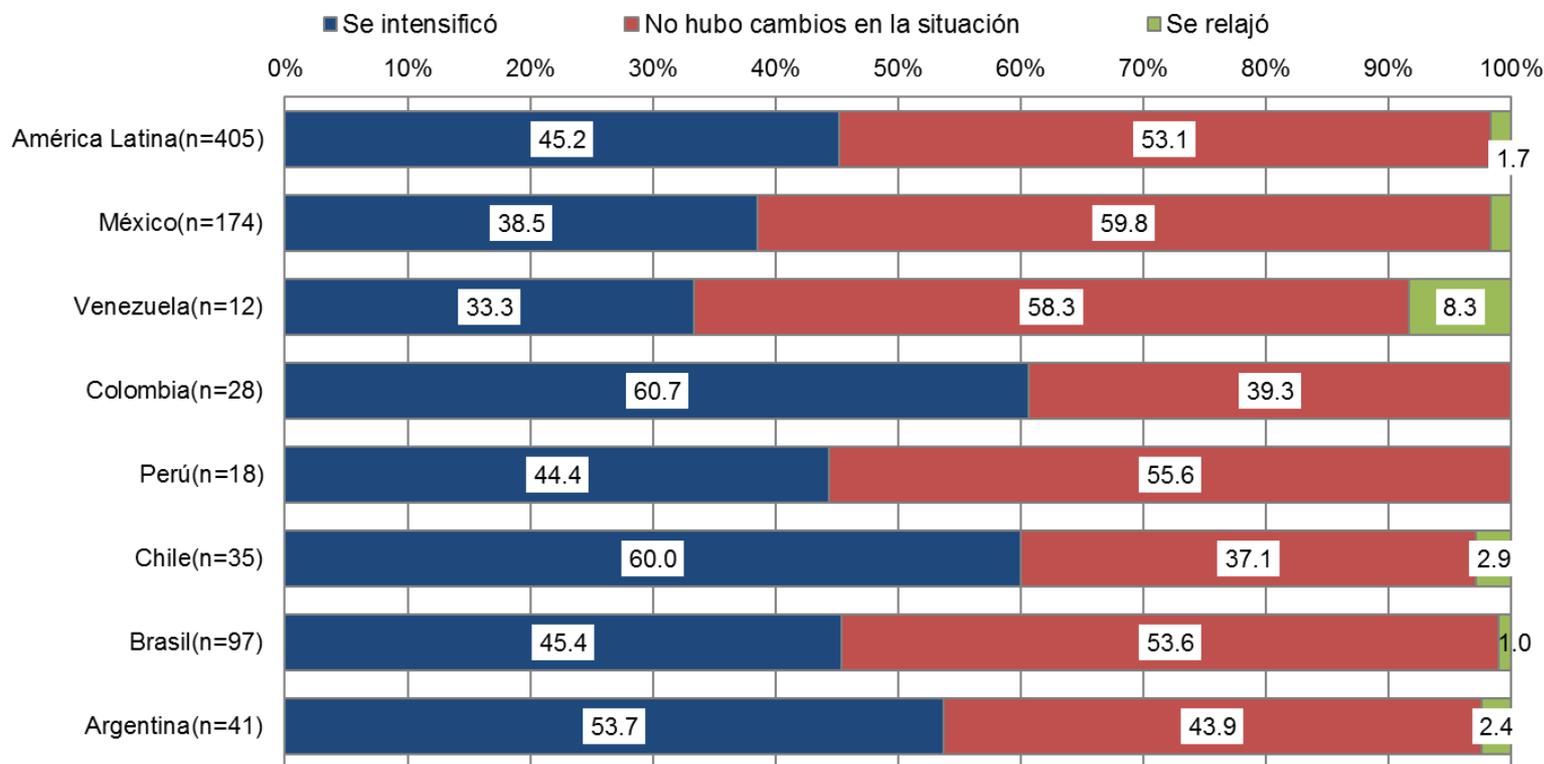
Origen de los competidores más directos en la misma rama industrial



II – 4 – (2) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: Cambios en la competencia

- En el último año, a la pregunta sobre qué cambios veían en la situación de la competencia, las empresas que respondieron “Se intensificó” disminuyó en comparación al año anterior en todo el conjunto latinoamericano (53.6%→45.2%).
- En México, el boom de radicación de empresas japonesas se tranquilizó, y como consecuencia, aumentaron las empresas que respondieron “No hubo cambios”(44.1%→59.8%) en la competencia.
- En Brasil, la competencia se intensificó durante el año pasado con el objeto de captar las pocas oportunidades de negocios que existían. Ya en el 2017, junto con el aumento de la demanda, las oportunidades de negocios aumentaron derivando en una baja del índice que percibía el recrudecimiento de la competencia (56.5%→45.4%).

Cambios en la competencia durante el último año



II – 5 – (1) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Venta y comercialización

- En Chile, la tasa de respuesta de “Fortalecimiento de los competidores (costos)” se incrementó (45.9%→ 56.8%) y ha sido la más alta de la región debido a la intensificación de la competencia de los precios, como consecuencia de la expansión de la demanda interna generada por la recuperación económica del país.
- En la Argentina, la tasa de respuesta de “Falta de avances en la mejora de las regulaciones del país” ascendió notablemente en comparación con la encuesta anterior (17.4%→ 43.9%). Sería reflejo del decaimiento en la velocidad para avanzar con las reformas necesarias que se vieron hasta las elecciones legislativas de octubre de 2017.

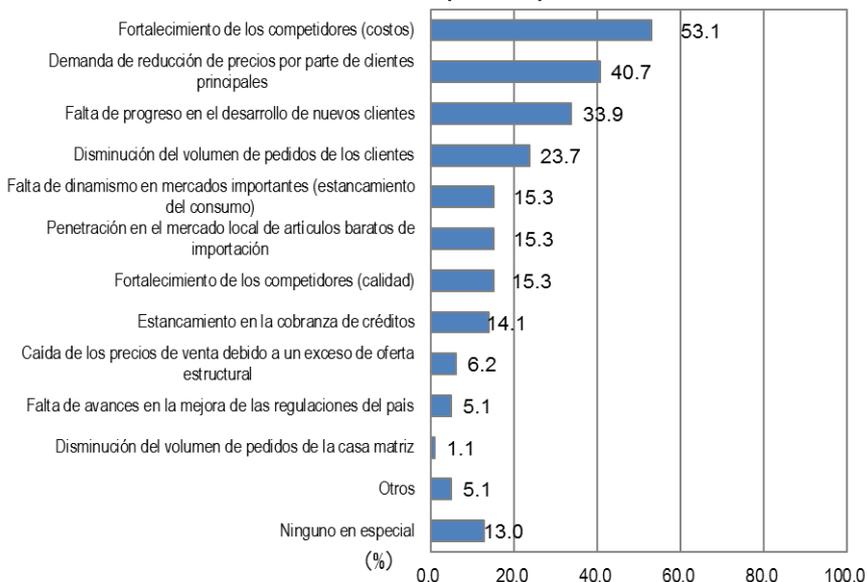
Problemas en áreas de venta y comercialización (Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

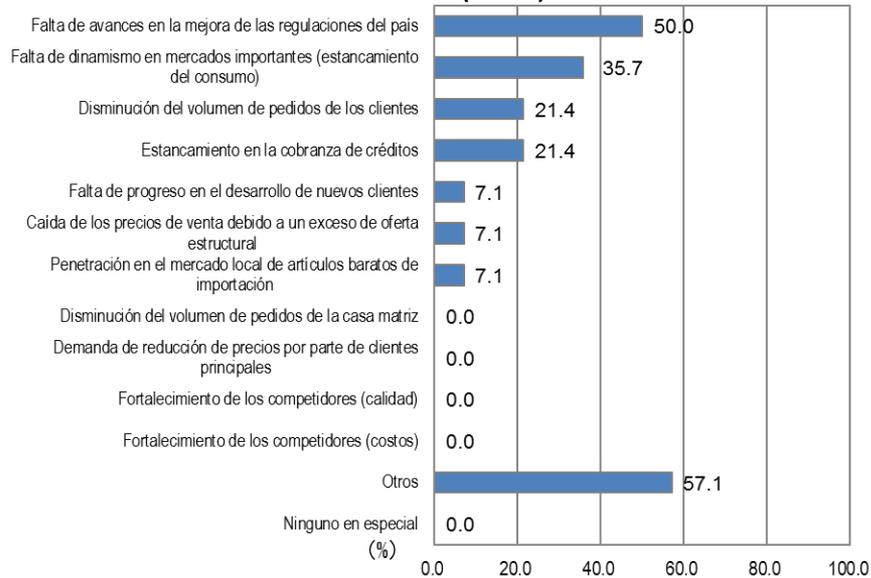
	Número de respuestas válidas	Disminución del volumen de pedidos de la casa matriz	Disminución del volumen de pedidos de los clientes	Demanda de reducción de precios por parte de clientes principales	Falta de dinamismo en mercados importantes (estancamiento o del consumo)	Falta de progreso en el desarrollo de nuevos clientes	Caída de los precios de venta debido a un exceso de oferta estructural	Penetración en el mercado local de artículos baratos de importación	Fortalecimiento de los competidores (calidad)	Fortalecimiento de los competidores (costos)	Falta de avances en la mejora de las regulaciones del país	Estancamiento o en la cobranza de créditos	Otros	Ninguno en especial
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
Colombia	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
Perú	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) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Venta y comercialización (por países 1)

México(n=177)



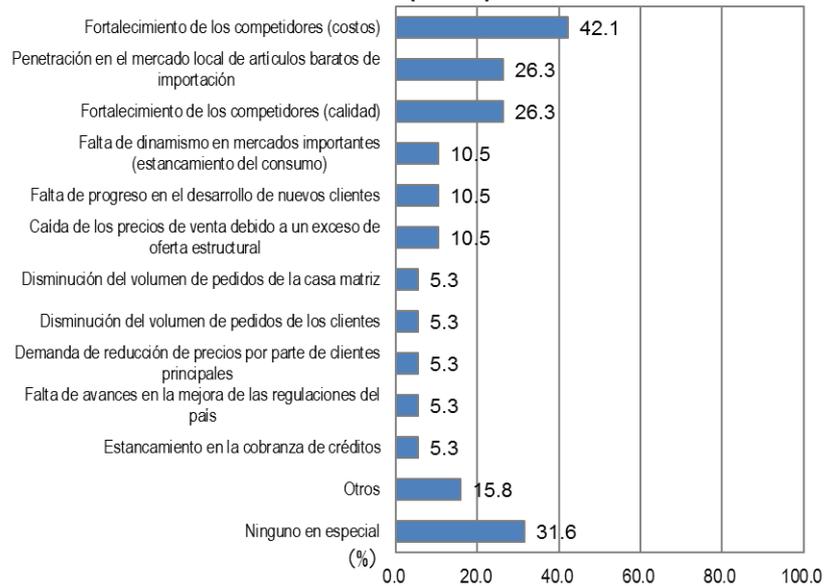
Venezuela(n=14)



Colombia(n=30)

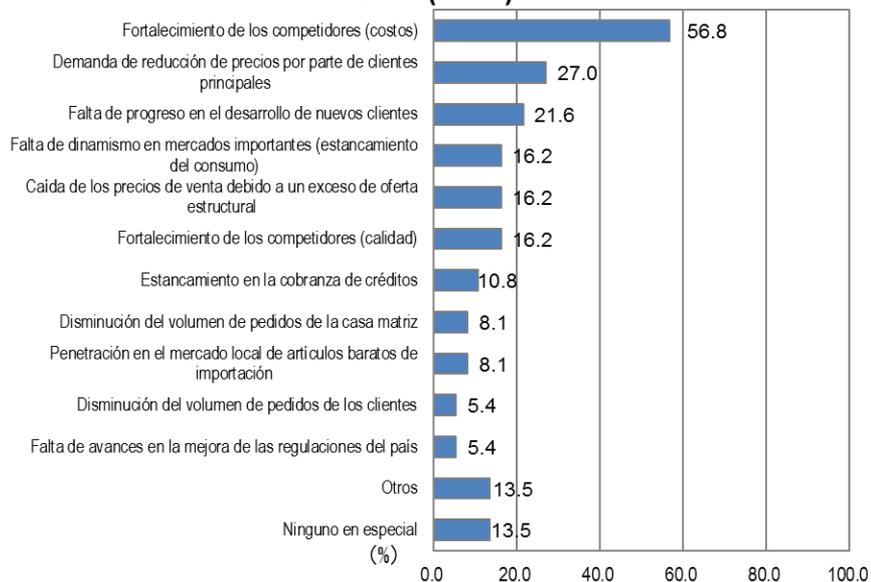


Perú(n=19)



II – 5 – (1) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Venta y comercialización (por países 2)

Chile(n=37)



Brasil(n=99)



Argentina(n=41)



- En México, al igual que el año anterior, las “Fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el dólar” fue la más alta de la región (70.4%→74.0%). Por lo cual se puede apreciar la influencia de las renegociaciones del TLCAN y la situación política de EEUU en la fluctuación cambiaria.
- Si bien en la Argentina las respuestas “Fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el dólar”(68.3%) fueron las más altas después de México, los obstáculos para las actividades empresariales como “Regulaciones relacionadas con el envío del dinero al extranjero” disminuyeron por tercer año consecutivo (96.8%→17.4%→14.6%), facilitando la liquidación de divisas, lo cual mejoró notablemente el índice del “Flujo de caja insuficiente para ampliar las dimensiones de negocios”(56.5%→36.6%).
- El índice de respuesta de la “Subida de las tasas de interés” (20.8%→9.1%) descendió en Brasil, gracias al gran recorte de su tasa referencial.

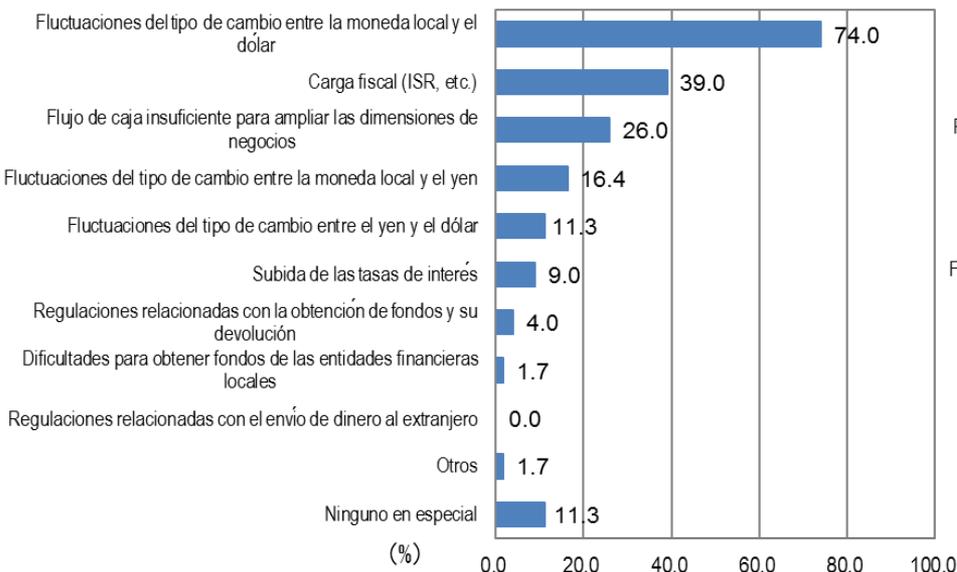
Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de finanzas, financiamiento y cambio de divisas (Respuestas múltiples)

	Número de respuestas válidas	Flujo de caja insuficiente para ampliar las dimensiones de negocios	Dificultades para obtener fondos de las entidades financieras locales	Fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el dólar	Fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el yen	Fluctuaciones del tipo de cambio entre el yen y el dólar	Regulaciones relacionadas con la obtención de fondos y su devolución	Regulaciones relacionadas con el envío de dinero al extranjero	Carga fiscal (ISR, etc.)	Subida de las tasas de interés	Otros	Ninguno en especial
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
Colombia	30	16.7	6.7	63.3	0.0	10.0	6.7	16.7	46.7	6.7	3.3	10.0
Perú	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

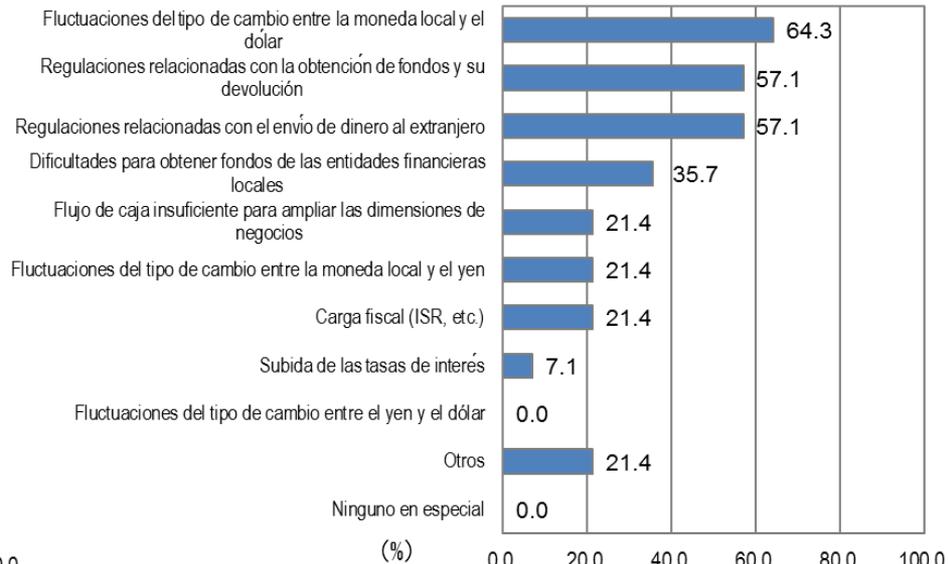
(Unidad:%)

II – 5 – (2) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Finanzas, financiamiento y cambio de divisas (por países 1)

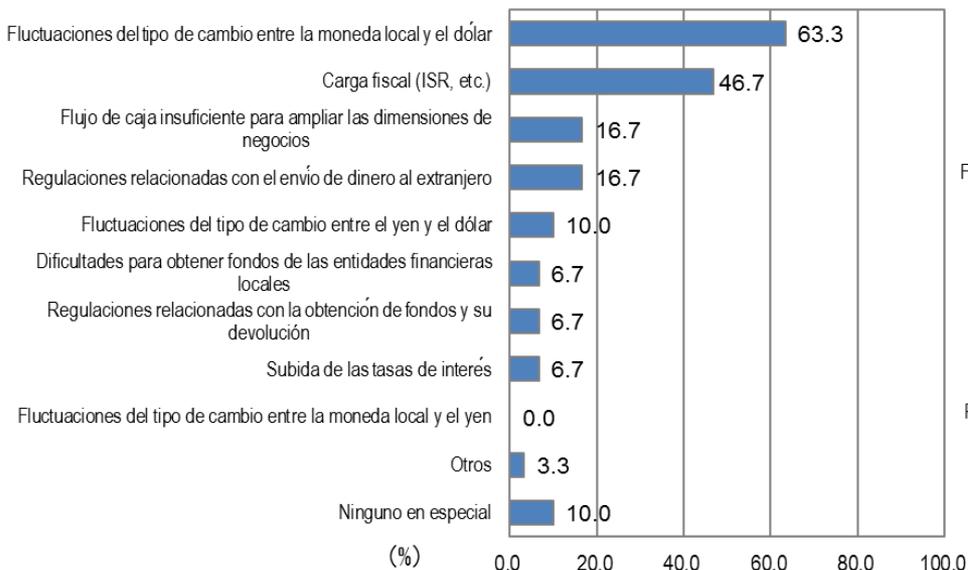
México(n=177)



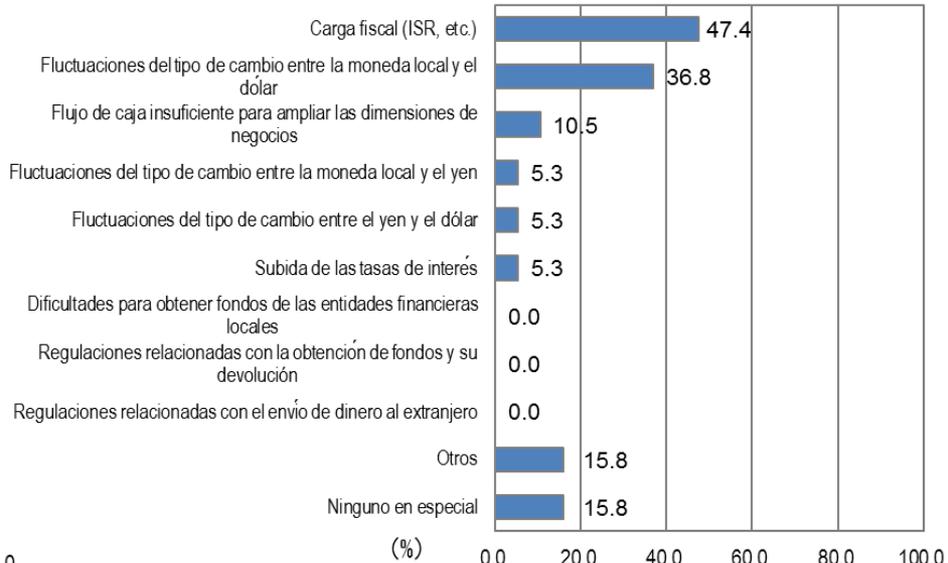
Venezuela(n=14)



Colombia(n=30)

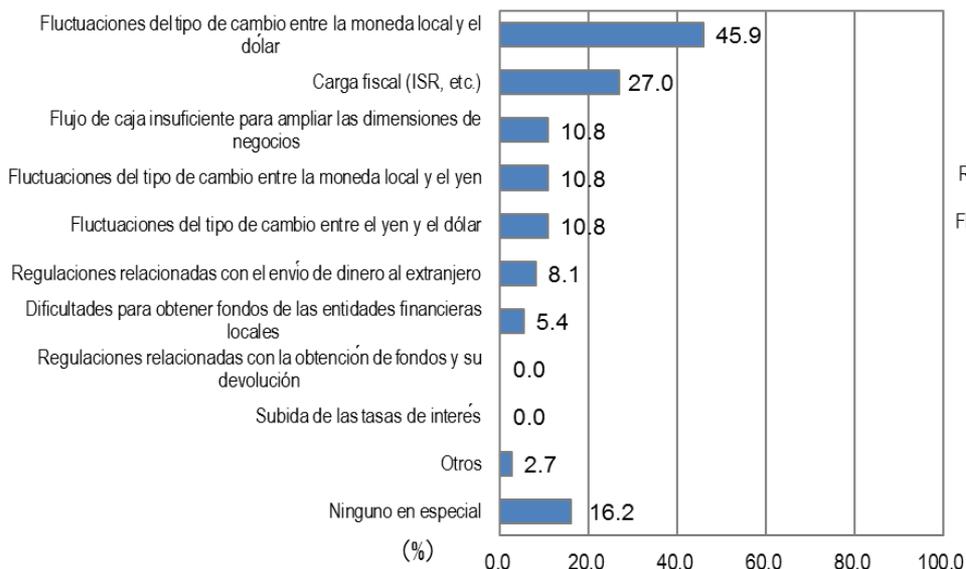


Perú(n=19)

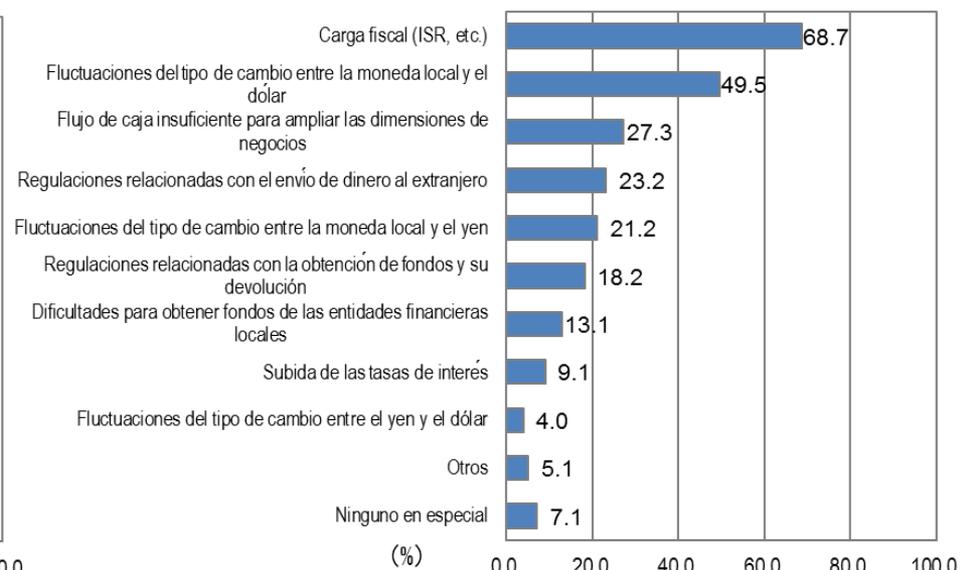


II – 5 – (2) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Finanzas, financiamiento y cambio de divisas (por países 2)

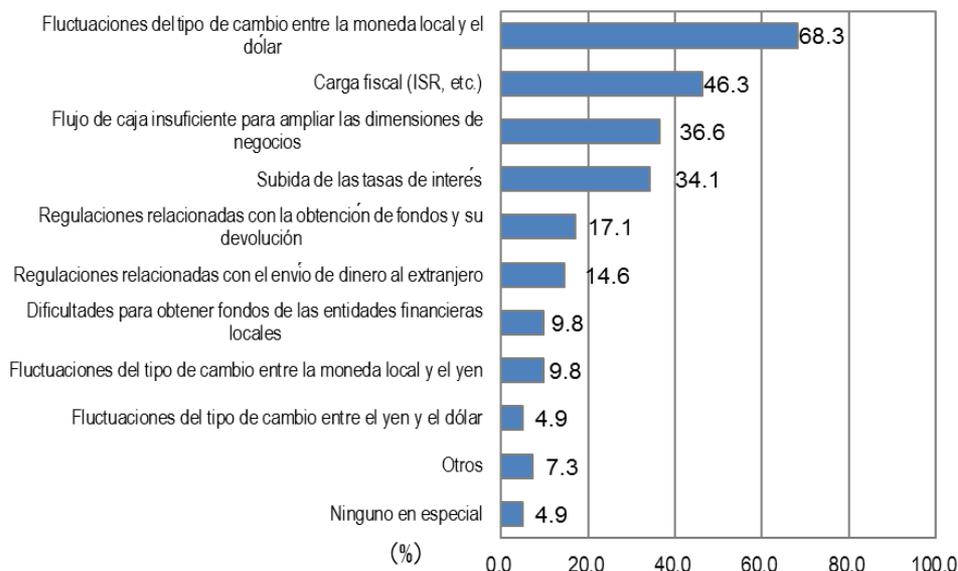
Chile(n=37)



Brasil(n=99)



Argentina(n=41)



II – 5 – (3) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Empleo y asuntos laborales

- En México, donde aumenta el número de empresas japonesas y la competencia entre ellas por contratar personal se está intensificando, se dieron los índices más elevados en la región en las respuestas “Dificultades para la contratación del personal (mandos gerenciales medios)”(42.9%), “Escases de personal calificado” (56.5%), y “Tasa de retención del personal” (48.0%) .
- En Brasil, donde las demandas laborales ocurren a menudo, la tasa de respuesta de “Problemas de litigios laborales” (50.5%) sobresale por encima de los demás.
- Las respuestas que indican como problema al “Aumento de salarios del personal”(87.5%→68.7%) ha disminuido en Brasil, debido a que el índice de inflación continuó bajando.

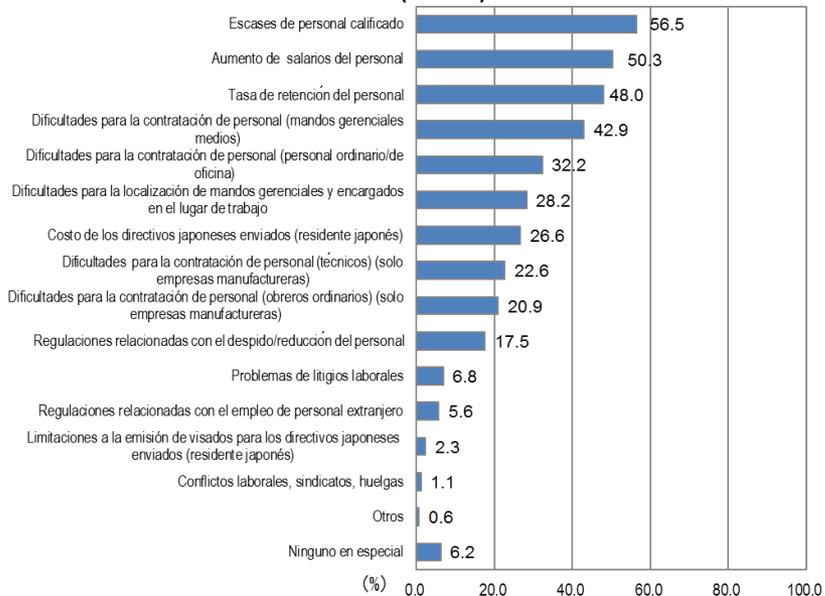
Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de empleo y asuntos laborales (Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

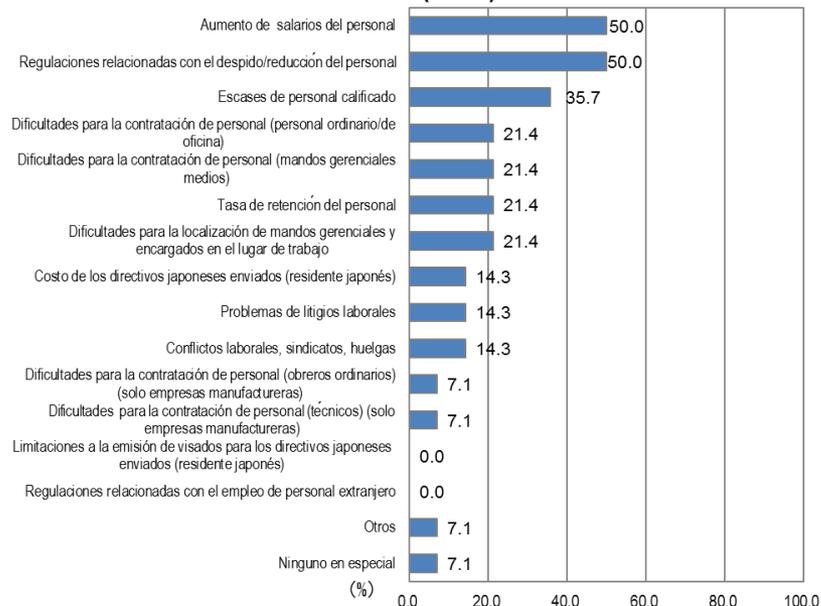
	Número de respuestas válidas	Aumento de salarios del personal	Dificultades para la contratación de personal (personal ordinario/oficina)	Dificultades para la contratación de personal (mandos gerenciales medios)	Dificultades para la contratación de personal (obreros ordinarios) (solo empresas manufactureras)	Dificultades para la contratación de personal (técnicos) (solo empresas manufactureras)	Tasa de retención del personal	Escases de personal calificado	Costo de los directivos japoneses enviados (residente japonés)	Limitaciones a la emisión de visados para los directivos japoneses enviados (residente japonés)	Regulaciones relacionadas con el despido/reducción del personal	Dificultades para la localización de mandos gerenciales y encargados en el lugar de trabajo	Regulaciones relacionadas con el empleo de personal extranjero	Problemas de litigios laborales	Conflictos laborales, sindicatos, huelgas	Otros	Ninguno en especial
América Latina	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
Colombia	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
Perú	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) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Empleo y asuntos laborales (por países 1)

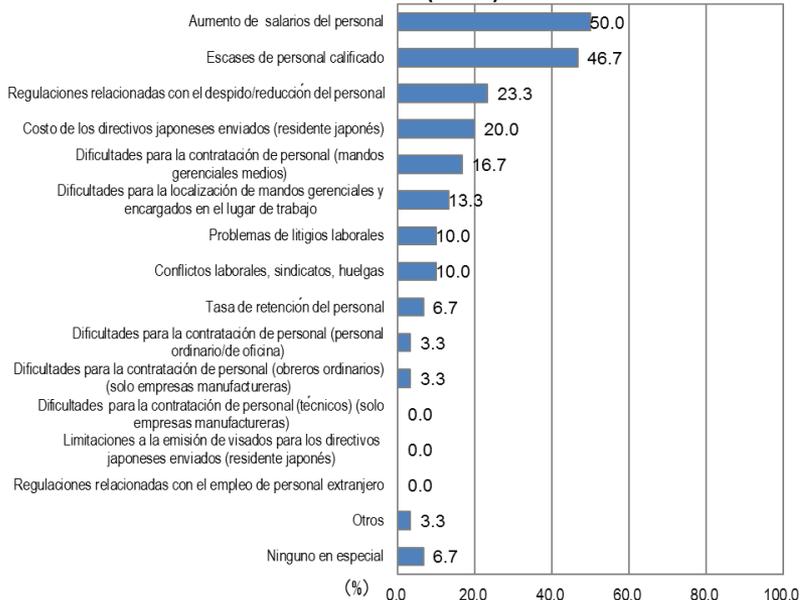
México(n=177)



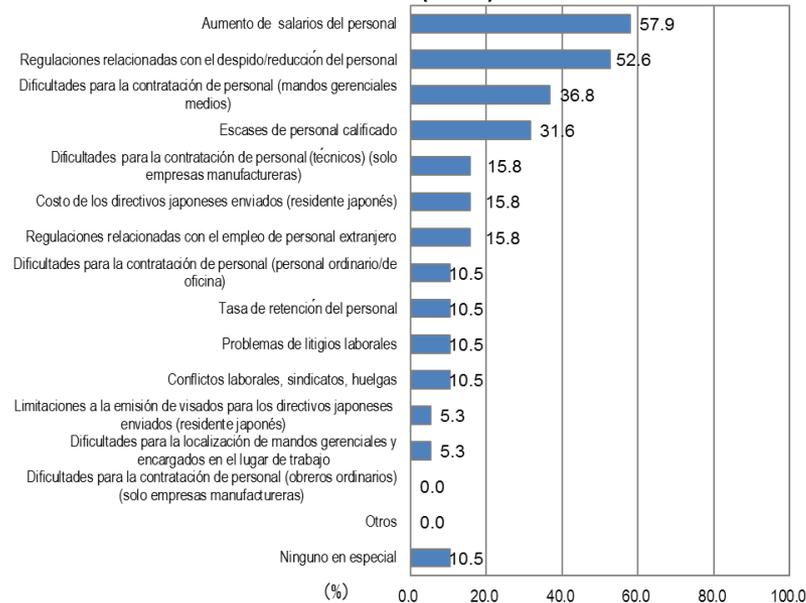
Venezuela(n=14)



Colombia(n=30)

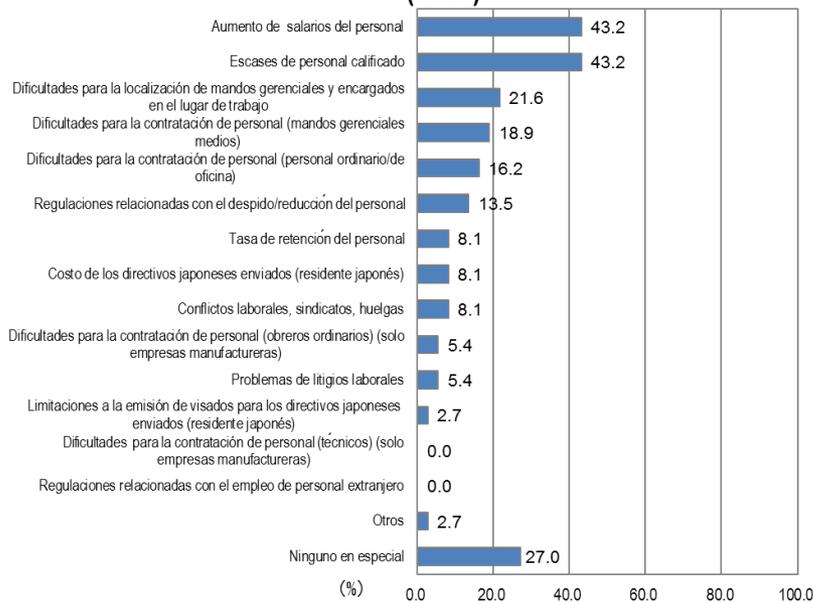


Perú(n=19)

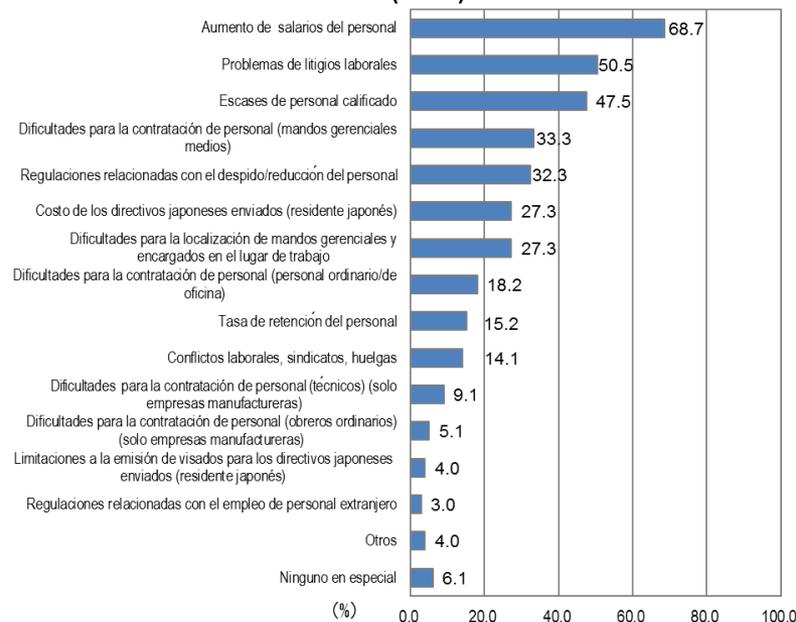


II – 5 – (3) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Empleo y asuntos laborales (por países 2)

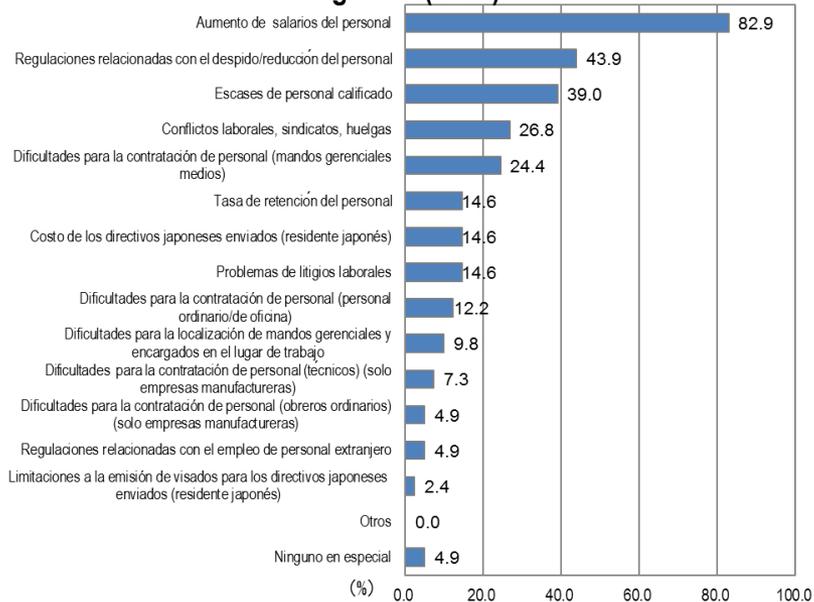
Chile(n=37)



Brasil(n=99)



Argentina(n=41)



II – 5 – (4) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Comercio exterior

- Entre los problemas en comercio exterior, en los países de la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Perú, Chile) muchos respondieron “Ninguno en especial” . Especialmente en Chile, donde el índice de ésta respuesta alcanzó el 70%.
- En los países del Mercosur (Brasil, Argentina), hubo varios que señalaron problemas en la importación de bienes, como “Trámites complicados para el despacho de aduanas” (58.6%, 70.7%, respectivamente), “Se necesita mucho tiempo para el despacho de aduanas” (66.7%, 58.5%, respectivamente), “Altos aranceles a la importación” (62.6%, 46.3%, respectivamente) .

Problemas que se afrontan actualmente en el área del comercio exterior (Respuestas múltiples)

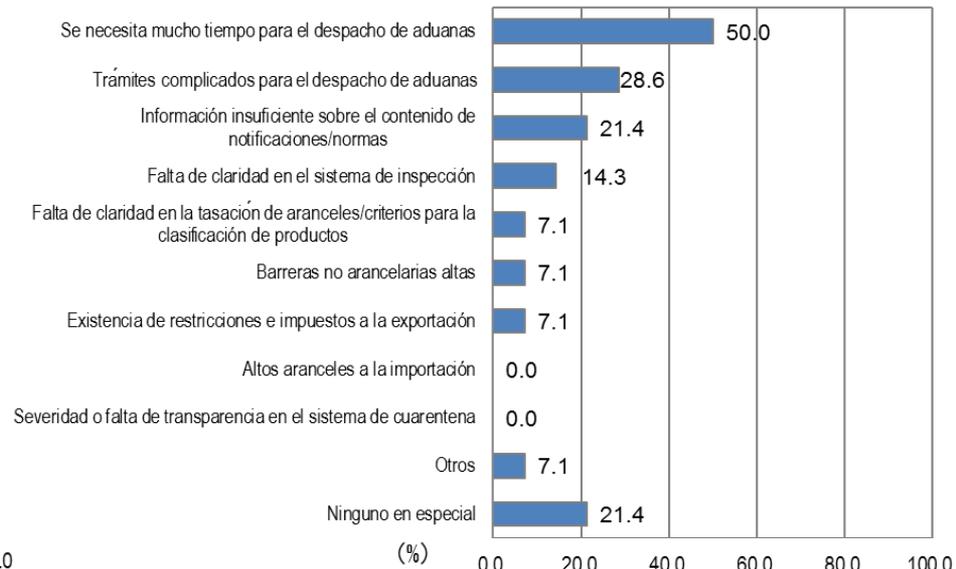
	Número de respuestas válidas	Trámites complicados para el despacho de aduanas	Se necesita mucho tiempo para el despacho de aduanas	Información insuficiente sobre el contenido de notificaciones/normas	Falta de claridad en la tasación de aranceles/criterios para la clasificación de productos	Altos aranceles a la importación	Falta de claridad en el sistema de inspección	Barreras no arancelarias altas	Severidad o falta de transparencia en el sistema de cuarentena	Existencia de restricciones e impuestos a la exportación	Otros	Ninguno en especial	(Unidad:%)
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	
Colombia	30	40.0	33.3	16.7	3.3	23.3	6.7	10.0	0.0	0.0	13.3	26.7	
Perú	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) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Comercio exterior (por países 1)

México(n=177)



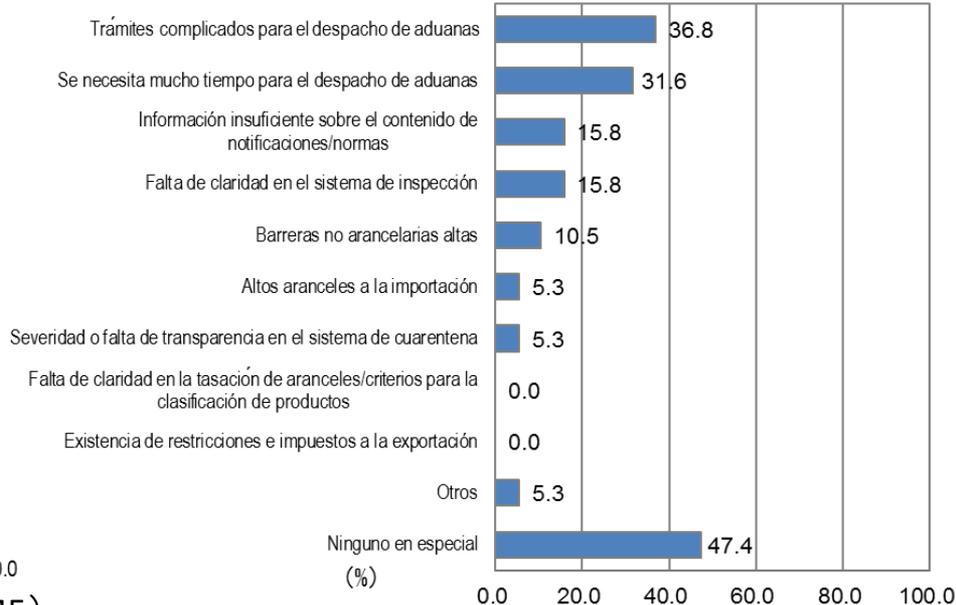
Venezuela(n=14)



Colombia(n=30)

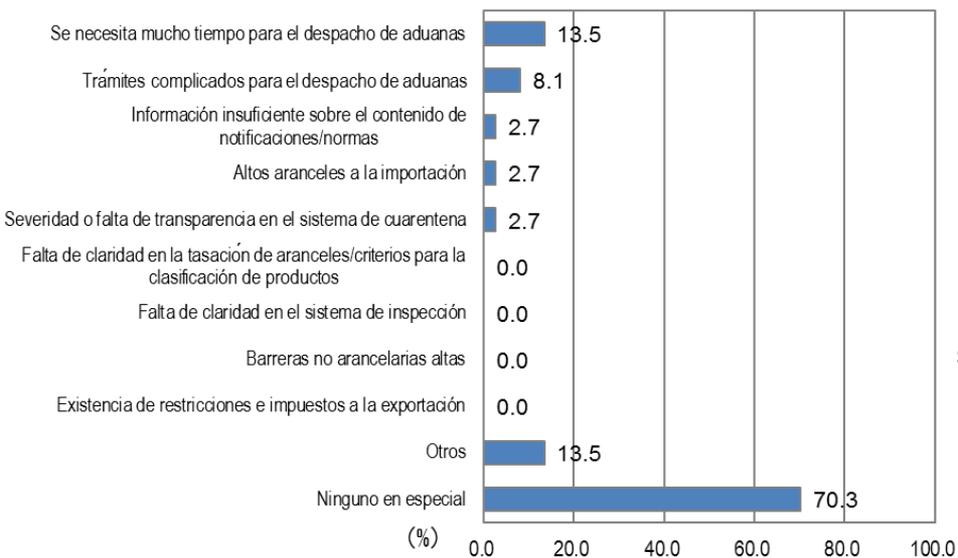


Perú(n=19)



II – 5 – (4) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Comercio exterior (por países 2)

Chile(n=37)



Brasil(n=99)



Argentina(n=41)



II – 5 – (5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Producción

- A diferencia de Perú, Colombia y Chile que procesan materia prima y exportan, en México, Brasil, y Argentina, donde existe gran presencia de manufactureras japonesas, muchas empresas señalaron como principal problema “Dificultades para abastecerse localmente de materia prima y piezas” (59.2%, 60.4%, 64.3%, respectivamente).
- En Brasil y Argentina, las respuestas “Reducción de costos al límite” (37.5% y 42.9% respectivamente) , y “Aumento de los costos de abastecimiento” (52.1% y 64.3% respectivamente) fueron altas. En Brasil, hubo varias menciones sobre los problemas del “costo brasileño”.
- En Perú, donde existen varias empresas japonesas en el sector de minería, hubo una alta proporción de empresas que respondieron “Endurecimiento de las regulaciones medioambientales” (42.9%).
- En Colombia, donde el costo de transporte desde los puertos hasta las principales ciudades es alta, la respuesta de las empresas que ven “Infraestructura de distribución deficiente”(36.4%), fue de la más altas.

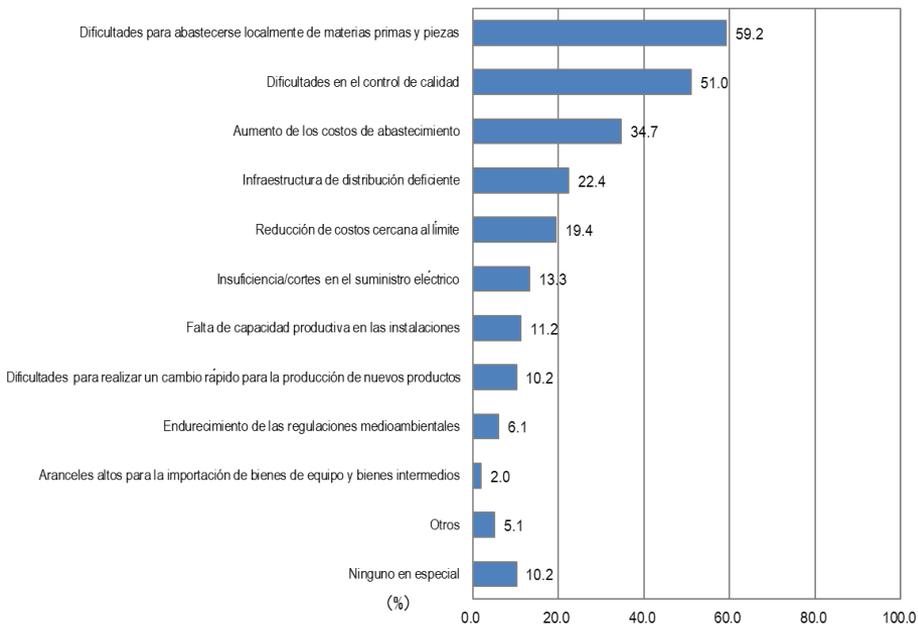
Problemas que se afrontan actualmente en el área de la producción (Respuestas múltiples)

	Número de respuestas válidas	Falta de capacidad productiva en las instalaciones	Reducción de costos cercana al límite	Aumento de los costos de abastecimiento	Dificultades para abastecerse localmente de materia prima y piezas	Dificultades para realizar un cambio rápido para la producción de nuevos productos	Dificultades en el control de calidad	Aranceles altos para la importación de bienes de equipo y bienes intermedios	Insuficiencia/cortes en el suministro eléctrico	Infraestructura de distribución deficiente	Endurecimiento de las regulaciones medioambientales	Otros	Ninguno en especial
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
Colombia	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
Perú	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

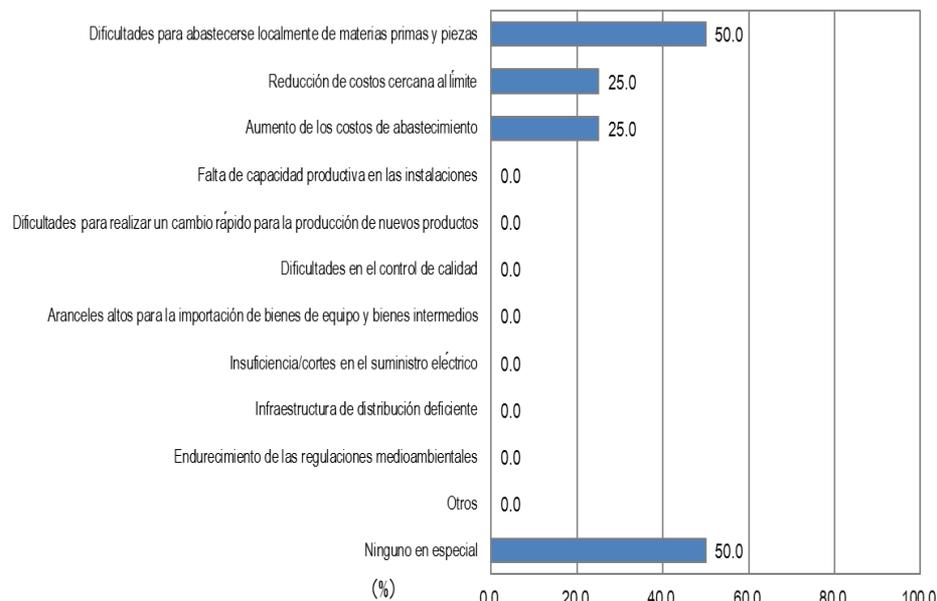
(Unidad:%)

II – 5 – (5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Producción (por países 1)

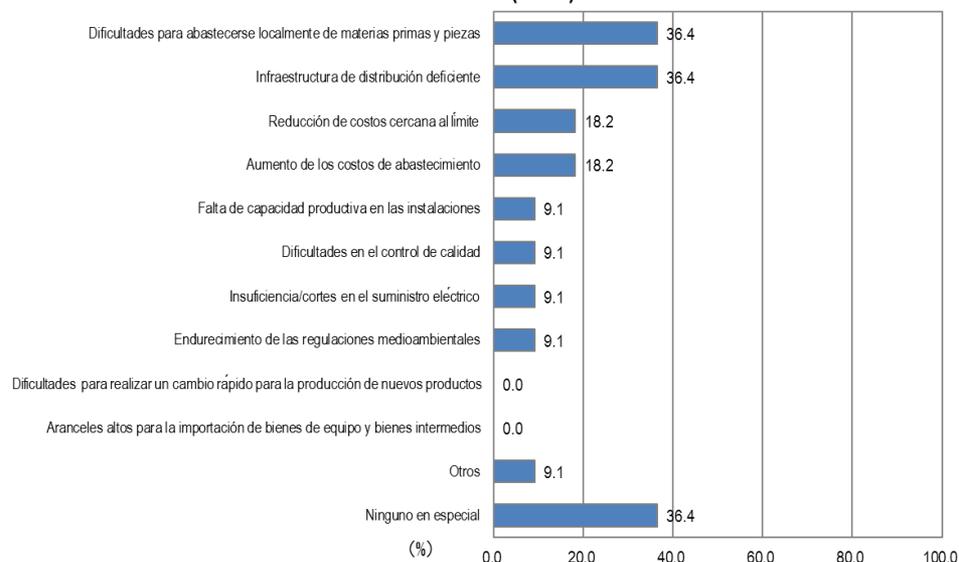
México(n=98)



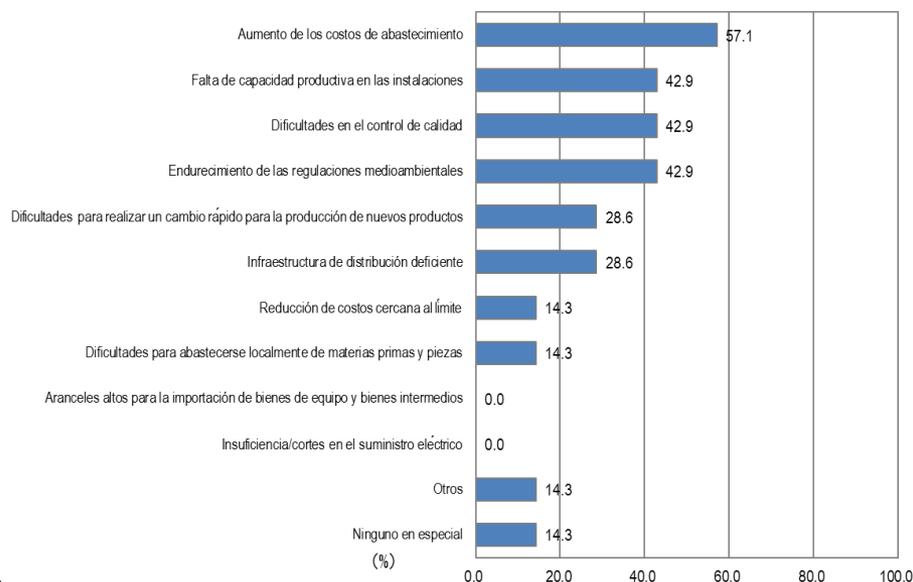
Venezuela(n=4)



Colombia(n=11)

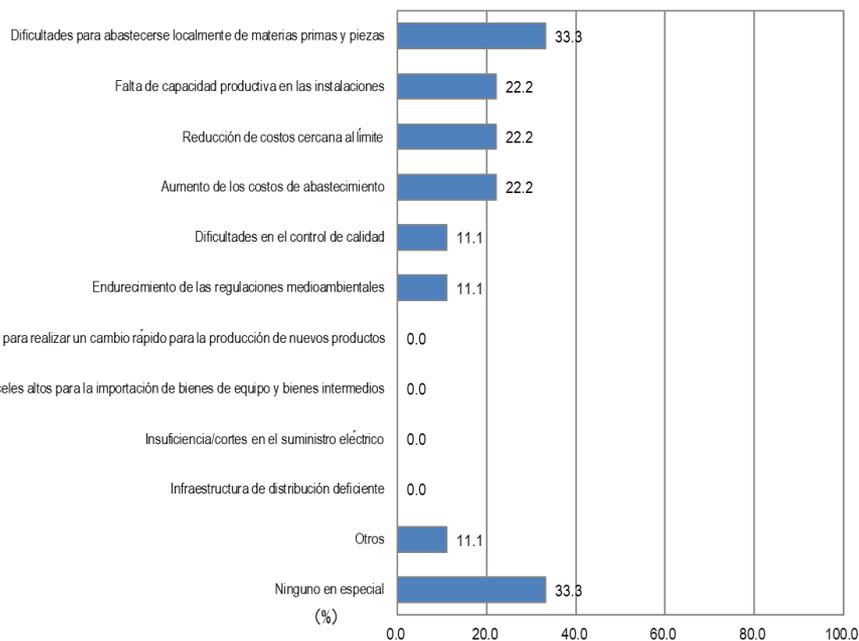


Perú(n=7)

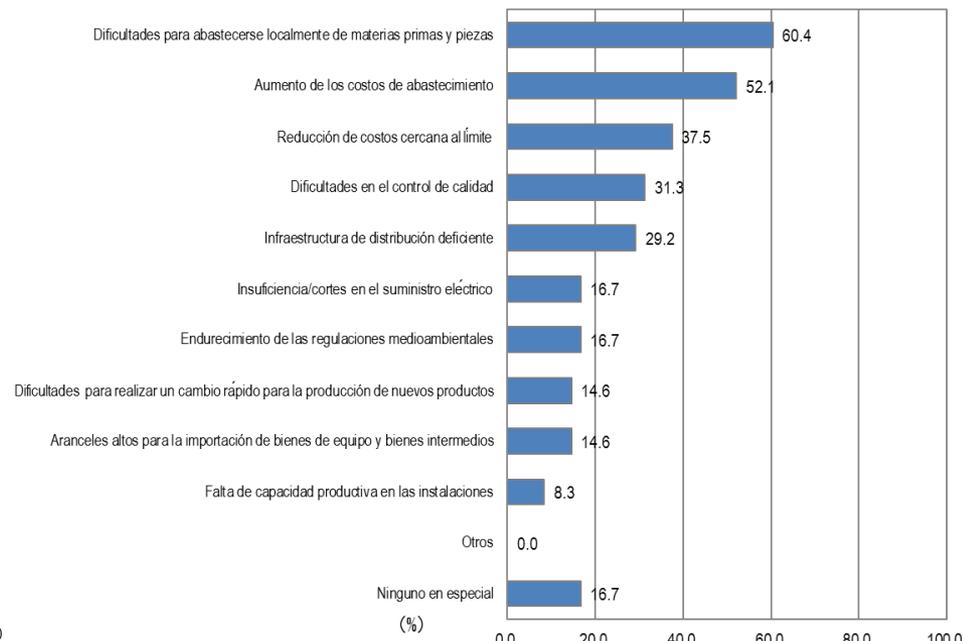


II – 5 – (5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Producción (por países 2)

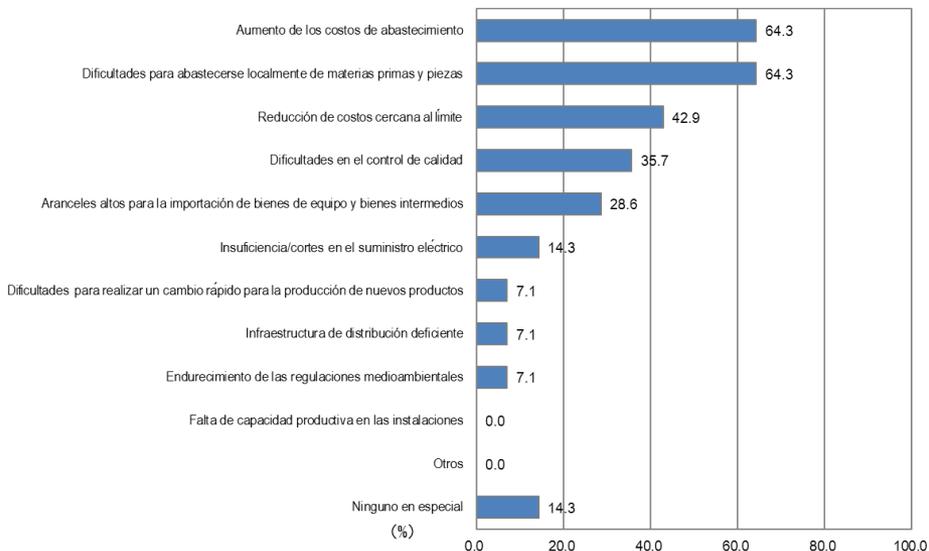
Chile(n=9)



Brasil(n=48)



Argentina(n=14)



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del ambiente de inversión (México)

■ Entre las ventajas, la respuesta “Bajo costo de la mano de obra” llegó al 44.6%, siendo ésta una cifra notablemente alta en comparación con el resto de los países de Latinoamérica. En cuanto al riesgo, debido al agravamiento de la inseguridad en el estado de Guanajuato que cuenta con muchas empresas japonesas instaladas, la preocupación por el aumento de los delitos llega casi al 60% , siendo éste el riesgo más alto de la lista.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : México(n=177)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión : México(n=177)



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del clima de inversión (Brasil)

■ Son pocas las empresas que ven ventajas en el clima de inversión aparte del “Escala/crecimiento del mercado”. Por otro lado, aunque la inestabilidad cambiaria se ha calmado, todavía existen varias voces que señalan como mayor riesgo el tema tributario, entre otros.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : Brasil(n=99)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión : Brasil(n=99)



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del clima de inversión (Colombia)

■ Entre los riesgos, la respuesta “Situación política/social inestable” ascendió enormemente desde la última encuesta (29.2%→53.3%), reubicándolo del sexto factor al primero. Se considera como posibles razones, la baja tasa de popularidad del actual gobierno→, la incertidumbre de cara a las elecciones, y en las dificultades del proceso de paz con los grupos guerrilleros.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : Colombia(n=30)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión : Colombia(n=30)



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del clima de inversión (Perú)

■ Con la aparición de casos de corrupción con posibles efectos en la administración del gobierno, el índice de empresas ven la “Situación política/social inestable” como riesgo del país aumentó notablemente (21.7%→52.6%). Además, por las huelgas en las minas, se duplicó la tasa de “Conflictos/litigios laborales” (26.1%→47.4%).



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del clima de inversión (Chile)

■ **Obtuvo la tasa más alta en cuanto a “Situación política/social estable” de todo el conjunto Latinoamericano, ascendiendo igualmente su índice (73.9%→86.5%). Por el otro lado, la apreciación del peso elevó el factor “Inestabilidad cambiaria” del quinto al segundo riesgo de la lista (18.9%→29.7%).**

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : Chile(n=37)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión : Chile(n=37)



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del clima de inversión (Venezuela)

En Venezuela, ante la inestabilidad política y económica, las voces de que no es posible encontrar ventajas en el clima de inversión sigue siendo generalizada. Entre los riesgos se señalan un amplio espectro de opciones. Especialmente, “Delitos con personas o empresas extranjeras” superó el 90%, reflejando el repentino agravamiento de la inseguridad.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : Venezuela(n=14)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión : Venezuela(n=14)



II – 5 – (6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: Ventajas y riesgos del clima de inversión (Argentina)

■ El aumento de costos de personal a consecuencia del alto índice inflacionario, ocupó al igual que el año anterior el primer puesto dentro de los factores de riesgo (68.3%). En cuanto a la ventaja, debido a la consolidación del gobierno de Mauricio Macri en gran parte del país, el factor “Situación política/social estable” ascendió su proporción (13.0%→24.4%).

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : Argentina(n=41)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión : Argentina(n=41)

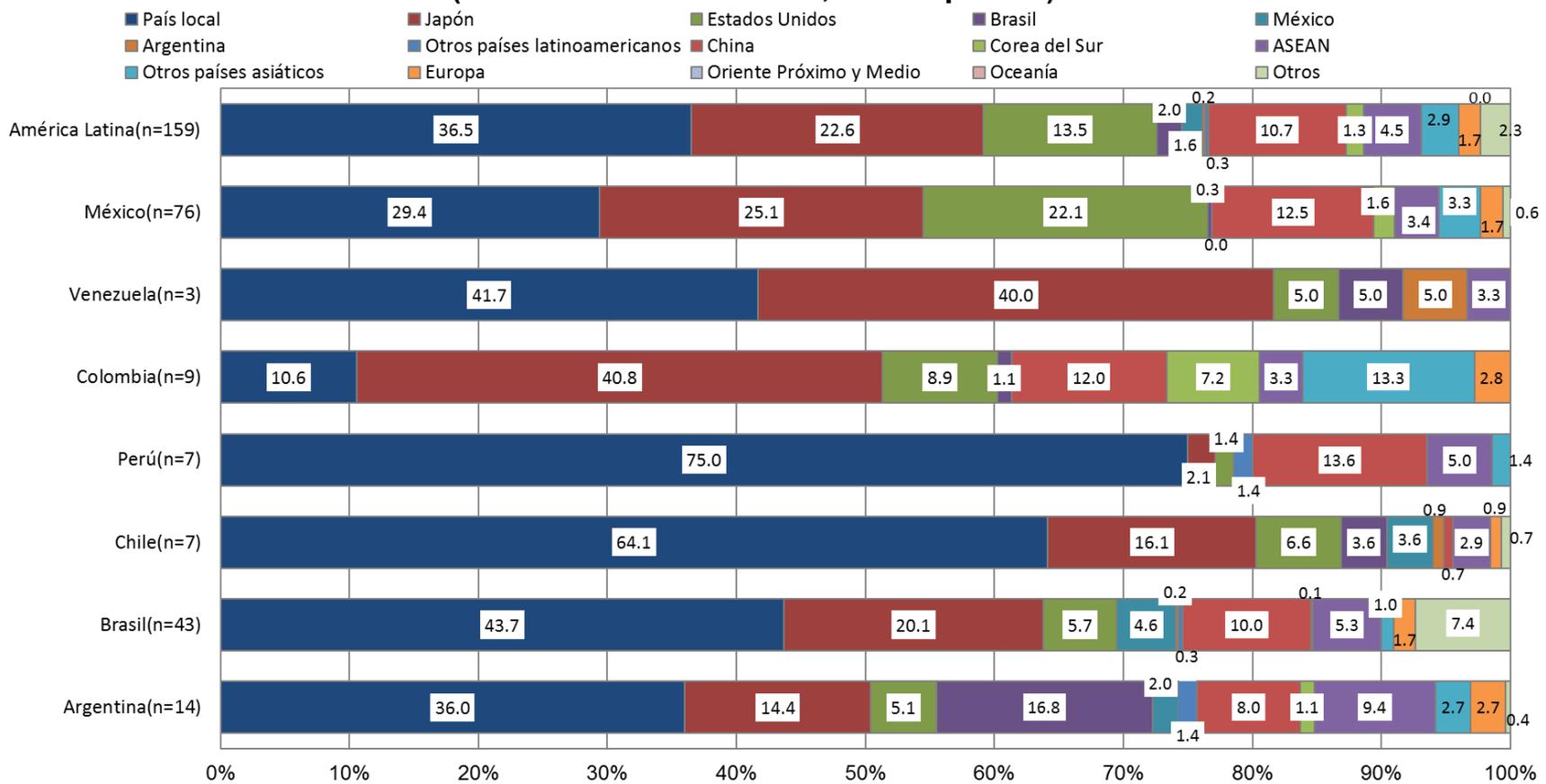


II – 6 – (1) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: Desglose por lugar de abastecimiento

■ Comparando México y Brasil, ambos países con grandes conglomeraciones de la industria automotriz, la tasa de integración de partes locales de México (29.4%) es inferior a la de Brasil (43.7%), por lo que se puede apreciar que México todavía depende mucho de Japón y EEUU para su abastecimiento.

■ En Argentina, existen varias empresas del sector automotriz que también tienen fábricas en Brasil, por lo que el abastecimiento desde Brasil es alto con un 16.8%. Igualmente la tasa de integración local ha ascendido en comparación con el año anterior (22.3%→36.0%), principalmente entre las empresas del sector automotriz.

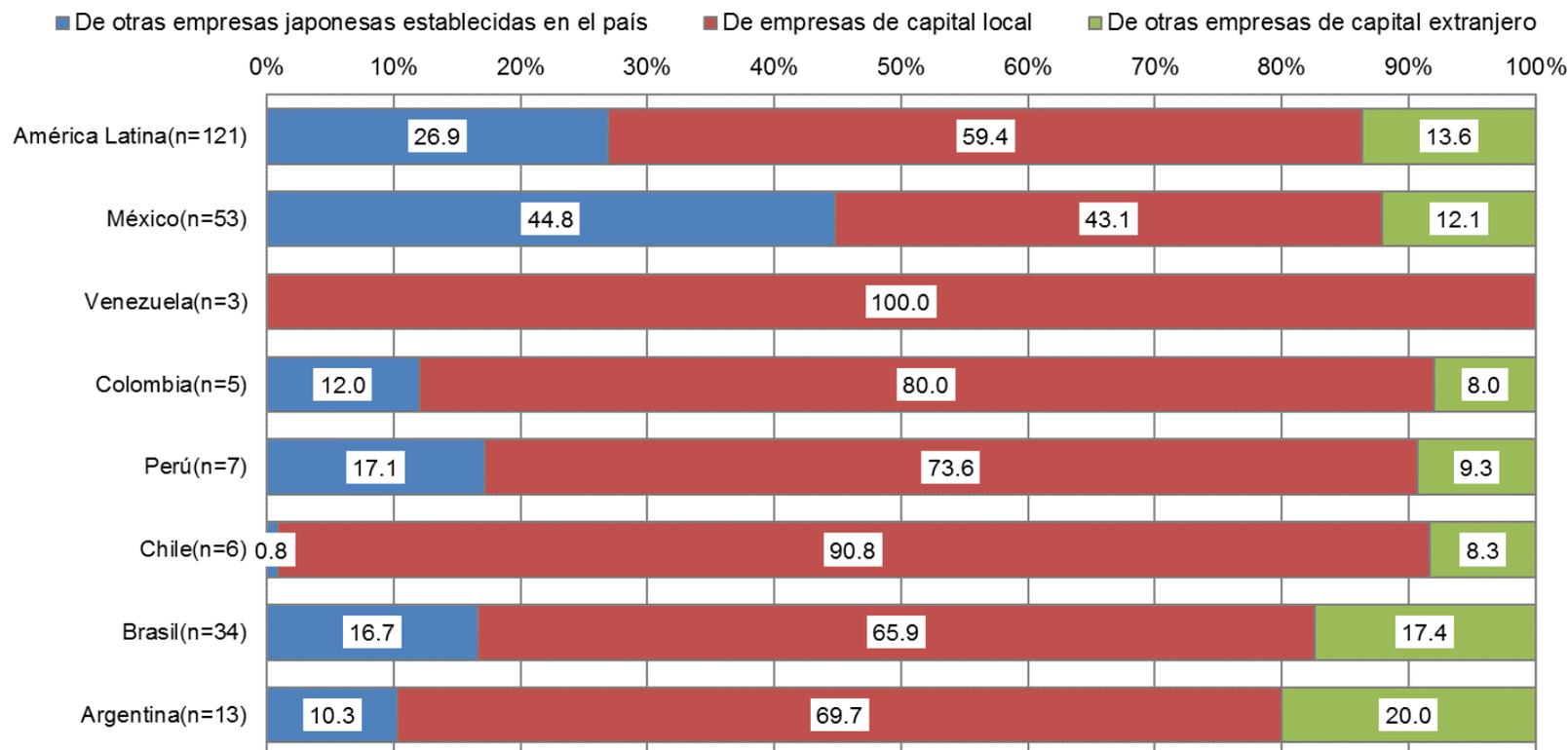
Lugar de abastecimiento de piezas y materias primas (industria manufacturera, 164 empresas)



II – 6 – (2) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: Desglose del abastecimiento local

- En todo el conjunto Latinoamericano, la proporción de abastecimiento desde otras empresas japonesas establecidas en la región ha aumentado desde el año anterior (19.9%→26.9%).
- En México, adonde muchas proveedoras Tier 2 japonesas se han instalado, la proporción de abastecimiento desde empresas japonesas establecidas en el país es mayor que en otros países. En comparación con el estudio del año anterior, el índice ha aumentado 4 puntos.
- En los países de Sudamérica con recursos naturales como Chile, el procesamiento de dichos recursos y su exportación es el negocio principal. Por lo que la tasa de abastecimiento desde las empresas locales es alta.

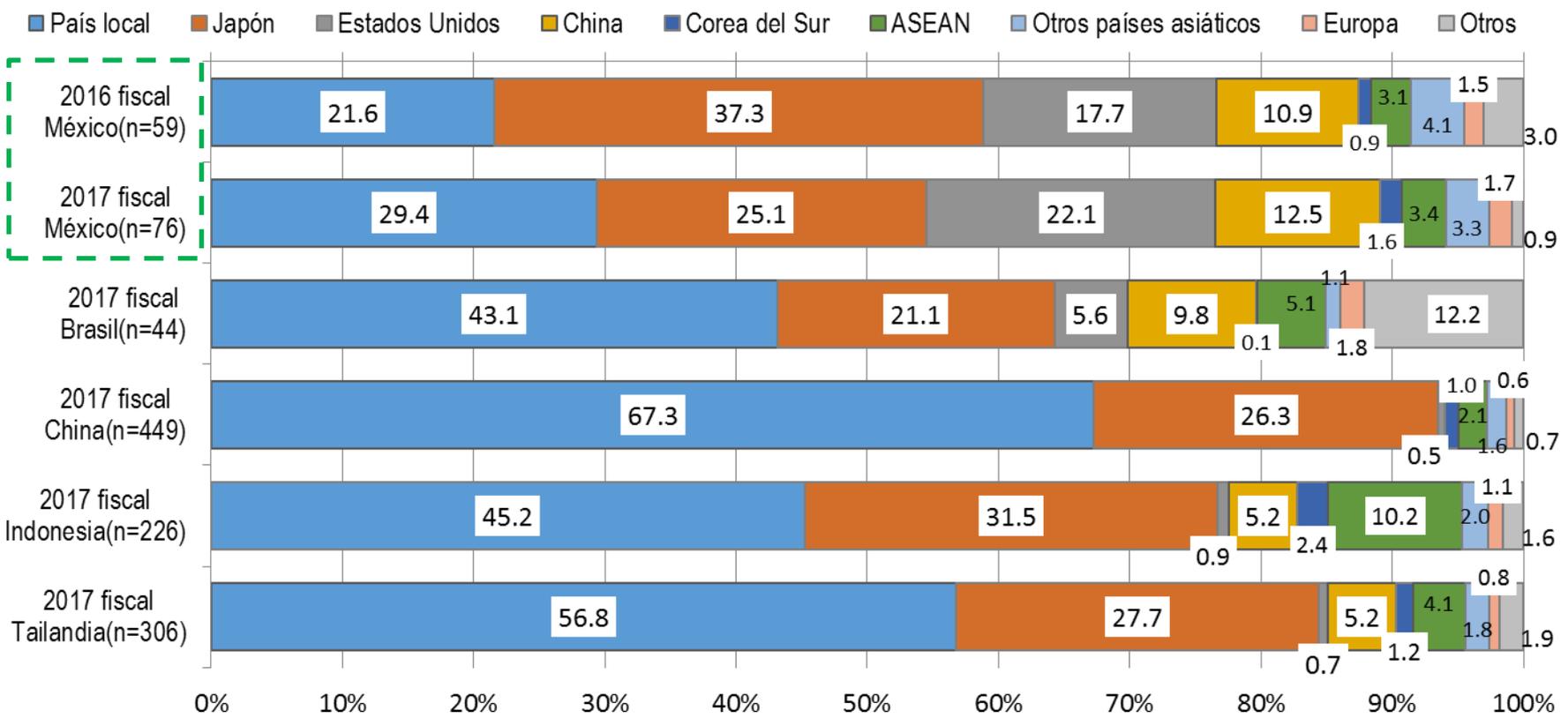
Origen de las empresas de abastecimiento de piezas y materias primas
(en el país local) (Industria manufacturera, 164 empresas)



II – 6 – (3) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: México 1

■ Para las ensambladoras de vehículos (OEM) y autopartistas (Tier1, Tier2) japonesas en México, aún sigue siendo difícil abastecerse de piezas y materias primas desde las empresas locales, por lo que la tasa de abastecimiento local no llega a los niveles alcanzados en Brasil o en Asia. Sin embargo, este año se pudo ver un incremento de dicha tasa, debido a que en los últimos años han comenzado a operar las fábricas de los nuevos proveedores japoneses que se han instalado en el país.

Lugar de abastecimiento de piezas y materias primas

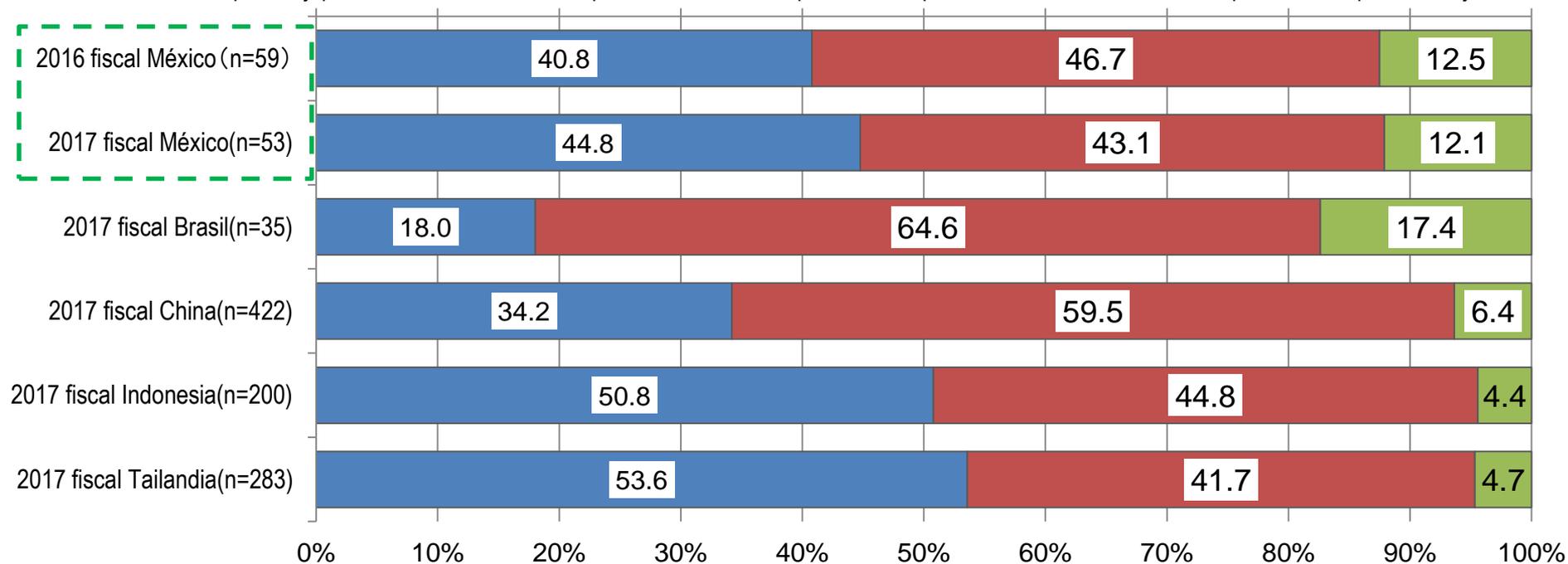


II – 6 – (3) Situación de abastecimiento de materias primas y piezas: México 2

- Sea para no almacenar stocks o para evitar una excesiva concentración en Japón del lugar de abastecimiento de materias primas y piezas, las OEM tienden a abastecerse localmente. En los últimos años, debido a la continua penetración de los autopartistas Tier2 japonesas en México, la proporción de abastecimiento desde las empresas japonesas en el país ha aumentado (40.4%→44.8%). Por consiguiente, el índice de abastecimiento local en total tiende a elevarse (21.6%→29.4%).
- Por otra parte, la proporción de empresas japonesas establecidas en el país que se surten de piezas de otras empresas japonesas radicadas allí, es inferior en México que en Tailandia, debido al limitado margen de proveedores en la primera. Por esta razón, se sigue considerando que las suministradoras japonesas de piezas o materias primas que surten a las empresas japonesas radicadas en el país, tienen un gran margen de crecimiento.

Origen de las empresas de abastecimiento de piezas y material primas (en el país local)

■ De otras empresas japonesas establecidas en el país ■ De empresas de capital local ■ De otras empresas de capital extranjero

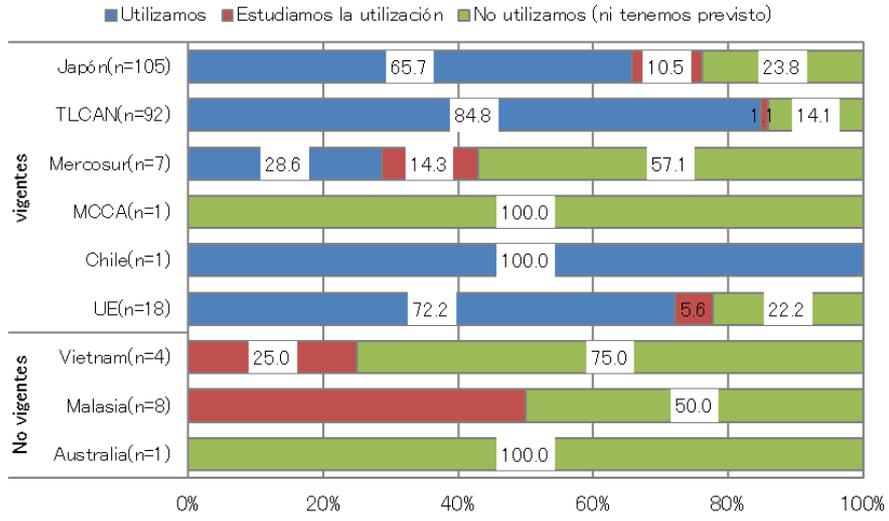


Fuente: "Encuesta sobre la situación de los negocios de las empresas japonesas en Asia y Oceanía (año fiscal 2017)", "Encuesta sobre la situación de los negocios de las empresas japonesas en América Latina (año fiscal 2016 y 2017)"

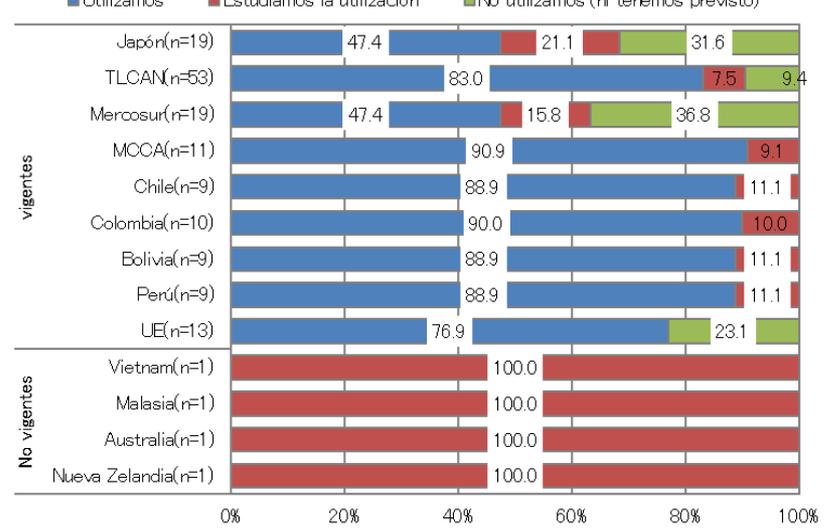
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : México

■ El AAE con Japón es utilizado en gran parte en las importaciones. El TLCAN es utilizado en más del 80%, tanto en las exportaciones como en las importaciones. En cuanto al CPTPP, muchas empresas están considerando su aplicación en las importaciones desde Malasia y Vietnam.

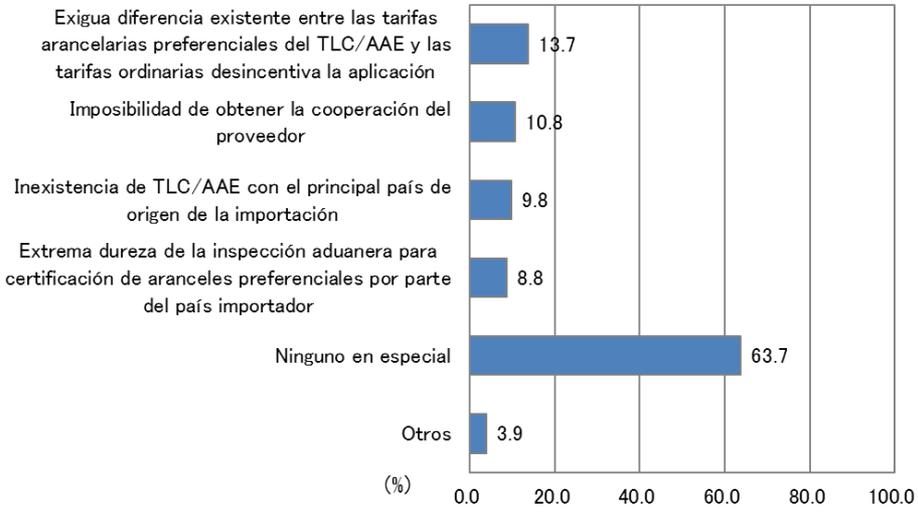
Importaciones en México



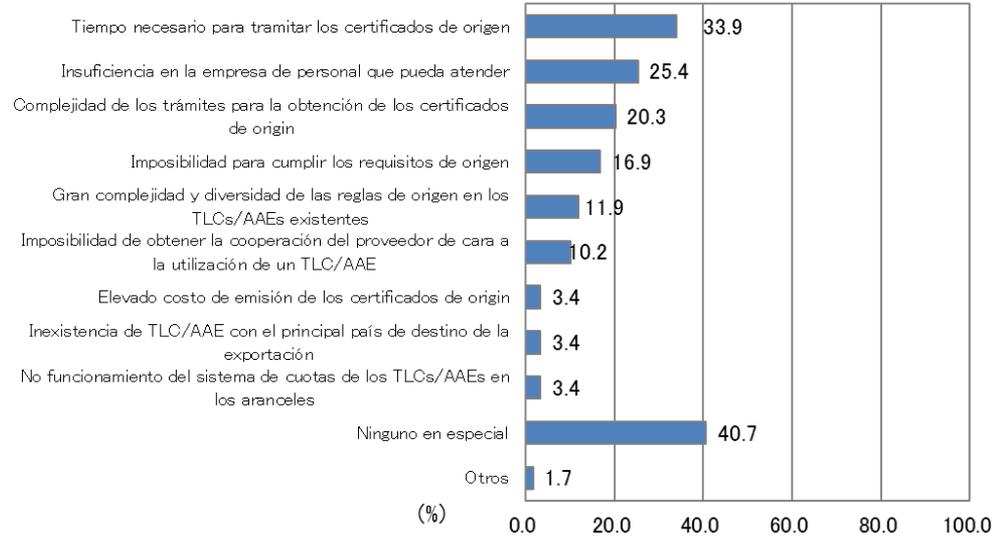
Exportaciones de México



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: México (n=102)



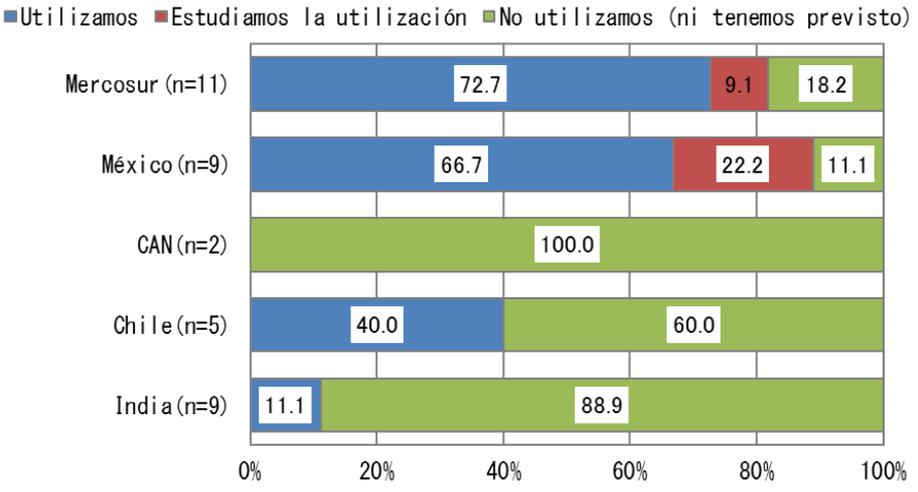
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: México (n=59)



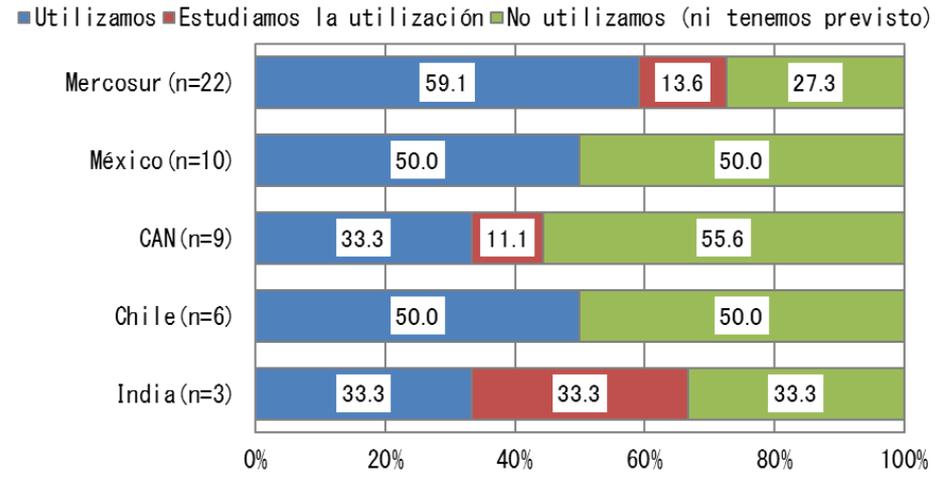
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : Brasil

■ Influido por el fortalecimiento de las normas de origen del Acuerdo de Complementación Económica con México (ACE55), el índice de utilización en las importaciones a Brasil ha disminuido en comparación con el año anterior (85.7%→66.7%).

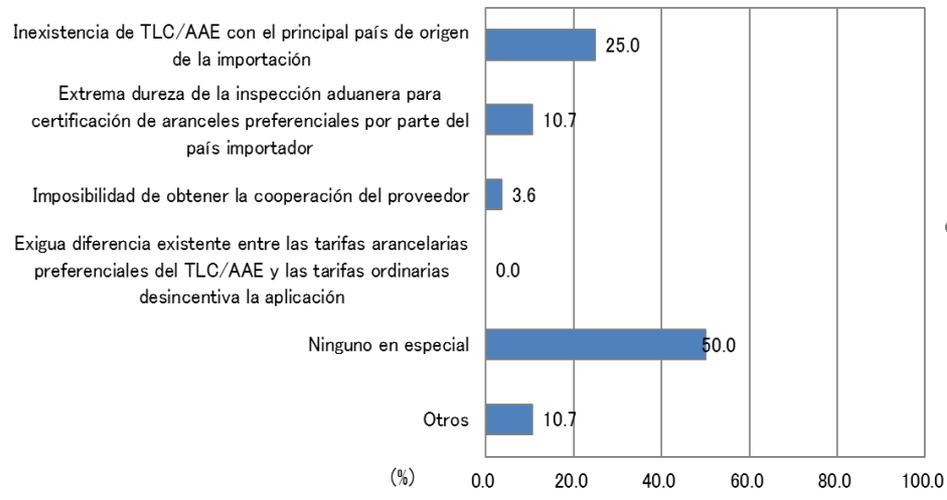
Importaciones en Brasil



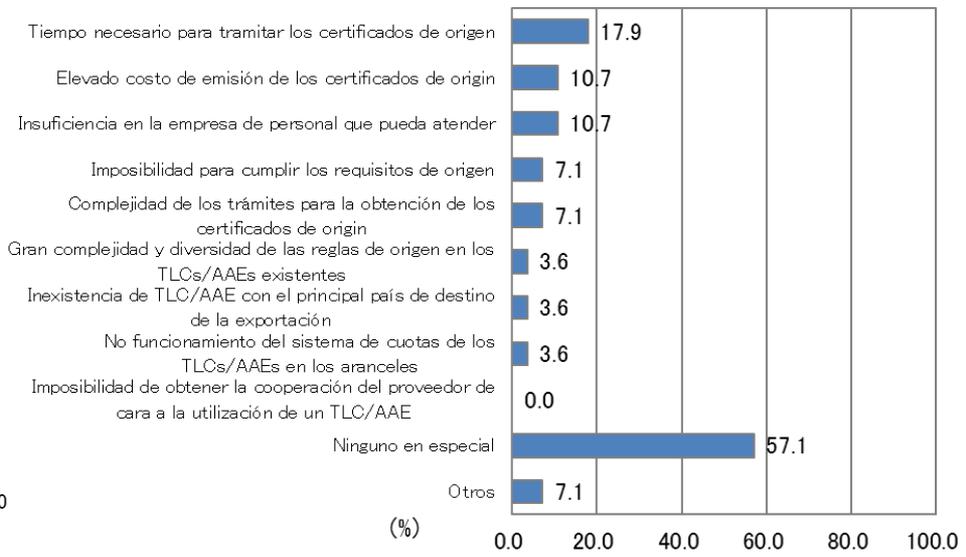
Exportaciones de Brasil



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: Brasil(n=28)



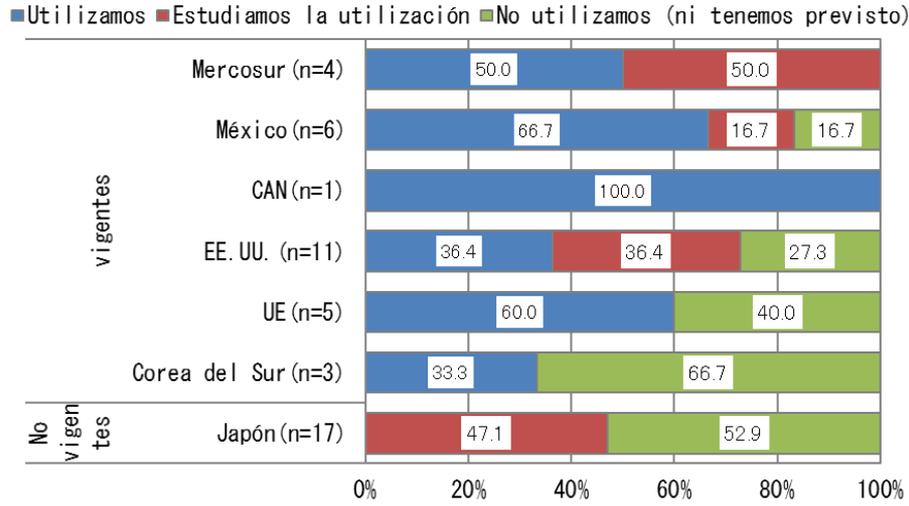
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: Brasil(n=28)



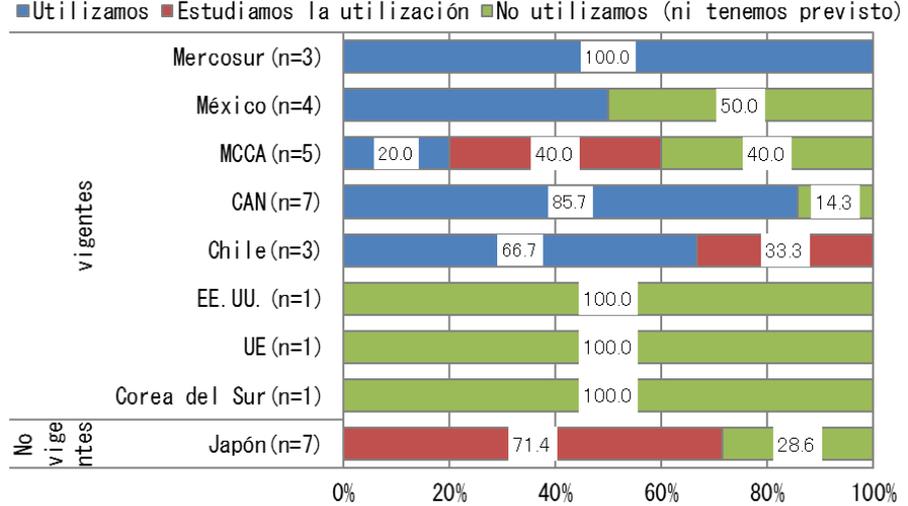
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : Colombia

■ En cuanto a la importación, se hacen uso de varios acuerdos como las que tienen con México. Para las exportaciones, existen varias empresas que aprovechan los acuerdos con la Comunidad Andina (85.7%), y con Mercosur (100%). Además, existen varias empresas que están considerando el uso del AAE con Japón, por lo que hay una gran expectativa hacia una pronta conclusión de las negociaciones.

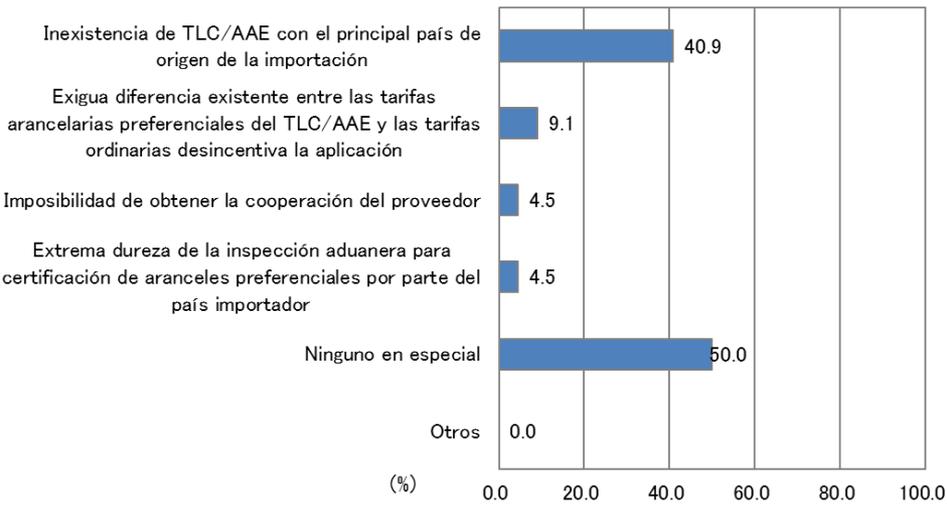
Importaciones en Colombia



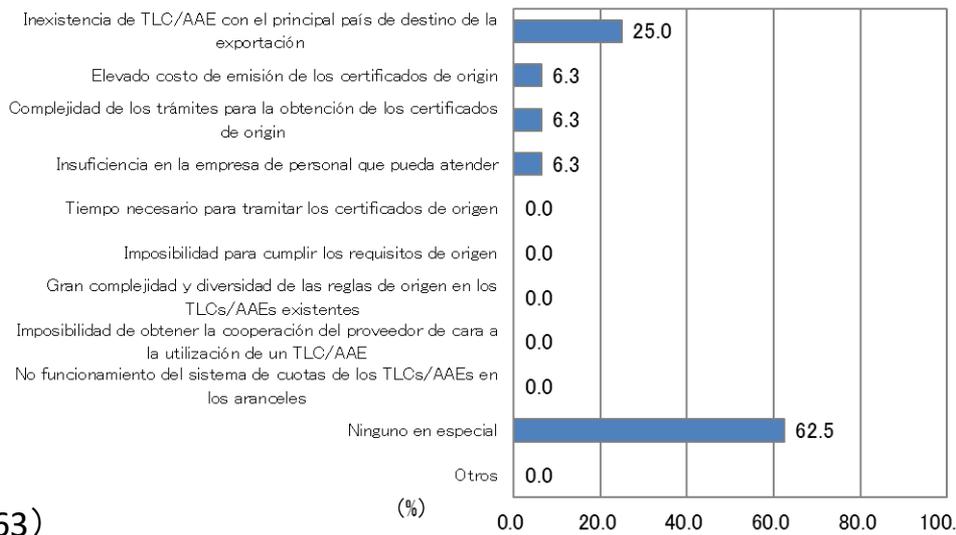
Exportaciones de Colombia



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: Colombia(n=22)



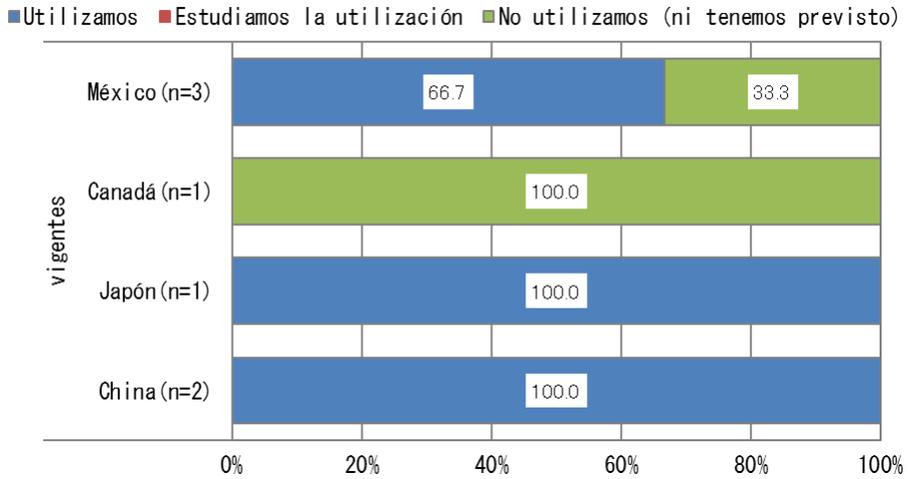
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: Colombia(n=16)



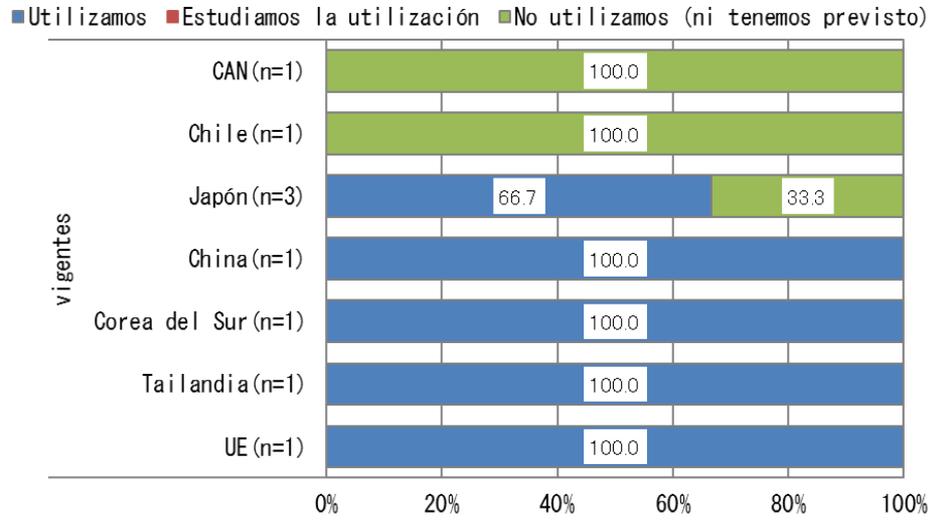
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : Perú

■ Muchas empresas utilizan de TLCs y AAEs bilaterales en las exportaciones a Asia.

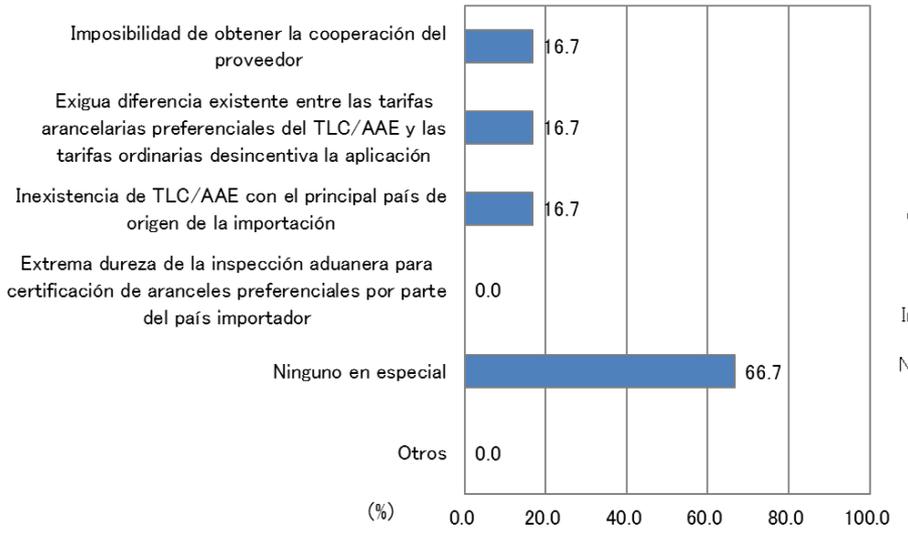
Importaciones en Perú



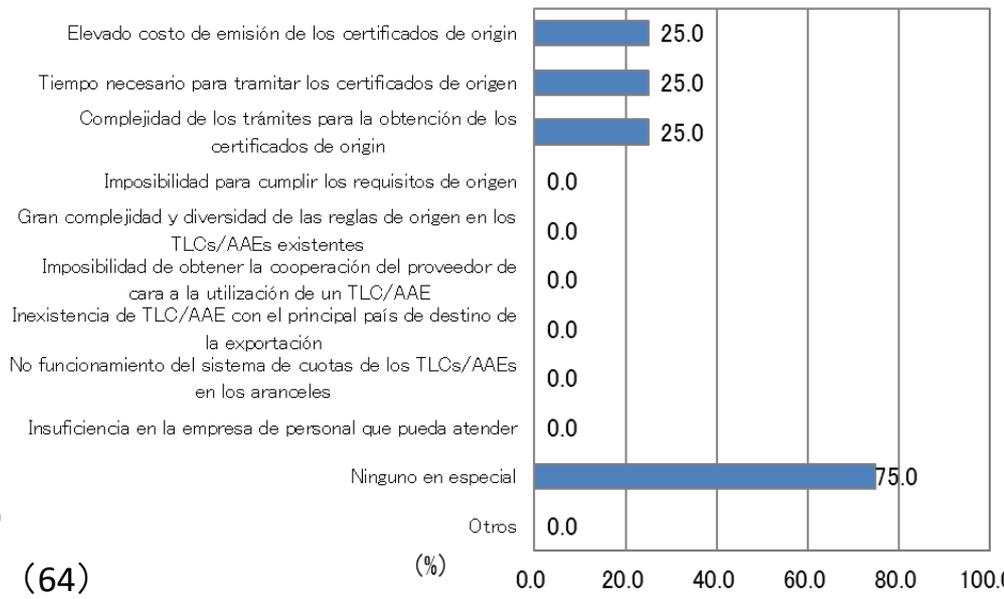
Exportaciones de Perú



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: Perú (n=6)



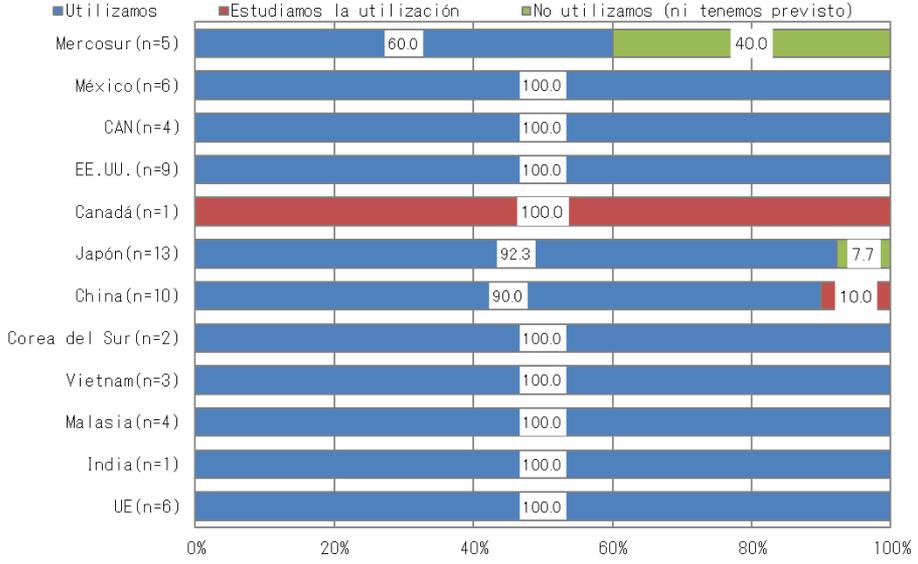
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: Perú (n=4)



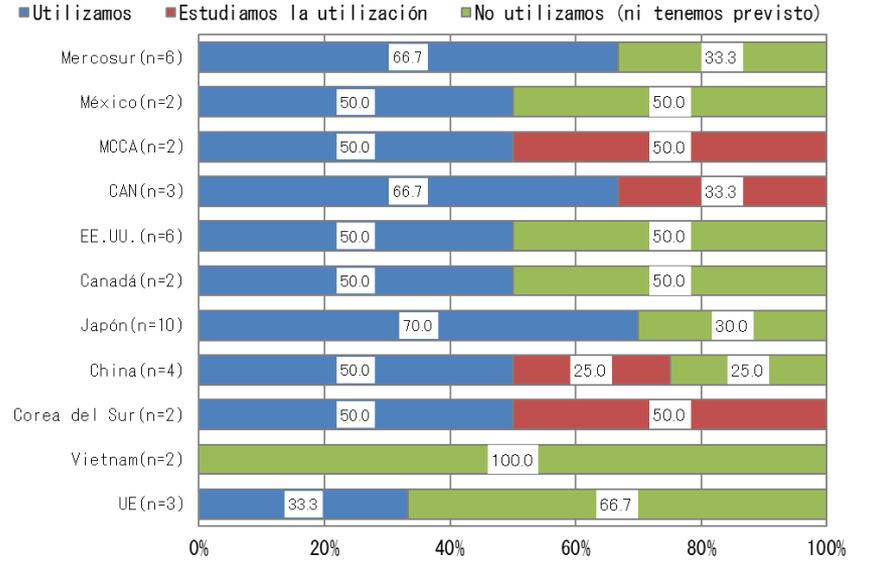
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : Chile

■ Los TLCs y AAEs se usan especialmente en las importaciones. En cuanto a los problemas en su aplicación, más del 80% respondieron “ninguno en especial”.

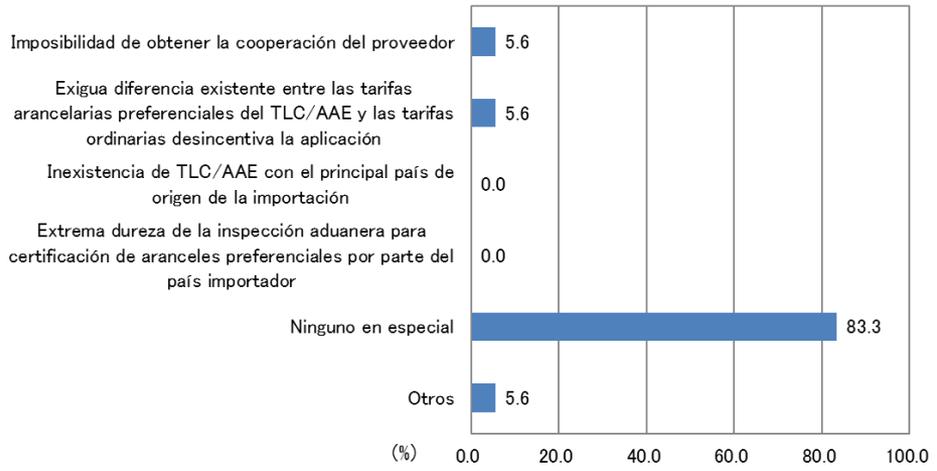
Importaciones en Chile



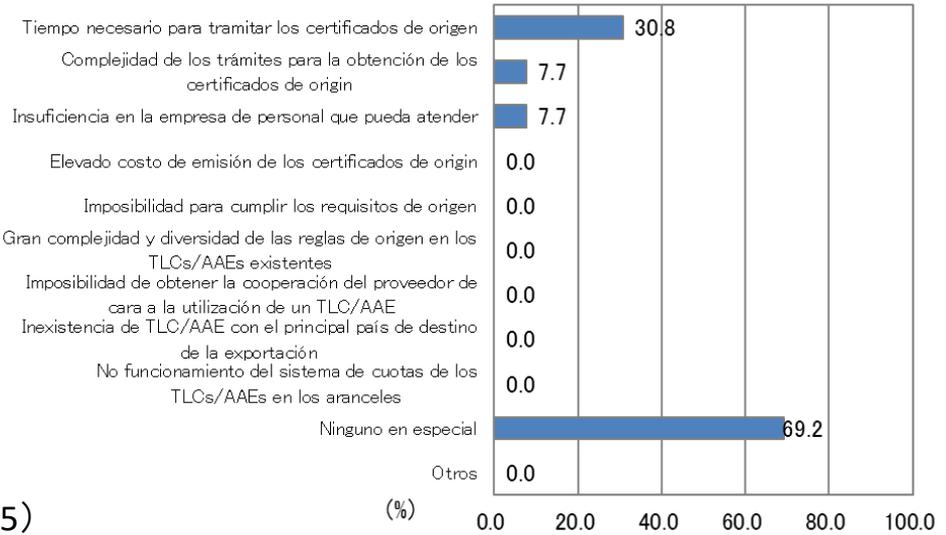
Exportaciones de Chile



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: Chile (n=18)



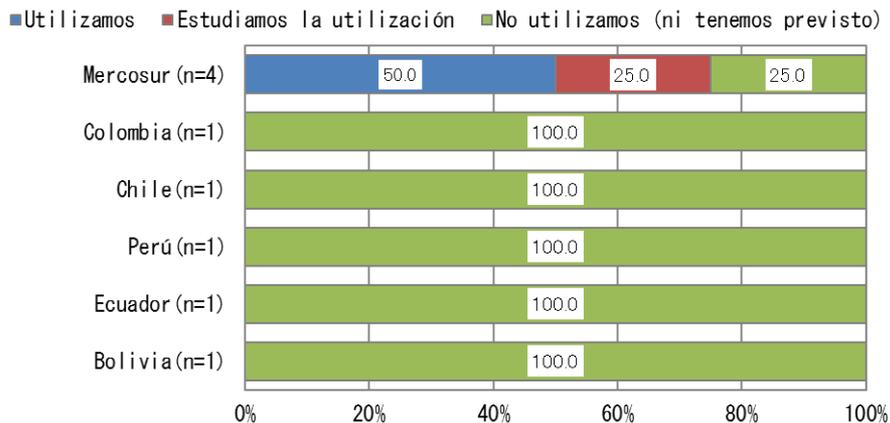
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: Chile (n=13)



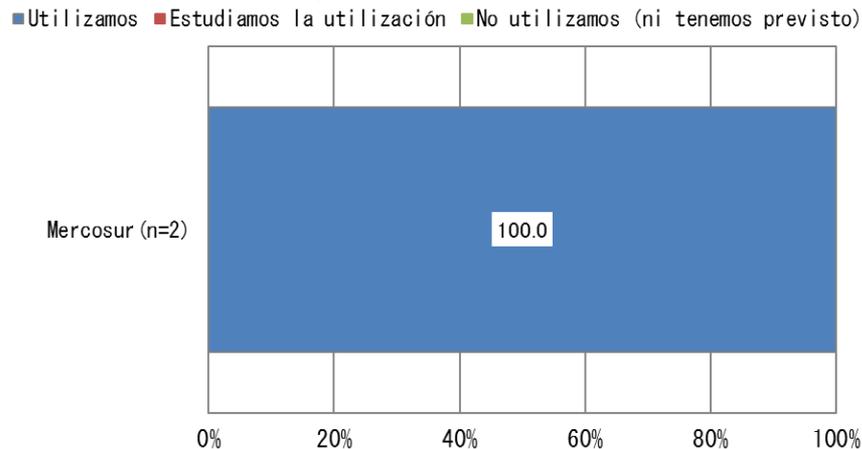
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : Venezuela

■ En Venezuela, que se encuentra suspendida como miembro del Mercosur, aún se siguen utilizando los aranceles preferenciales basados en convenios acordados con los países del Mercosur.

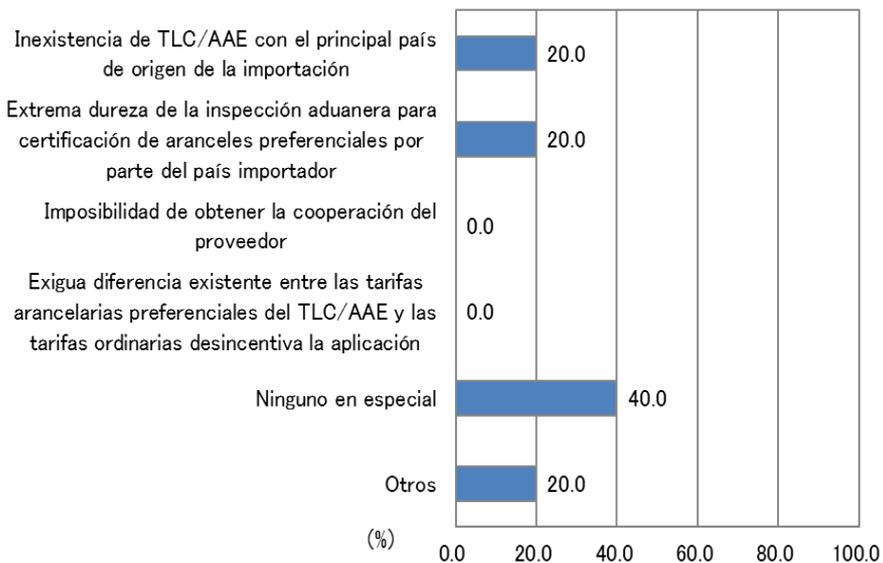
Importaciones en Venezuela



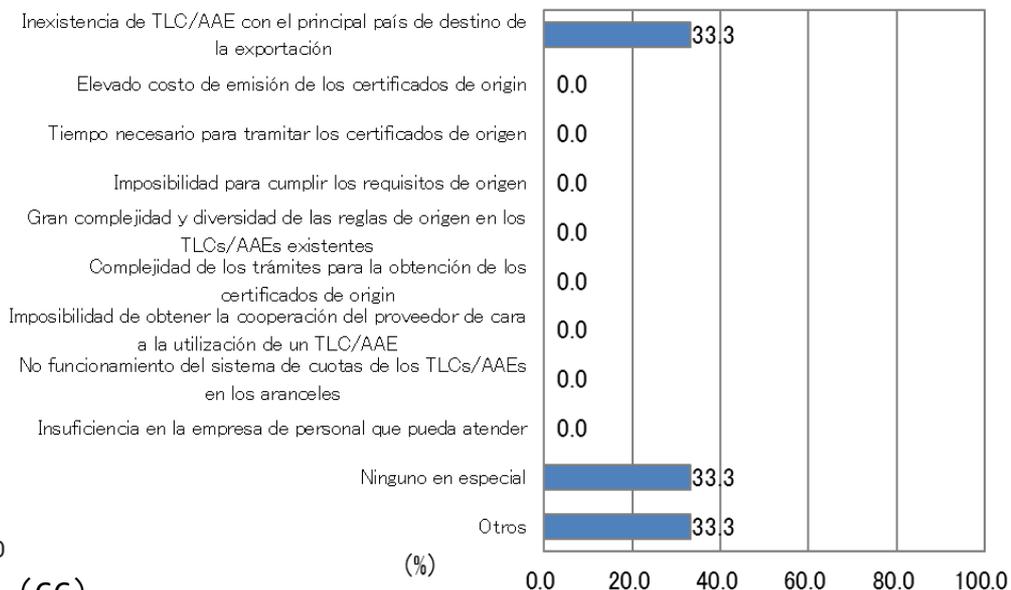
Exportaciones de Venezuela



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: Venezuela (n=5)



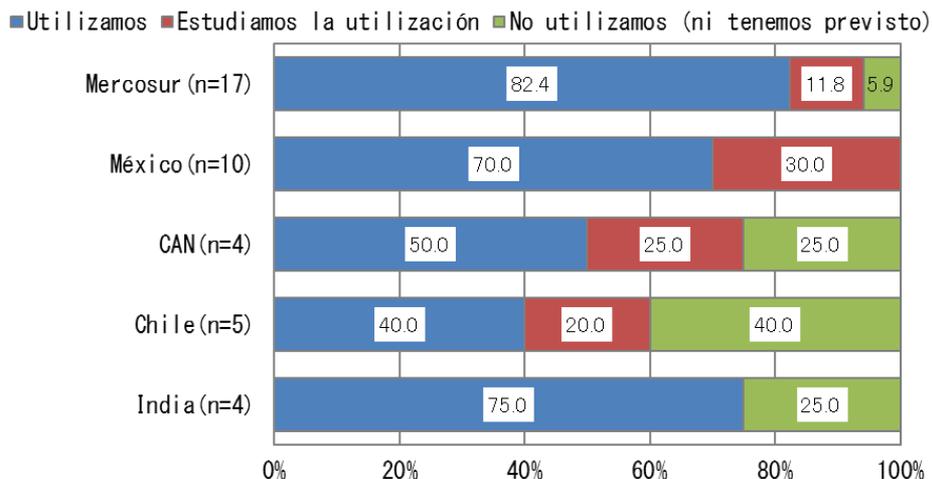
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: Venezuela (n=3)



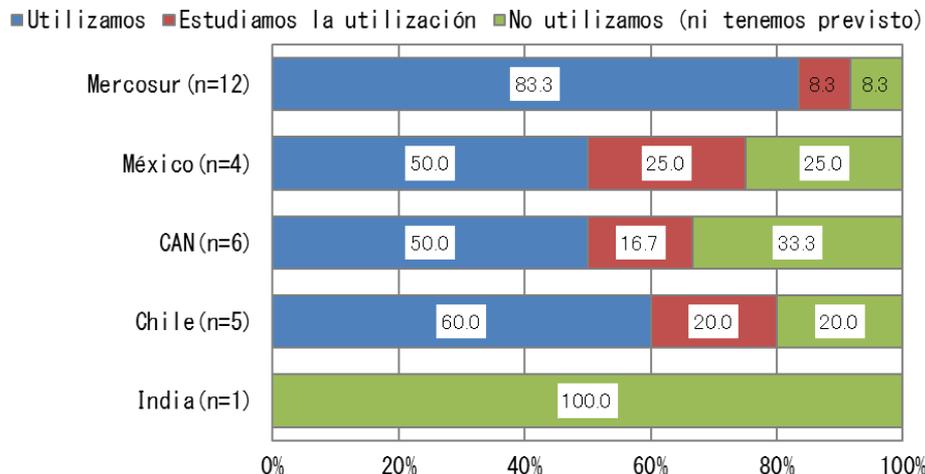
II – 7 – (1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs : Argentina

■ En Argentina, son varias las empresas que utilizan de los acuerdos tanto del Mercosur como del ACE55 para sus exportaciones e importaciones.

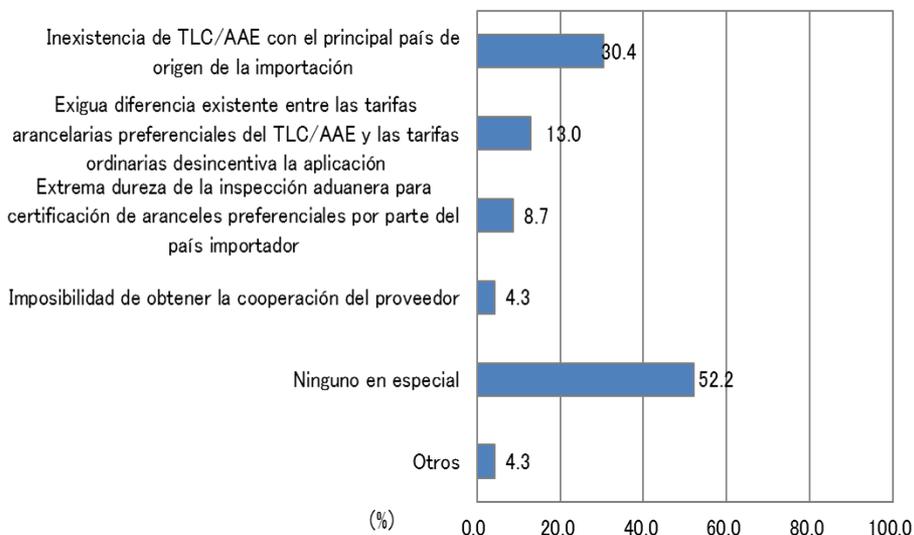
Importaciones en Argentina



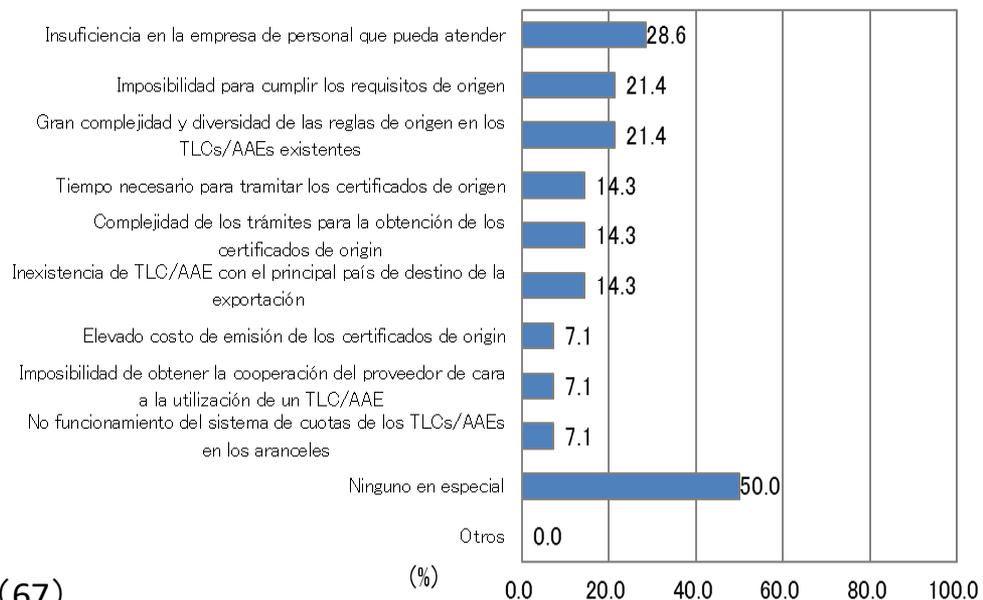
Exportaciones de Argentina



Problemas en la aplicación de los TLCs a la importación: Argentina (n=23)



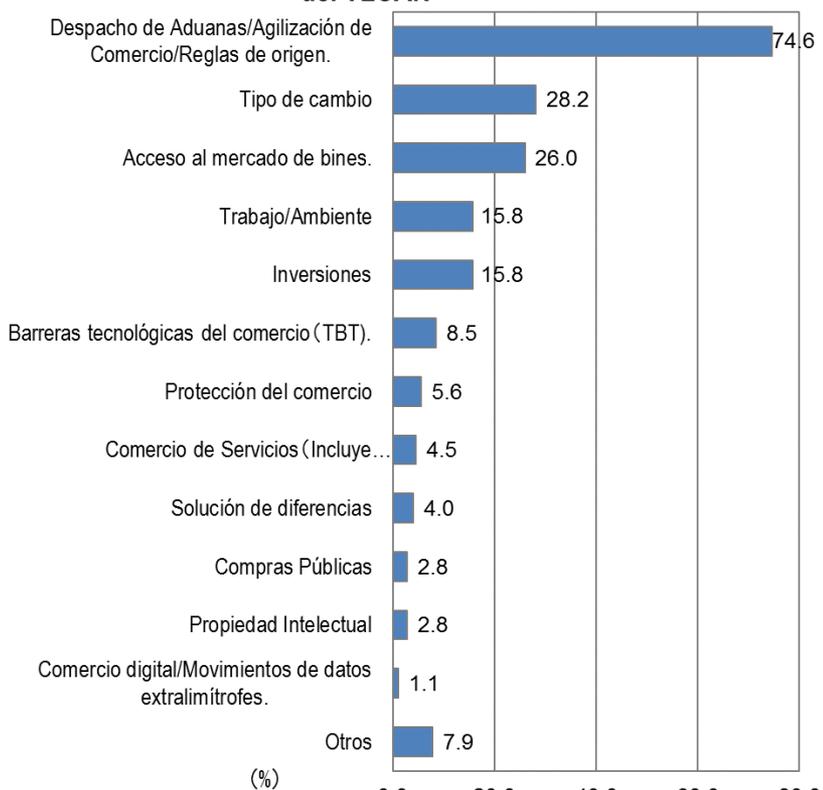
Problemas en la aplicación de los TLCs a la exportación: Argentina (n=14)



II – 7 – (2) Sobre la influencias de las renegociaciones del TLCAN (solo México)

■ El índice más alto para los temas de interés en las renegociaciones del TLCAN, fueron la “Despacho de Aduanas/Agilización de Comercio/Reglas de origen.”, con una tasa de respuesta absoluta del 74.6%. Seguido por “Tipo de cambio”(28.2%), y el “Acceso al mercado de bienes” (26.0%). Por ramas industriales, el tema “Despacho de Aduanas/Agilización de Comercio/Reglas de origen.”, obtuvo una proporción alta del 81.6% de parte de la industria manufacturera (84.9% sólo para equipo de transporte y sus partes). Y en la industria no manufacturera, los temas de preocupación fueron “Tipo de cambio”(28.2%) y “Acceso al mercado de bienes”(26.0%) , donde las proporciones resultaron mayores a la industria manufacturera (20.4%, 21.4%, respectivamente).

Áreas concretas de interés para las negociaciones acerca del TLCAN



Comentarios de las empresas

- ◆ Existe una alta preocupación en cuanto a cambios en las normas de origen. Por otro lado, en la industria de servicios, la mayor preocupación es la disminución de establecimiento de las empresas japonesas, que son los principales clientes de esta rama. Existe también la preocupación de la salida de EEUU de la TLCAN, como consecuencia de una ruptura en las negociaciones.
 - (Cambio en normas de origen) Preocupación ante la posibilidad que nos veamos forzados a efectuar cambios en el proceso de las actividades y del plan de adquisiciones. Y en consecuencia, también una mayor carga laboral [Equipo de transporte (coches/motocicletas) y otros]
 - (Fortalecimiento de las normas de origen) Enorme preocupación si se efectúa un seguimiento al 70% de materias primas de origen japonés y de acero, que actualmente son considerados de origen mexicano bajo el salto arancelario. [Industria de acero y otros]
 - (Cambio en normas de origen) Si se generan aranceles a las exportaciones a EEUU, la ventaja estratégica de las operaciones en México se reducirán. [Empresa comercial]
 - Si caen las inversiones y establecimiento de empresas japonesas (clientes), impactará directamente a las ventas [Construcción, industria de servicios como finanzas, seguros, etc.]
 - Influencia arancelaria por la salida de EEUU de la TLCAN [Autopartes (coches/motocicletas) y varios otros]
- ◆ En el sector del transporte terrestre, donde todavía existen regulaciones para los capitales extranjeros, hubo expectativas de liberalización dentro de las renegociaciones del TLCAN.
 - La mejora en la restricción al ingreso de capital extranjero al sector de transporte en México, a través de las renegociaciones en el sector de inversión, expandirá las oportunidades de negocios. [Transporte/Depósitos]

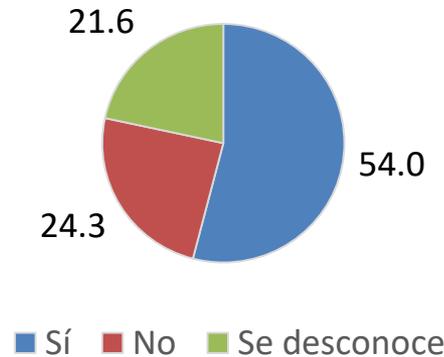
II – 8 – (1) Situación de la recuperación de la inversión inicial (por países 1)

■ Al ser preguntados si han podido recuperar la inversión inicial, en México, debido a que hay muchas empresas del sector automotriz recién instaladas, casi la mitad de las respuestas fueron negativas. En Chile y Perú, hay una proporción alta de los que ya han recuperado su inversión inicial, principalmente entre los que se instalaron antes de los años 80 (54.0% y 52.6%, respectivamente).

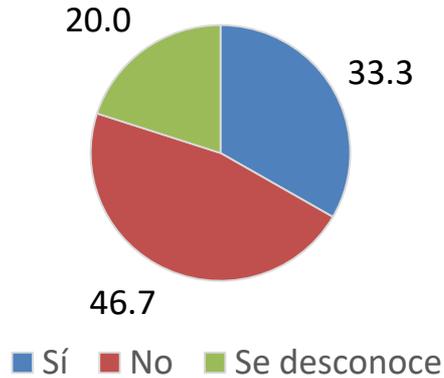
¿Ha recuperado la inversión inicial? (México) n=177



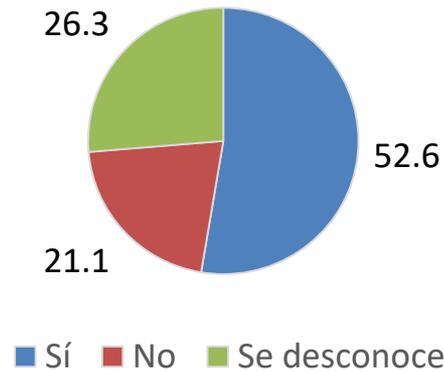
¿Ha recuperado la inversión inicial? (Chile) n=37



¿Ha recuperado la inversión inicial? (Colombia) n=30



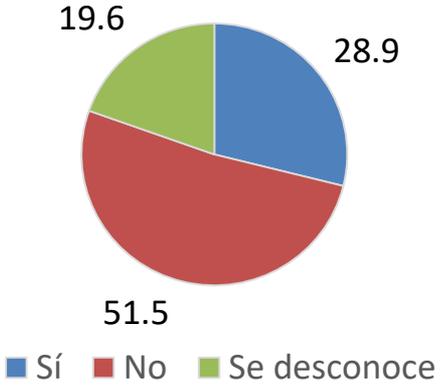
¿Ha recuperado la inversión inicial? (Perú) n=19



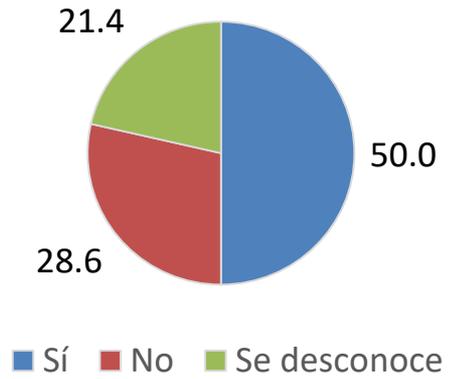
II – 8 – (1) Situación de la recuperación de la inversión inicial (por países 2)

■ En Brasil, en donde la proporción de empresas que se instalaron antes de los años 80 es alta, menos del 30% de ellas han podido recuperar su inversión inicial (28.9%).

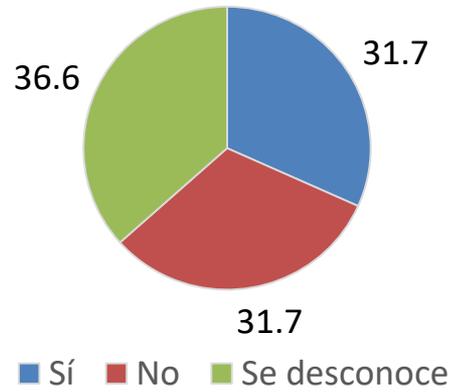
¿Ha recuperado la inversión inicial? (Brasil) n=97



¿Ha recuperado la inversión inicial? (Venezuela) n=14



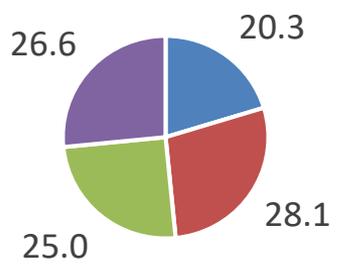
¿Ha recuperado la inversión inicial? (Argentina) n=41



II – 8 – (2) Tiempo que tardó en recuperar la inversión inicial (por países 1)

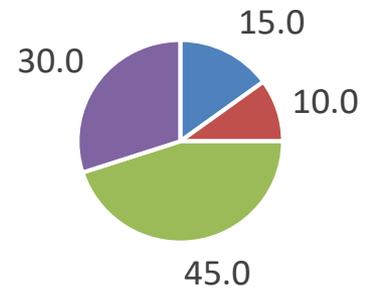
■ En México, casi la mitad respondieron que recuperaron su inversión inicial dentro de los primeros 6 años. En Perú y Colombia, a más de la mitad les ha tomado más de 7 años para dicha recuperación.

Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (México) n=64



- Menos de 4 años
- Entre 4 y 6 años
- Más de 6 años
- Se desconoce

Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (Chile) n=20



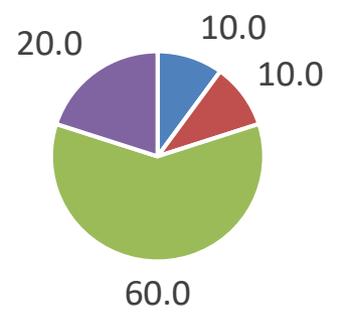
- Menos de 4 años
- Entre 4 y 6 años
- Más de 6 años
- Se desconoce

Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (Colombia) n=10



- Menos de 4 años
- Entre 4 y 6 años
- Más de 6 años
- Se desconoce

Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (Perú) n=10

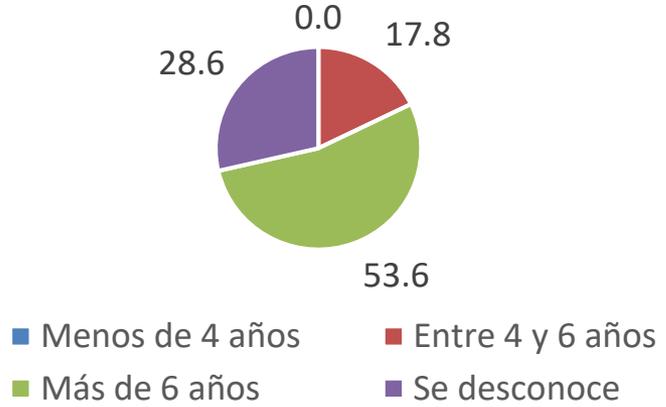


- Menos de 4 años
- Entre 4 y 6 años
- Más de 6 años
- Se desconoce

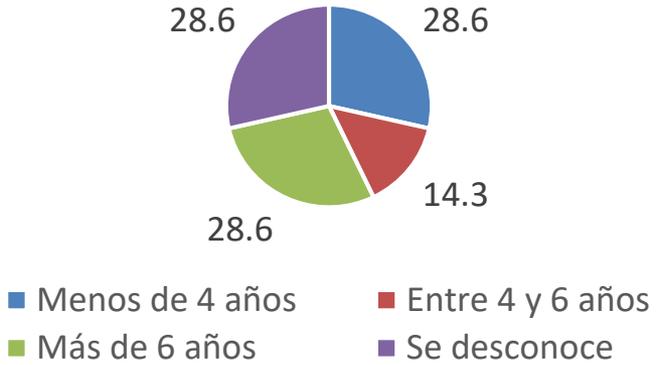
II – 8 – (2) Tiempo que tardó en recuperar la inversión inicial (por países 2)

■ En Brasil, no hubo empresa que haya podido recuperar su inversión inicial dentro de los primeros 3 años. Y para aquellas que ya lo recuperaron, a más de la mitad les ha tomado 7 años por lo menos.

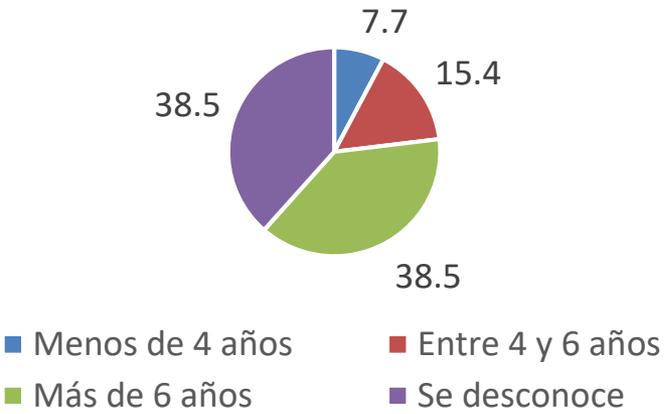
Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (Brasil) n=28



Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (Venezuela) n=7



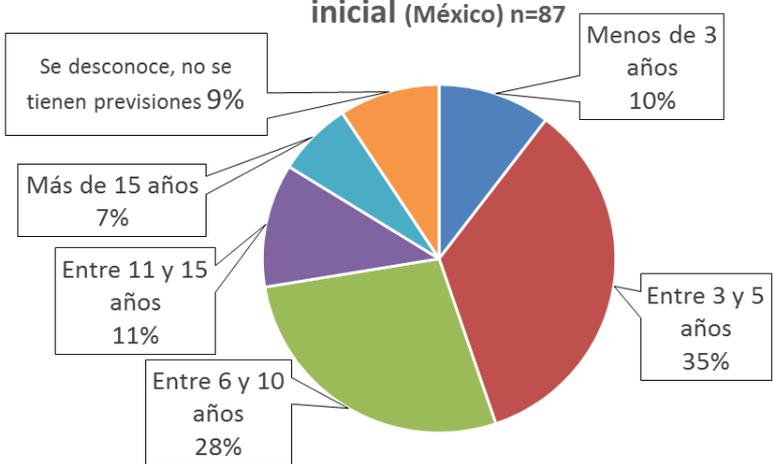
Tiempo de la recuperación de la inversión inicial (Argentina) n=13



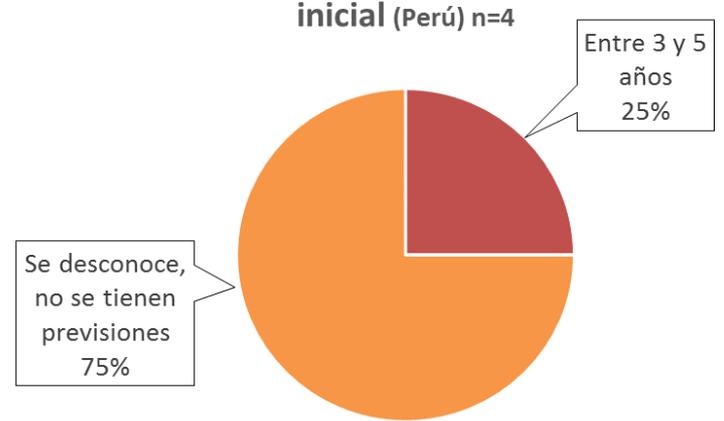
II – 8 – (3) Tiempo de estimación para recuperar la inversión inicial (por países 1)

■ En México, casi la mitad de las empresas respondieron que esperaban recuperar su inversión inicial dentro de los primeros 5 años, y en menor cantidad fueron los que respondieron “Se desconoce, no se tienen previsiones” estimar dicho tiempo. En Chile, fueron muchas las empresas que respondieron “Se desconoce, no se tienen previsiones” (66.7%), principalmente del sector de recursos naturales y energía.

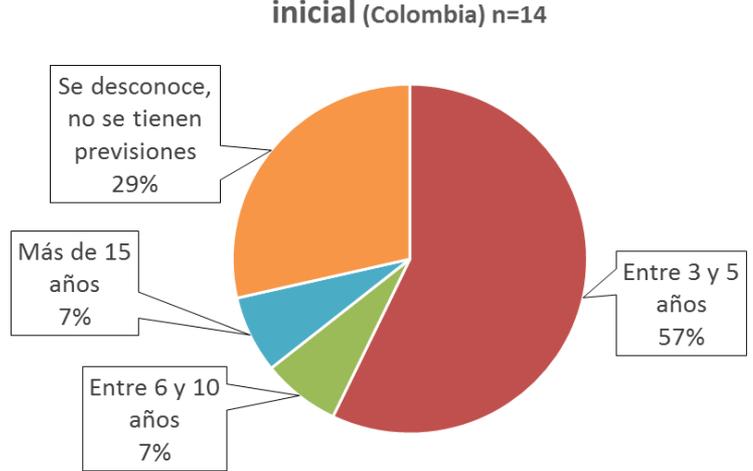
Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (México) n=87



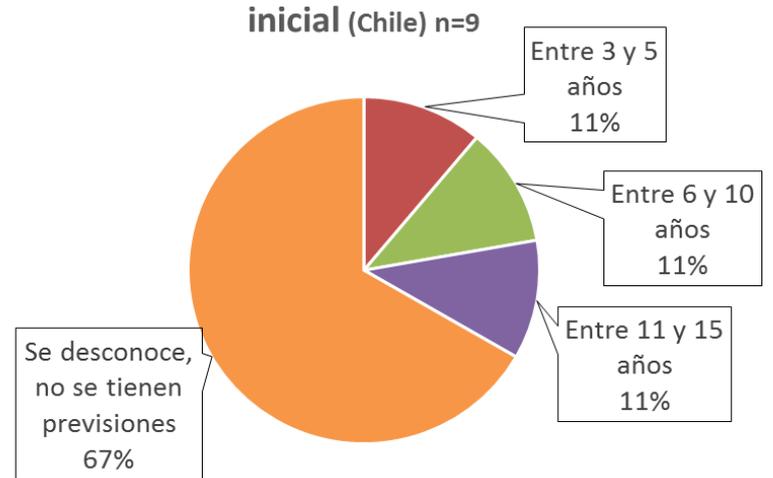
Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (Perú) n=4



Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (Colombia) n=14



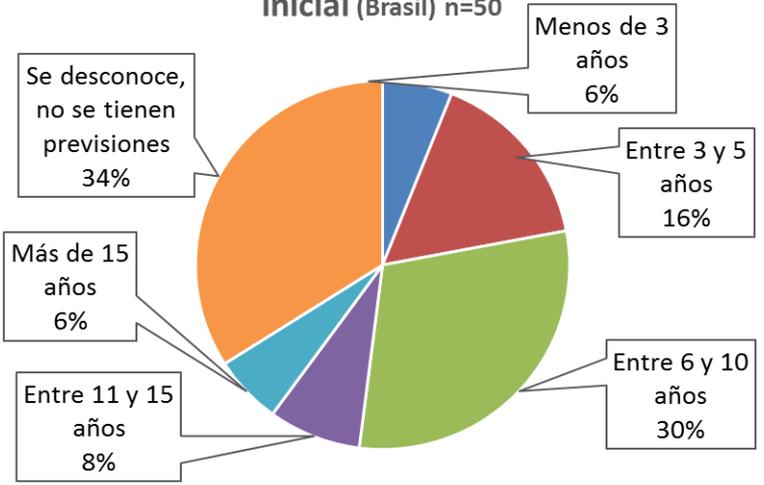
Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (Chile) n=9



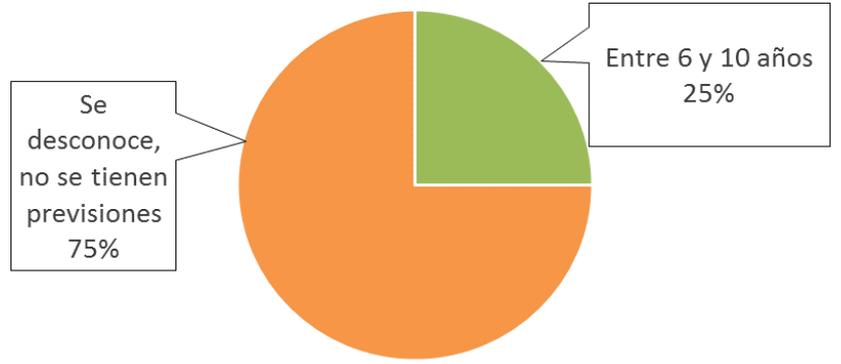
II – 8 – (3) Tiempo de estimación para recuperar la inversión inicial (por países 2)

■ En Brasil, solamente el 20% de las empresas esperan recuperar su inversión dentro de los 5 años. Mientras que en la Argentina, más del 60% esperan recuperar su inversión inicial dentro del mismo período.

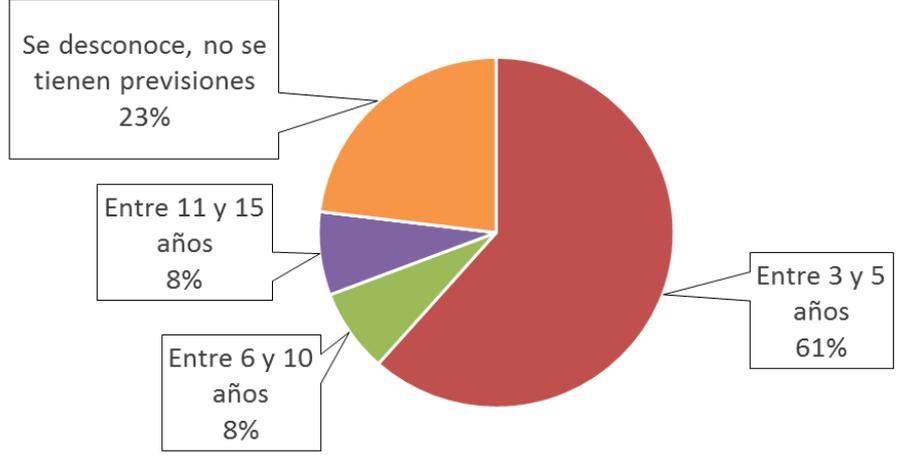
Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (Brasil) n=50



Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (Venezuela) n=4



Perspectivas de recuperación de la inversión inicial (Argentina) n=13



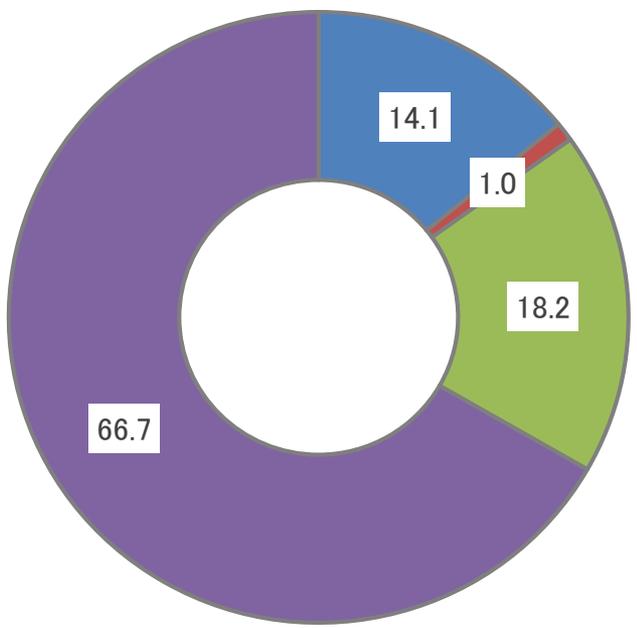
II – 8 – (4) Sobre la implementación de nuevas tecnologías (solo Brasil)

■ **Acerca de la implementación de nuevas tecnologías, casi un tercio de las empresas, especialmente mayoristas, minoristas y del sector de servicios, contestaron que “Estamos introduciendo”, “Hemos introducido recientemente”, o “Estamos estudiando introducir”.**

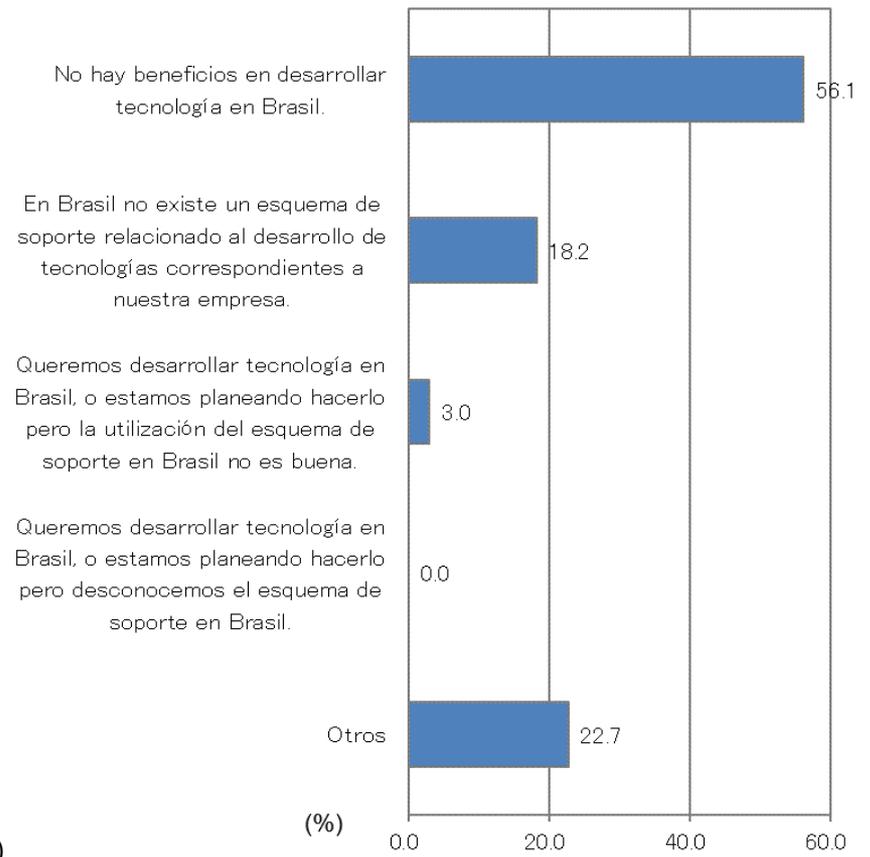
- (*Nota) Nos referimos con “Implementación de nuevas tecnologías” a los siguientes casos o a casos parecidos:
- Casos en que se desarrollan nuevas tecnologías dentro de Brasil (Sectores químicos o agroindustriales en que la materia prima de esa tecnología se encuentra dentro de Brasil)
 - Casos en que utilicen en sus actividades (Principalmente en sectores de manufactura o minería, entre otros) equipamientos de nuevas tecnologías a nivel mundial (aún cuando la producción de ésta se haya localizado posteriormente en Brasil).
 - Casos en que se hayan conformado sistemas combinados de nuevas tecnologías y éstas se abastezcan a clientes (relacionados a ICT, servicios).

¿En su empresa en Brasil han introducido nuevas tecnologías? n=99

- Estamos introduciendo
- Hemos introducido recientemente
- Estamos estudiando introducir
- No estamos planeando introducir



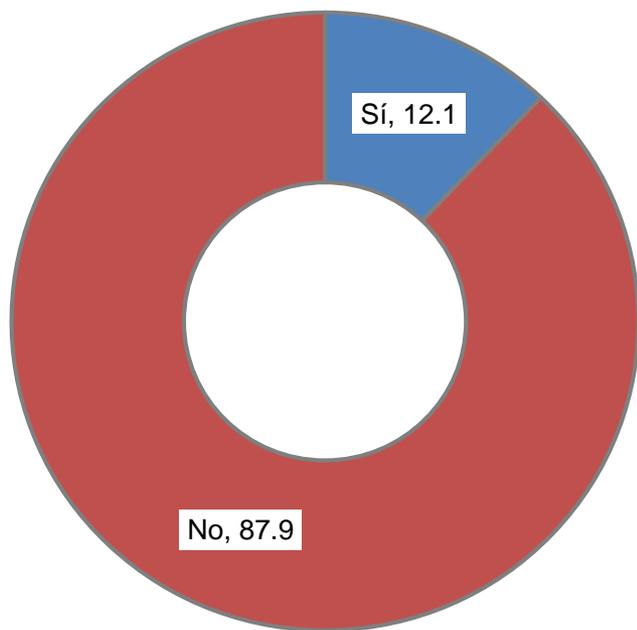
Razón por no introducir nuevas tecnologías. (n=66)



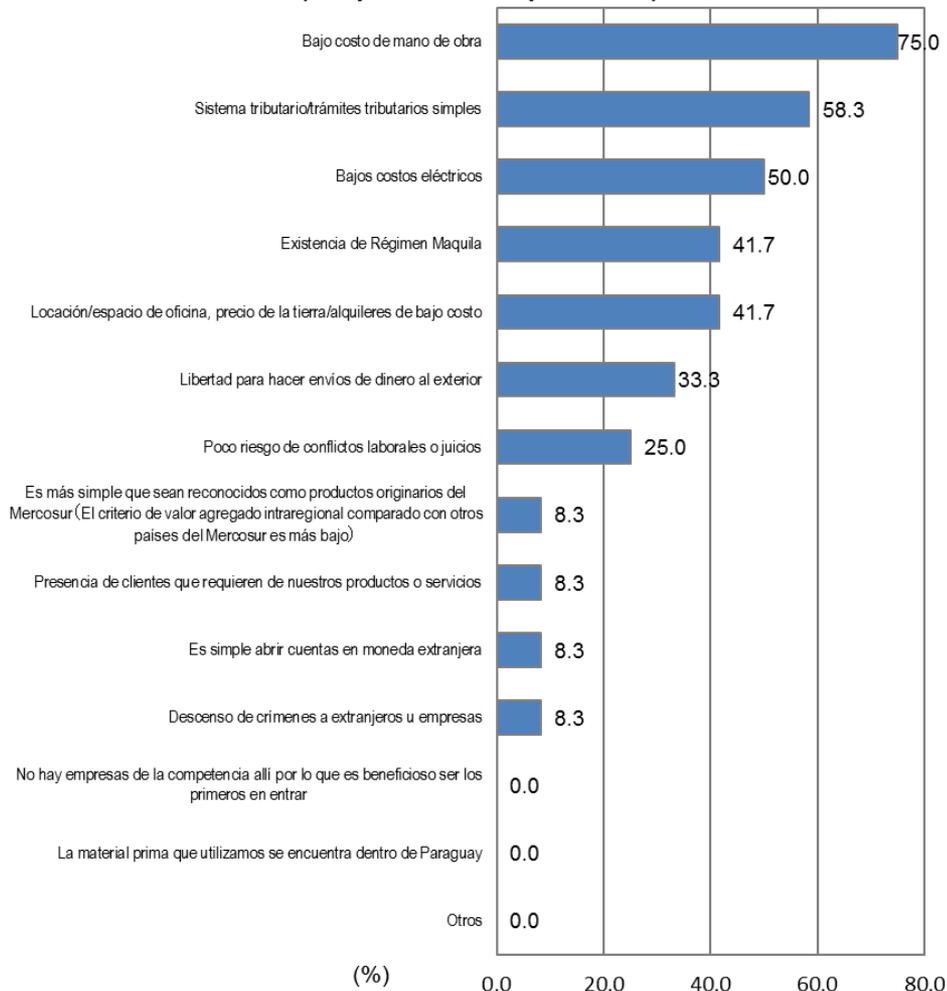
II – 8 – (5) El potencial de Paraguay como destino de expansión de negocios (solo Brasil)

■ El 12.1% de las empresas japonesas radicadas en Brasil han contestado que sí “existe la posibilidad de incorporar a Paraguay dentro del plan de operacion” . Las ventajas elegidas en concreto son, “Bajo costo de mano de obra” (75.0%), “Sistema tributario/trámites tributarios simples”(58.3%), y “Bajos costos eléctricos”(50.0%).

¿Existe la posibilidad de incorporar a Paraguay dentro de su plan de operación?
(Respuesta de empresas: 99)



Beneficios concretos
(Respuesta de empresas:12)



Para consultas sobre este documento, dirigirse a:

Japan External Trade Organization (JETRO)
Departamento de Estudios del Mercado Externo,
División Américas

Ark Mori Building, 6F
12-32, Akasaka 1-chome, Minato-ku, Tokyo
107-6006 Japan
TEL: +81-3-3582-4690
E-mail: orb-latin@jetro.go.jp
http://www.jetro.go.jp/world/cs_america/