

Pesquisa: Retrato das Empresas Japonesas  
Atuantes na América Latina – Edição 2019  
RESULTADOS DA ENQUETE

JETRO – Japan External Trade Organization

Departamento de Pesquisas no Exterior – Seção Américas

Fevereiro de 2020

**Termo de isenção de responsabilidade:**

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

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

# ÍNDICE

## I. Sumário da Pesquisa

1. Objetivos da Pesquisa	3
2. Setores de atividade das empresas respondentes	4
3. Síntese dos resultados	5

## II. Principais Resultados da Enquete

<b>1. Resultado operacional estimado para 2019</b>		<b>6. Situação de aquisição de insumos e peças</b>	
(1) Resultado operacional estimado para 2019	8	(1) Situação de aquisição de insumos e peças: Detalhamento dos fornecedores (global)	57
(2) Resultado operacional estimado para 2019 (comparado ao ano anterior)	9	(2) Situação de aquisição de insumos e peças: Detalhamento dos fornecedores (no país onde opera)	58
(3) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2019	10		
(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019	13		
<b>2. Resultado operacional estimado para 2020</b>		<b>7. Utilização de FTA/EPA e problemas verificados (para empresas com histórico de comércio exterior)</b>	
(1) Resultado operacional estimado para 2020 (comparado ao ano anterior)	16	(1) Utilização de FTA/EPA e problemas verificados (para empresas com histórico de comércio exterior)	59
(2) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2020	17	(2) Análise da utilização do CPTPP (TPP11)	65
(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020	20	(3) Impactos do USMCA (Novo NAFTA) (apenas o México)	67
<b>3. Direcionamento futuro dos negócios</b>		<b>8. Impactos das mudanças do ambiente comercial</b>	
(1) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos	23	(1) Impactos atuais das mudanças do ambiente comercial	70
(2) Motivos da expansão	24	(2) Impactos futuros das mudanças do ambiente comercial	72
(3) Funcionalidades específicas que serão expandidas	27	(3) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Transferência das Unidades fabris)	74
(4) Razões para a retração, transferência ou retirada dos negócios	30	(4) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos fornecedores)	75
(5) Variações no quadro de colaboradores locais e no quadro de expatriados japoneses	32	(5) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos destinos de venda)	78
<b>4. Iniciativas de prospecção de mercado</b>		<b>9. Situação do <i>payback</i> do investimento inicial</b>	
(1) Iniciativas de prospecção de mercado: Concorrentes no setor	33	(1) Situação do <i>payback</i> do investimento inicial	80
(2) Iniciativas de prospecção de mercado: Evolução da concorrência	34	(2) Tempo requerido para o <i>payback</i> do investimento inicial, (Empresas que já recuperaram o investimento)	81
<b>5. Desafios administrativos atuais</b>		(3) Estimativa do tempo que será requerido para o <i>payback</i> do investimento inicial (Empresas que ainda não recuperaram o investimento)	82
(1) Dificuldades comerciais/de vendas	35		
(2) Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais	38		
(3) Dificuldades trabalhistas	41		
(4) Dificuldades de regulamentação de comércio exterior	44		
(5) Dificuldades na área produtiva	47		
(6) Vantagens e riscos do ambiente de investimentos	50		

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

### 1. Objetivos da Pesquisa

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

### 2. Escopo da Pesquisa

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

### 3. Metodologia e período da Pesquisa

Enquete realizada no período de 01/10 a 15/11/2019.

### 4. Situação de resposta

Das 757 empresas solicitadas a responder a enquete, 546 responderam, o que dá uma taxa de resposta de 72,1%.

### 5. Perfil das empresas contempladas na Pesquisa

	Universo de empresas (total)	Empresas consultadas		Setor de atividade				Por porte do empreendimento				% de respondentes
		Empresas respondentes	%	Indústria	%	Não-Industrial	%	Grande porte	%	Pequeno ou médio porte	%	
México	326	281	51,5	159	56,6	122	43,4	210	74,7	71	25,3	86,2
Venezuela	18	14	2,6	3	21,4	11	78,6	12	85,7	2	14,3	77,8
Colômbia	34	25	4,6	8	32,0	17	68,0	20	80,0	5	20,0	73,5
Peru	38	36	6,6	9	25,0	27	75,0	31	86,1	5	13,9	94,7
Chile	71	33	6,0	6	18,2	27	81,8	29	87,9	4	12,1	46,5
Brasil	220	116	21,2	49	42,2	67	57,8	102	87,9	14	12,1	52,7
Argentina	50	41	7,5	18	43,9	23	56,1	36	87,8	5	12,2	82,0
América Latina	757	546	100,0	252	46,2	294	53,8	440	80,6	106	19,4	72,1

### 6. Observações

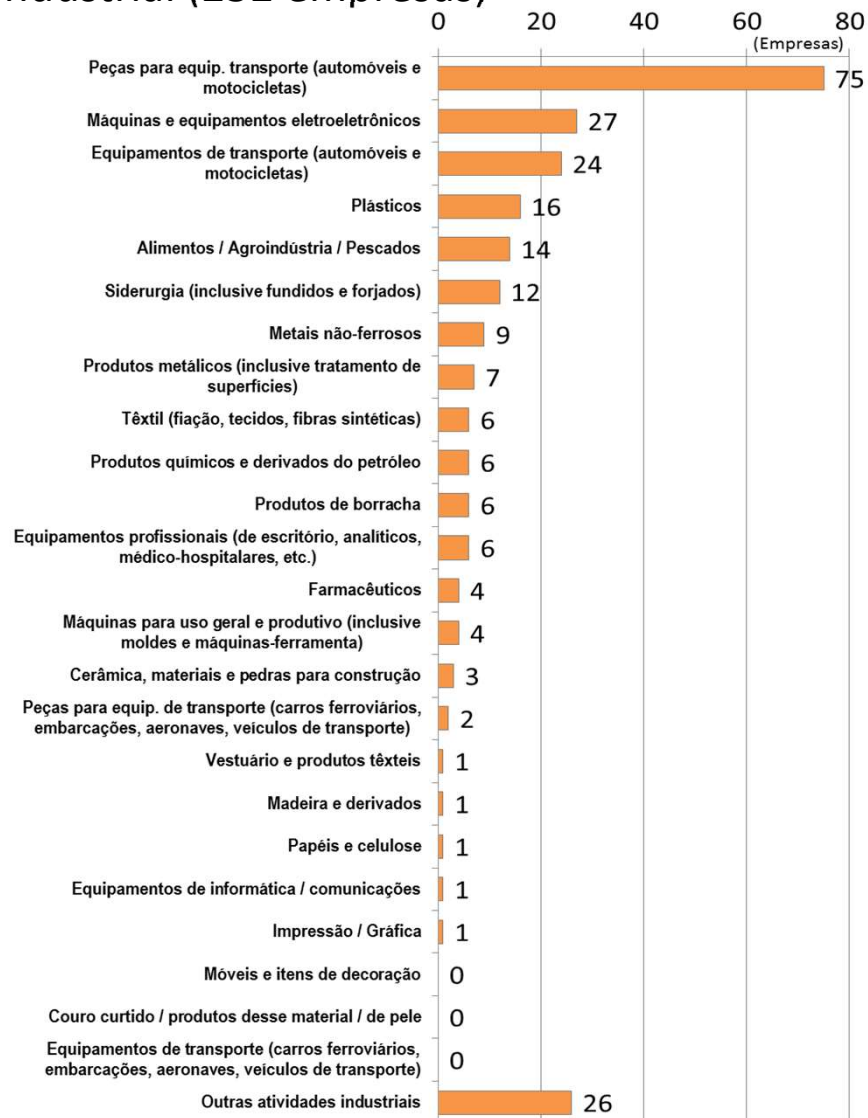
Realizada desde 1999, a pesquisa chega este ano à 20ª edição. Os números contidos nas tabelas e gráficos são arredondados e, por isso, não necessariamente totalizam 100%.

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

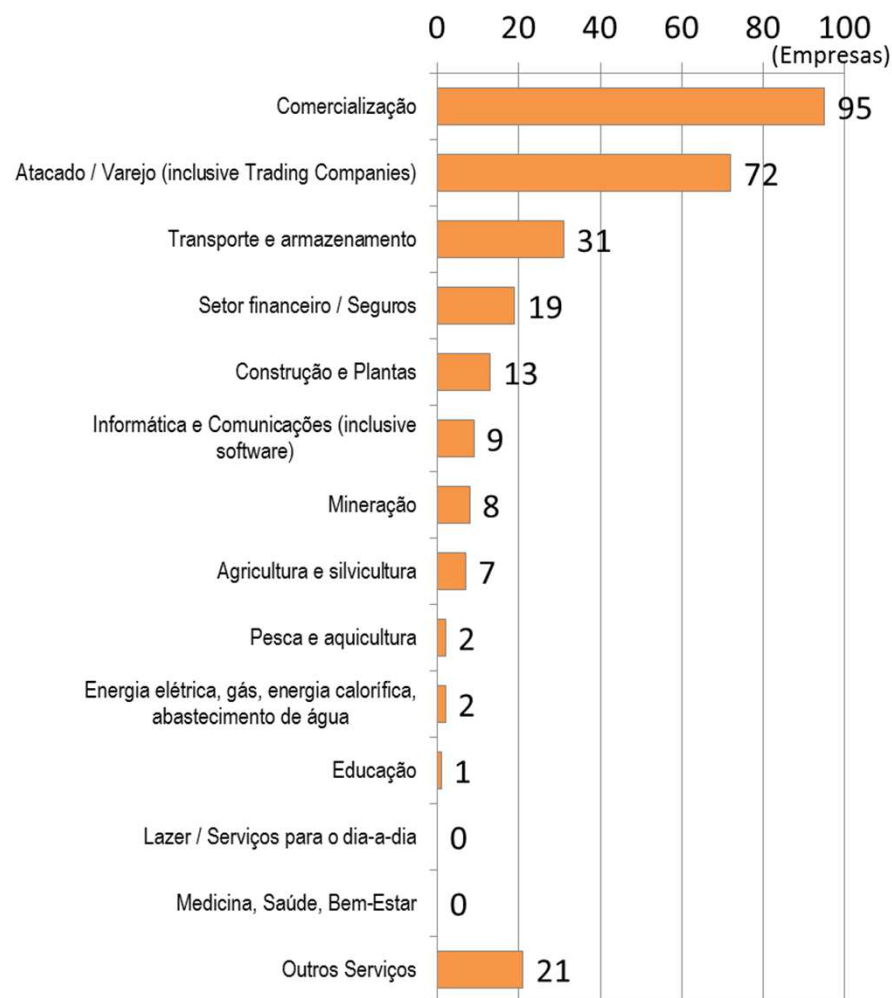
## I-2. Sumário da Pesquisa: Setores de atividade das empresas respondentes

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

#### Industrial (252 empresas)



#### Não-Industrial (294 empresas)



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

### ■ Visão Geral

Os dois países onde o sentimento de negócios das empresas japonesas foi positivo em 2019 foram o Peru e a Colômbia, dois países sul-americanos do lado do Oceano Pacífico. No Chile as manifestações ocorridas em meados de outubro causaram preocupação, mas seu impacto nas atividades empresariais foi limitado. Por outro lado, os países onde houve piora foram a Venezuela e a Argentina.

No México, o sentimento de negócios teve uma ligeira piora, refletindo a desaceleração econômica do país, somada à continuidade das incertezas do ambiente de negócios com os Estados Unidos. O percentual de respostas prevendo um déficit comercial também aumentou em comparação com a pesquisa anterior. No Brasil o sentimento de negócios também apresentou uma ligeira piora em comparação com a pesquisa anterior, mas o percentual de entrevistados que preveem um superávit comercial aumentou em comparação com a pesquisa anterior devido à recuperação econômica e à promoção de reformas estruturais pelo governo Bolsonaro.

No tocante às perspectivas de negócios para 2020, além da Colômbia onde continuam boas, são esperadas melhoras significativas no Brasil e no México. No Brasil, além das expectativas quanto à promoção de novas reformas estruturais, as expectativas de avanço na abertura para o mundo, representada pela conclusão das negociações Mercosul-EU FTA, também parecem formar o pano de fundo para a melhoria da situação dos negócios. No México parecem estar por trás desse otimismo a ratificação e a entrada em vigor do USMCA (novo NAFTA) que se materializarão em 2020 e a expectativa de que as atividades empresariais, que estavam no modo “esperar para ver”, sejam retomadas.

### < COMENTÁRIOS SOBRE OS PRINCIPAIS PAÍSES >

**MÉXICO:** Com o USMCA, as regras do local de origem dos automóveis sofrerão uma grande mudança. Quando questionados sobre as contramedidas que seriam tomadas, os fabricantes de veículos acabados disseram em sua maioria que “não fariam nada” ou que “não sabiam”. Por outro lado, entre os fabricantes de peças, muitos estão considerando transferir as unidades fabris ou mudar os fornecedores. Seria transferência/mudança tanto da produção como das aquisições de fora da região para o México ou os Estados Unidos. Pelo resultado da enquête, pôde-se verificar que a mudança no sistema pelo USMCA está forçando mais respostas das empresas de peças do que das de veículos acabados, bem como que está ocorrendo em parte o chamado “efeito de desvio de comércio e investimento”, quando os parceiros comerciais e as unidades fabris se transferem de fora da região para dentro da América do Norte.

**BRASIL:** Em 2019, tendo como pano de fundo a recuperação gradual da economia doméstica e as reformas institucionais promovidas pelo governo Bolsonaro, a proporção de empresas que respondeu que o resultado operacional estimado para o ano seria melhor que o ano anterior foi a maior entre os países da América Latina. Em 2020, o sentimento de negócios das empresas japonesas que atuam no mercado brasileiro melhorou ainda mais.

**ARGENTINA:** Com a retração do mercado doméstico em função da queda do câmbio e da alta da inflação e, ainda, em meio ao aumento da ansiedade entre as empresas japonesas que atuam no país, em virtude da mudança de governo e das incertezas quanto à questão das dívidas, o sentimento de negócios no país está piorando.

**CHILE:** Embora tenham ocorrido manifestações antigovernamentais em larga escala durante a realização desta pesquisa, os impactos negativos nos negócios das empresas japonesas foram limitados e o percentual de empresas que considera como vantagem a “Estabilidade política e social” do país continua maior do que em outros países da América Latina.

## I-3. Sumário da Pesquisa: Complementação à Visão Geral

### ■ Complementação à Visão Geral:

Os dois países onde o sentimento de negócios das empresas japonesas foi positivo em 2019 foram o Peru e a Colômbia, dois países sul-americanos do lado do Oceano Pacífico. O Peru e a Colômbia, que mantêm um sistema de livre comércio, apresentam uma situação econômica favorável e, embora algumas inseguranças políticas tenham sido expostas, elas não chegaram a obstruir as atividades econômicas. No Chile as manifestações ocorridas em meados de outubro causaram preocupação, mas seu impacto nas atividades empresariais foi limitado. Por outro lado, na Venezuela, onde a instabilidade política e as turbulências econômicas continuam desde o início do ano, a situação piorou significativamente. Na Argentina, também, houve uma retração da economia devido ao enfraquecimento da moeda e à alta da inflação e, em agosto de 2019, com a vitória praticamente certa do candidato da esquerda nas eleições presidenciais, a economia caiu ainda mais e o sentimento de negócios das empresas japonesas também piorou.

No México o sentimento de negócios apresentou uma ligeira piora. A proporção de entrevistados que respondeu que ficarão no vermelho também aumentou em comparação à pesquisa anterior. No Brasil, também, o sentimento de negócios piorou um pouco em relação à pesquisa anterior, mas diante da recuperação econômica e da promoção de reformas estruturais pelo governo Bolsonaro, a proporção de entrevistados que respondeu que terão um superávit comercial aumentou quando comparado com a pesquisa anterior [Páginas 8 a 9].

No tocante às perspectivas de negócios para 2020, além da Colômbia onde continuam positivas, são esperadas melhorias significativas no Brasil e no México. No Brasil, além das expectativas quanto à promoção de novas reformas estruturais, as expectativas de avanço na abertura para o mundo, representada pela conclusão das negociações Mercosul-EU FTA, também parecem formar o pano de fundo para a melhoria da situação dos negócios. No México parecem estar por trás desse otimismo a ratificação e a entrada em vigor do USMCA que se materializarão em 2020 e a expectativa de que as atividades empresariais, até então no modo “esperar para ver”, sejam retomadas [Página 16].

### **1. México: subida da instabilidade política e social no ranking de riscos do ambiente de investimento e perspectivas de mudança para o México com o USMCA**

O sentimento de negócios em 2019 das empresas japonesas que atuam no México piorou um pouco, refletindo a desaceleração econômica do país, somada à continuidade das incertezas do ambiente de negócios com os Estados Unidos. Em 2019 o percentual de respostas prevendo um déficit comercial também aumentou em comparação com a pesquisa anterior [Páginas 8 a 9]. Mesmo as empresas que responderam que teriam um superávit, verificou-se que em muitos casos o superávit seria garantido não com o aumento das vendas, mas através da racionalização interna das empresas, como melhoria da eficiência produtiva e redução dos custos de mão-de-obra [Página 10]. Aumentaram as empresas com perspectivas de aumento das vendas em 2020 no mercado doméstico e no mercado de exportações, sendo esperada uma grande melhora no sentimento de negócios [Páginas 16 a 17]. Em termos de riscos no ambiente de investimento, os “crimes contra pessoas e empresas estrangeiras”, que ocuparam o topo da lista na pesquisa anterior, desceram de posição nessa classificação e, em seu lugar, a “instabilidade política e social” passou a encabeçar a lista. O número de empresas que citou a “falta de transparência do governo local na gestão de políticas” também aumentou e houve um incremento tanto das preocupações com a deterioração da segurança, com o crime organizado envolvendo drogas, como da insatisfação com as políticas econômicas do atual governo [Página 50].

Com relação aos impactos do USMCA, até porque não havia qualquer perspectiva de o projeto de lei do USMCA ser deliberado no congresso americano à época em que a enquête foi respondida (1º de outubro a 15 de novembro), de maneira geral a maior parte das respostas foi “Não sabe” ou “Sem impacto” [Página 67]. No entanto, um certo número de empresas de autopeças respondeu que houve impacto, confirmando que esse é o setor mais afetado pelas mudanças nas regras de origem introduzidas pelo USMCA. O impacto específico mais citado foi “Isenções para o setor automotivo em função da Seção 232 da Lei de Expansão Comercial dos EUA”. Acredita-se tratar-se de uma preocupação com relação ao fato de que foi definido um limite para a quantidade de itens objeto da isenção. Embora tenha sido imposto um limite também para os veículos acabados, a preocupação é maior nas empresas de autopeças, pois o número de empresas é grande e é difícil ter uma noção da quantidade total em cada empresa individualmente [Página 68]. Como medidas específicas para fazer frente ao USMCA, destaca-se a transferência / mudança das unidades fabris e dos fornecedores de fora da região para o México e os Estados Unidos [Página 69].

## I-3. Sumário da Pesquisa: Complementação à Visão Geral

### **2. Brasil: sinais de melhora nos negócios das empresas japonesas que atuam no país em função da recuperação gradual da economia doméstica e de iniciativas de política econômica**

Analisando o resultado operacional estimado para 2019 no Brasil, muitas empresas apontaram como razão para a “melhora” o “aumento das vendas no mercado local” decorrente da recuperação gradual da economia doméstica (77,8% → 83,3%) [Página 12]. No direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos, a proporção dos que responderam “Expansão” aumentou com relação à pesquisa anterior (55,7% → 56,6%) [Página 23]. Como impacto da legislação trabalhista revisada em 2017, entre os “Desafios administrativos atuais: Dificuldades Trabalhistas”, os “processos judiciais trabalhistas” reduziram 9,9 pontos percentuais (45,6% → 35,7%) [Página 43]. No tocante ao resultado operacional estimado para 2020, cerca de metade das empresas respondeu que será “Melhor” e o “Aumento das vendas no mercado local” continuou tendo a maior taxa de resposta [Páginas 16 a 17]. Além disso, na comparação do resultado operacional estimado para 2020 com o ano anterior, o valor obtido pela diferença entre o percentual de empresas que respondeu “Melhor” e o percentual de empresas que respondeu “Pior” (Indicador DI) ficou atrás apenas da Colômbia e foi o segundo mais alto (43,0%), indicando as altas expectativas das empresas japonesas que atuam no país [Página 16].

### **3. Argentina: agravamento das preocupações das empresas japonesas que atuam no país em função da deterioração macroeconômica e da desaceleração do mercado doméstico**

O sentimento de negócios das empresas japonesas que atuam na Argentina continua piorando. O indicador DI de 2019 foi de menos 9,7%, sendo, ao lado da Venezuela, os únicos percentuais negativos em toda a América Latina. A proporção de empresas que respondeu “Pior” ao “Resultado operacional estimado para 2019 em comparação com o ano anterior” foi a mais alta de todas (39,0%) [Página 9]. A “Queda das vendas no mercado local” foi a razão mais citada (68,8%) para a piora do resultado operacional estimado para 2019 [Página 15]. Teve impacto nisso o encolhimento do mercado doméstico decorrente da situação financeira instável e da alta persistente da inflação. O resultado operacional estimado para 2020 continua em situação difícil. O indicador DI é de menos 4,9%, indicando o aumento das preocupações em função do nascimento de um governo esquerdista e do problema da dívida [Página 16].

### **4. Chile: impacto limitado das manifestações antigovernamentais nas empresas japonesas**

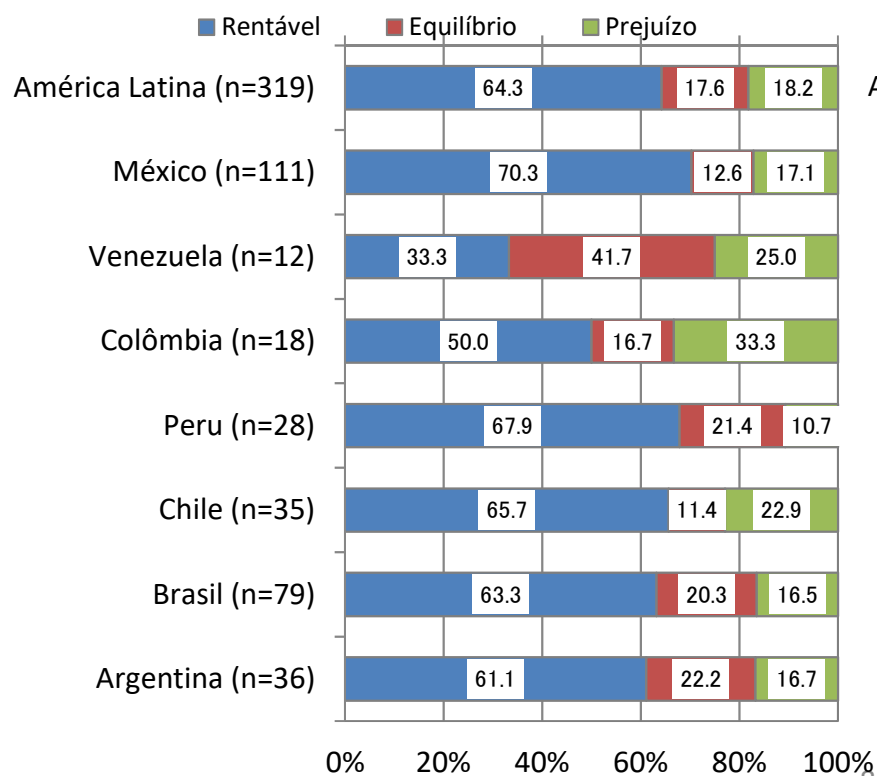
Em outubro de 2019, durante a realização desta pesquisa, eclodiram manifestações antigovernamentais de grande escala no Chile, as quais têm se prolongado no tempo. Embora cerca de metade das empresas tenha respondido à enquete após essas manifestações, o impacto negativo nos negócios das empresas japonesas no momento não é tão grande assim. O indicador DI (percepção do clima do mercado) de 2019 diminuiu (17,2% → 12,1%), mas a proporção dos que responderam que o resultado operacional estimado será “Pior” não apresentou um aumento significativo com relação à pesquisa anterior, tendo aumentado os que responderam “Estável” [Página 9]. No “Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos”, tampouco houve aumento das respostas “Retração” ou “Mudança ou retirada para um terceiro país (região)” na comparação com a pesquisa anterior [Página 23]. No tocante aos impactos nos negócios, muitas empresas ainda estão observando a situação e pode-se dizer que são poucas as empresas que já tiveram algum impacto negativo. Por outro lado, embora tenha aumentado a proporção das empresas que, em comparação com a pesquisa anterior, considerou como risco a “instabilidade política/social” do país (11,4% → 42,4%), a proporção das que consideraram a “estabilidade política e social” como uma vantagem ainda permanece maior do que em outros países, o que faz do Chile o único país dentre os países pesquisados na América Latina em que mais de 50% apontou isso como sendo uma vantagem, incluindo as empresas que responderam à enquete após o início das manifestações, que também continuam considerando tal fato como um aspecto vantajoso [Página 54].



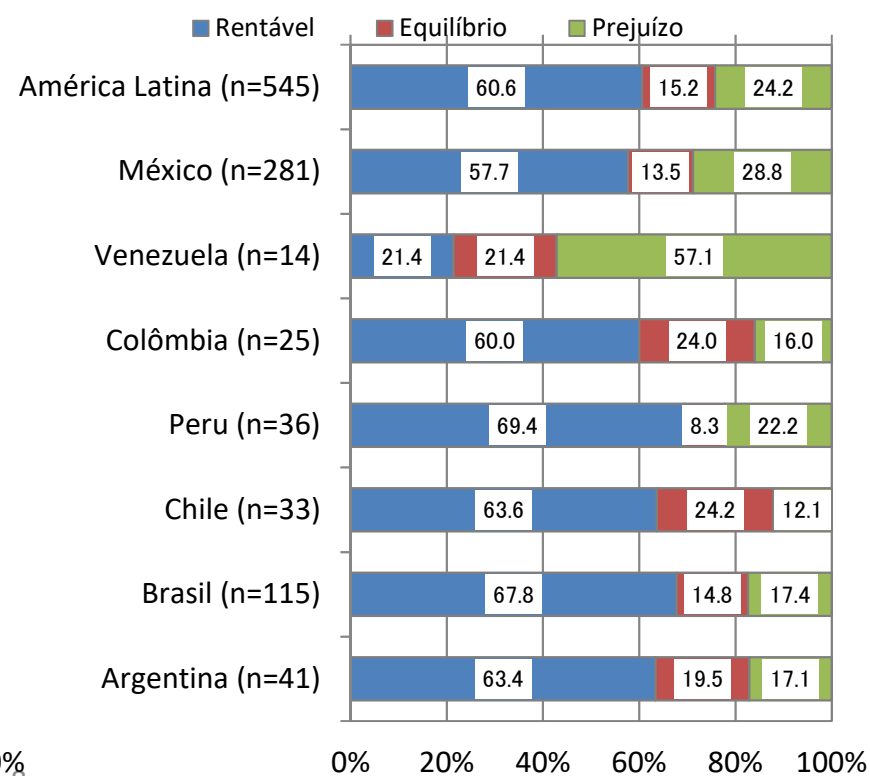
## II-1-(1) Resultado operacional estimado para 2019

- No que diz respeito ao resultado operacional estimado para 2019, quando comparado à pesquisa anterior, na América Latina como um todo a proporção daqueles que responderam “Rentável” caiu (64,3% → 60,6%) e a proporção dos que responderam “Prejuízo” aumentou (18,2% → 24,2%).
- Na análise por país, no México a proporção dos que responderam “Rentável” caiu e, por outro lado, aumentou o percentual dos que responderam “Prejuízo”. Isso se deve ao fato de que, em 2019, com as incertezas dos negócios com os Estados Unidos continuando sem solução, os investimentos de capital foram reduzidos significativamente e também houve uma desaceleração do consumo doméstico.
- Sustentado por um forte crescimento econômico, a Colômbia foi o país com a maior margem de aumento da perspectiva de rentabilidade dentre os sete países.
- Na Venezuela, a proporção daqueles que responderam “Prejuízo” aumentou bastante (25,0% → 57,1%) devido às turbulências na política interna do país e às sanções dos EUA.

**Resultado operacional estimado para 2018  
(levantamento realizado em 2018)**



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

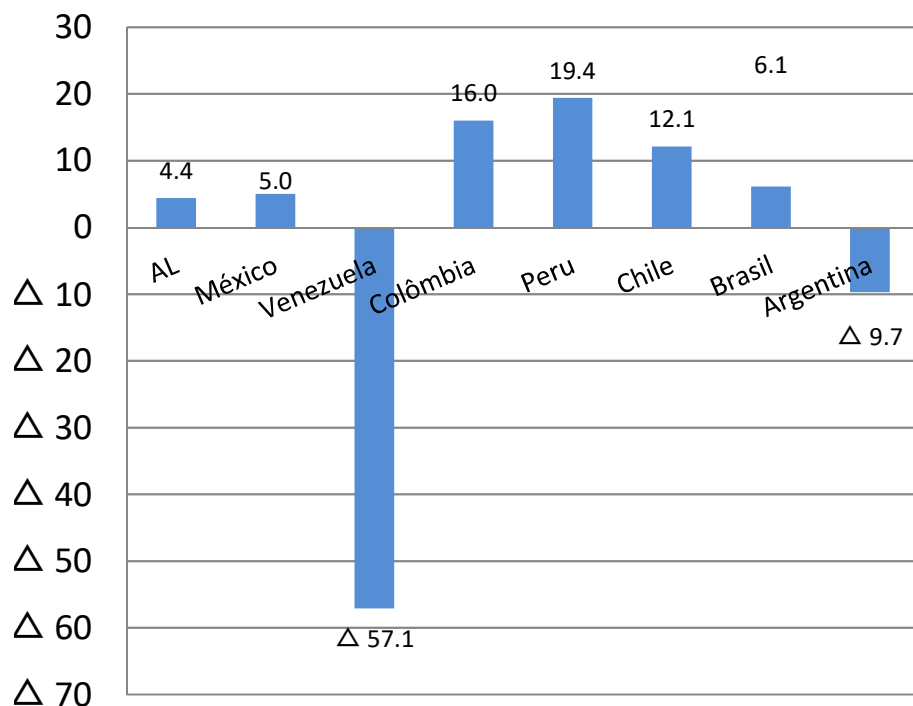


## II-1-(2) Resultado operacional estimado para 2019 (comparado ao ano anterior)

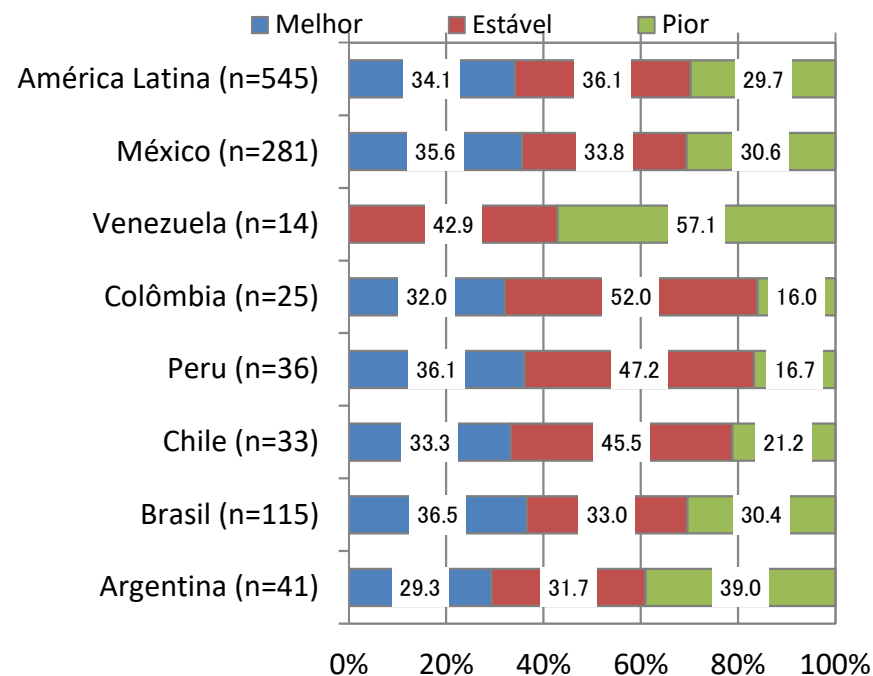
- O indicador DI (percepção do clima do mercado) da América Latina como um todo caiu em 2019 em comparação com a pesquisa anterior (17,9% → 4,4%).
- O indicador DI da Venezuela teve uma grande queda, passando de menos 8,3% da pesquisa anterior para menos 57,1%.
- Comparando com a pesquisa anterior, houve uma grande redução do DI do Brasil (21,5% → 6,1%) e do México (19,8% → 5,0%).
- O DI do Peru foi o mais alto dos sete países.

**Indicador DI:** O valor obtido pela diferença entre o percentual de empresas que respondeu “Melhor” e o percentual de empresas que respondeu “Pior” na comparação do resultado operacional estimado para 2019 com o ano anterior.

**DI por país (2019)**



**Resultado operacional estimado para 2019 comparado ao ano anterior**



## II-1-(3) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2019

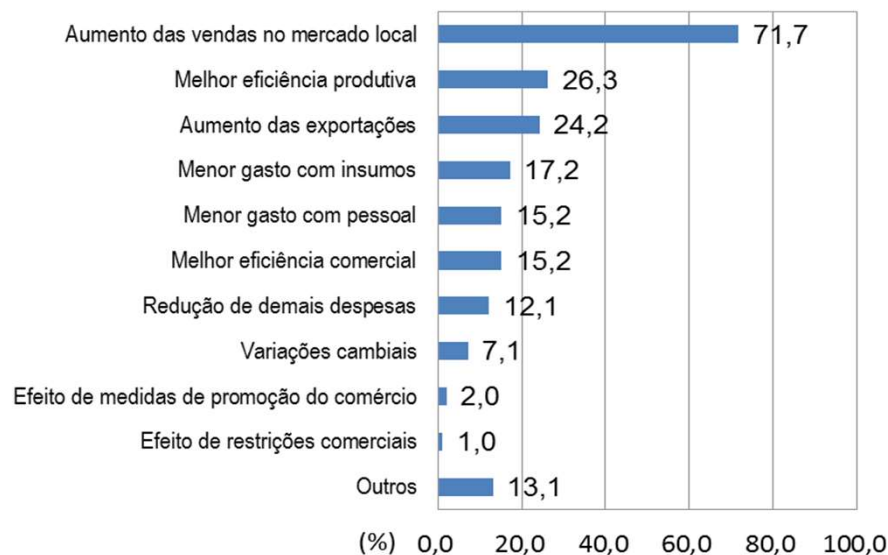
- Na América Latina como um todo, a proporção de empresas que apontou o “Aumento das vendas no mercado local” como razão para a melhora foi a mais alta (70,8%), assim como na pesquisa anterior.
- Na análise por país, no Brasil teve destaque a resposta “Aumento das vendas no mercado local” (83,3%). A economia doméstica com tendência de recuperação influenciou esse resultado. Na Venezuela, o número de empresas que respondeu que esperava um resultado operacional “Melhor” foi zero.
- No México a resposta “Aumento das vendas no mercado local” também encabeçou a lista, mas houve uma queda com relação ao ano anterior (82,2% → 71,7%). Por outro lado, houve aumento nas respostas “Melhoria da eficiência produtiva” (20,0% → 26,3%), “Menor custo de aquisição de insumos” (11,1% → 17,2%) e “Redução dos gastos com pessoal” (4,4% → 15,2%). Pode-se dizer que são iniciativas para reformar e otimizar a própria organização em meio às incertezas das perspectivas econômicas.
- No Chile, destacam-se as respostas “Expansão das exportações gerando mais receitas” e “Aumento das vendas no mercado local” que, juntas, representam 45,5%.

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

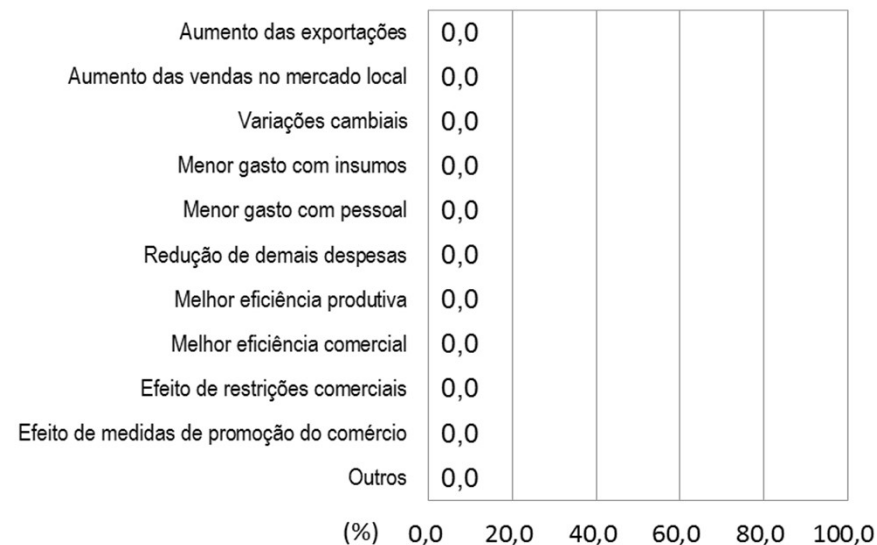
	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de demais despesas (administrativas, luz, água, com-bustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para empresas industriais)	Melhoria da eficiência comercial	Efeito de restrições comerciais do governo local e de outros países	Efeito de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina	185	23,8	70,8	10,3	16,8	16,2	18,9	20,0	21,1	0,5	1,1	14,1
México	99	24,2	71,7	7,1	17,2	15,2	12,1	26,3	15,2	1,0	2,0	13,1
Venezuela	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia	8	25,0	62,5	12,5	0,0	0,0	25,0	12,5	50,0	0,0	0,0	25,0
Peru	13	15,4	69,2	0,0	15,4	7,7	30,8	0,0	15,4	0,0	0,0	7,7
Chile	11	45,5	45,5	18,2	9,1	18,2	18,2	9,1	18,2	0,0	0,0	9,1
Brasil	42	16,7	83,3	11,9	21,4	19,0	23,8	14,3	28,6	0,0	0,0	16,7
Argentina	12	33,3	50,0	33,3	16,7	33,3	41,7	25,0	33,3	0,0	0,0	16,7

## II-1-(3) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2019 (Por país 1)

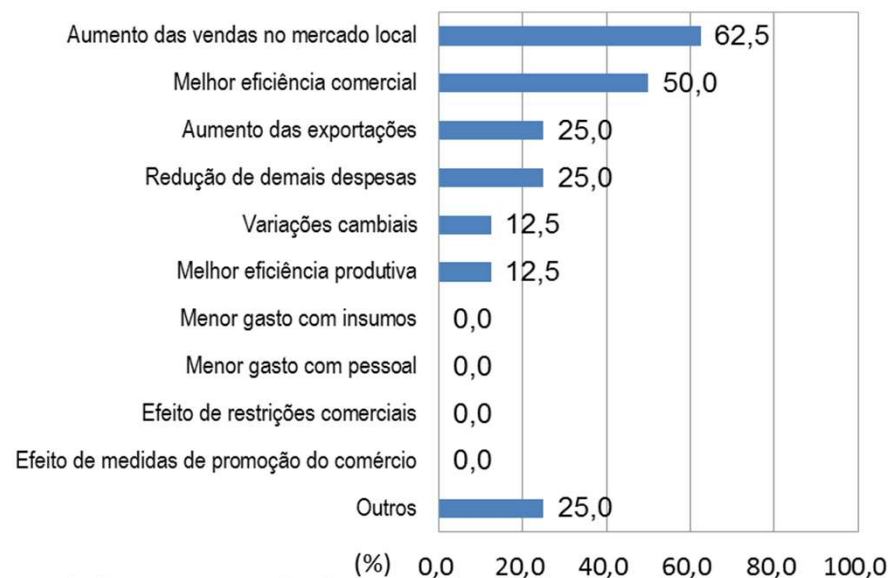
**México (n=99)**



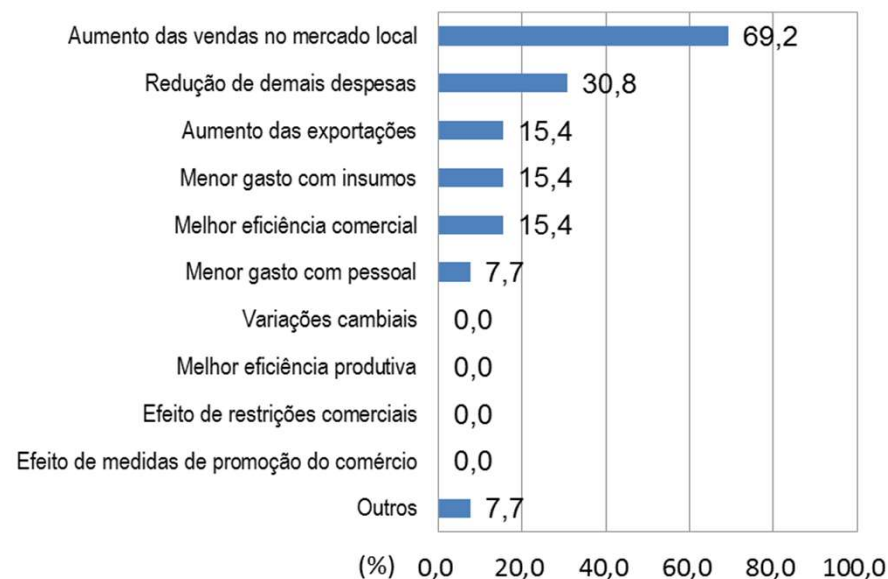
**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=8)**

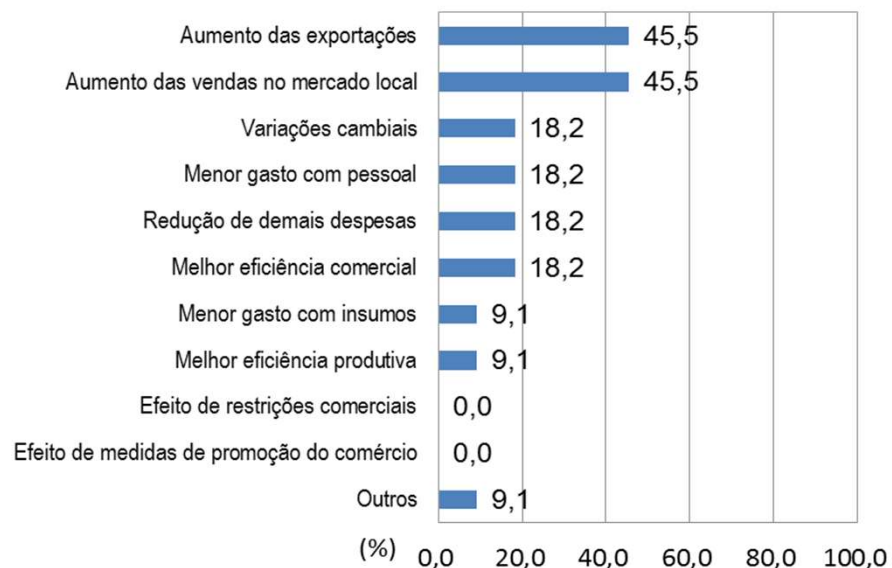


**Peru (n=13)**

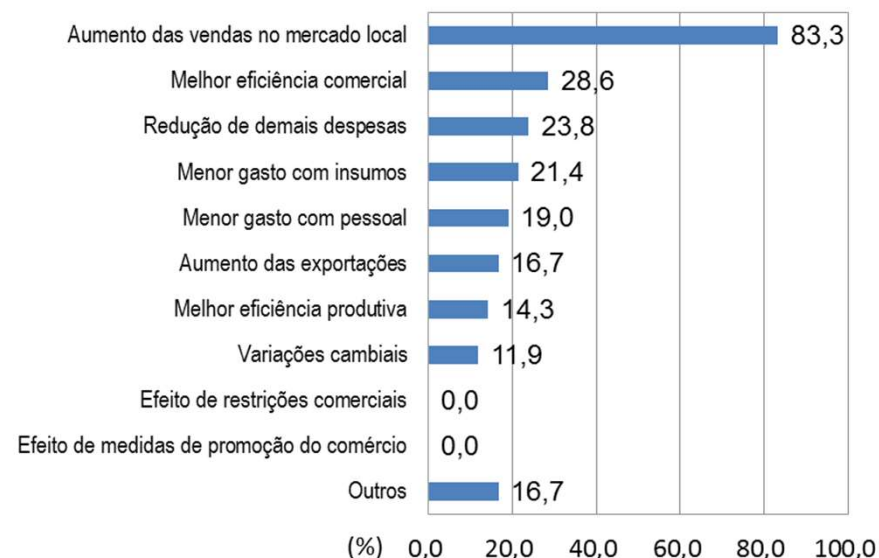


## II-1-(3) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2019 (Por país 2)

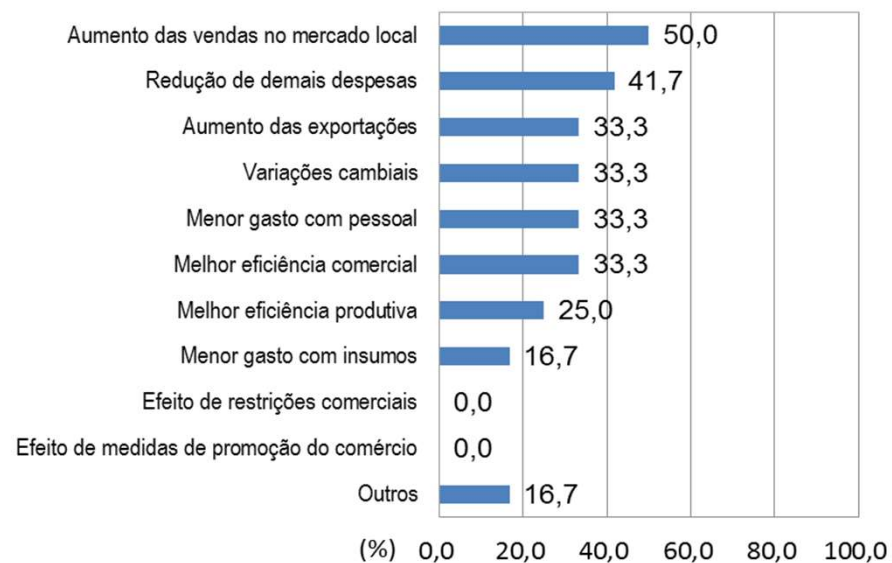
**Chile (n=11)**



**Brasil (n=42)**



**Argentina (n=12)**



## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019

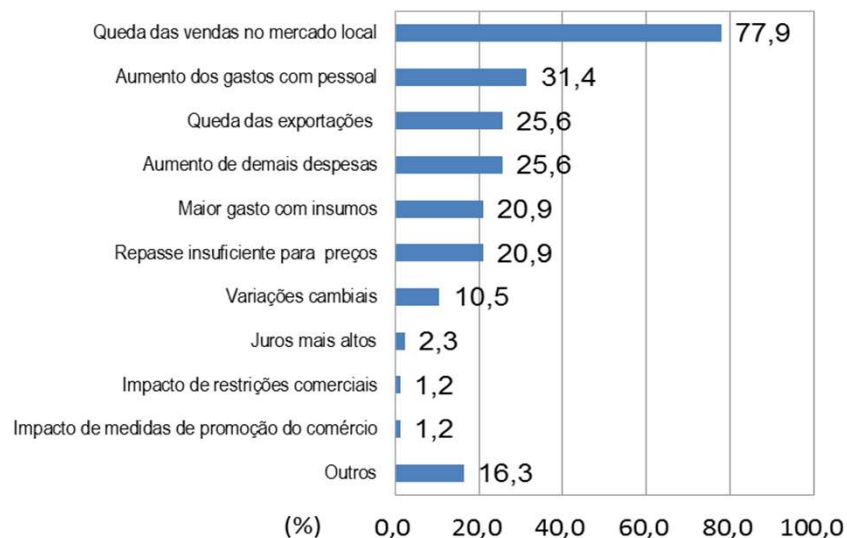
- Na América Latina como um todo, o percentual de empresas que apontou a “Queda das vendas no mercado local” como razão para a piora foi o mais alto (72,2%), tendo sido citados em seguida como principais fatores o “Aumento dos gastos com pessoal” (32,7%) e as “Variações cambiais” (29,0%).
- No México, a resposta “Queda das vendas no mercado local” aumentou em relação à pesquisa anterior (56,5% → 77,9%). Isso ocorreu devido à queda acentuada dos investimentos de capital e à desaceleração do consumo doméstico em 2019. Houve um incremento também da resposta “Aumento dos gastos com pessoal” (21,7% → 31,4%) e isso provavelmente se deve ao aumento do salário mínimo e à alta taxa de rotatividade.
- Na Argentina, o percentual que respondeu “Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis, etc.)” aumentou em relação à pesquisa anterior (26,7% → 37,5%), principalmente na indústria manufatureira. Teve influência nisso o aumento das taxas de serviços públicos decorrente da alta da inflação.
- No Brasil, houve aumento da resposta “Maior custo de aquisição de insumos” (36,8% → 42,9%) devido à contínua desvalorização da moeda.
- No Chile, a proporção dos que responderam “Queda das vendas no mercado local” aumentou em relação à pesquisa anterior (22,2% → 85,7%), sendo que muitas respostas foram principalmente dos fabricantes de bens de consumo.

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

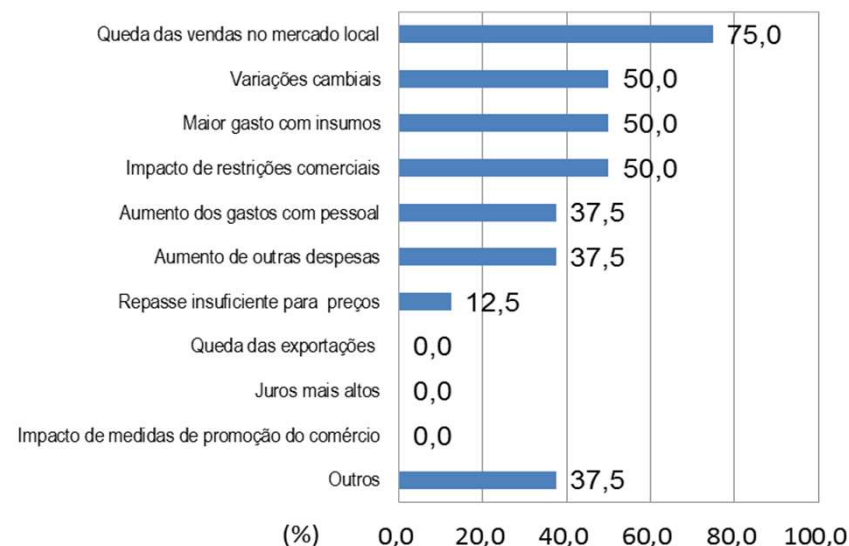
	Respostas válidas	Queda das exportações gerando menos receitas	Queda das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Juros mais altos	Repasse insuficiente para os preços	Impacto de restrições comerciais do governo local e de outros países	Impacto de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina	162	24,1	72,2	29,0	28,4	32,7	24,7	2,5	26,5	6,2	1,2	18,5
México	86	25,6	77,9	10,5	20,9	31,4	25,6	2,3	20,9	1,2	1,2	16,3
Venezuela	8	0,0	75,0	50,0	50,0	37,5	37,5	0,0	12,5	50,0	0,0	37,5
Colômbia	4	25,0	50,0	25,0	0,0	0,0	25,0	25,0	0,0	25,0	0,0	25,0
Peru	6	16,7	66,7	16,7	33,3	0,0	16,7	0,0	16,7	16,7	0,0	33,3
Chile	7	0,0	85,7	57,1	0,0	0,0	14,3	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0
Brasil	35	31,4	60,0	51,4	42,9	42,9	17,1	0,0	37,1	0,0	0,0	17,1
Argentina	16	25,0	68,8	62,5	43,8	50,0	37,5	6,3	56,3	18,8	6,3	25,0

## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019 (Por país 1)

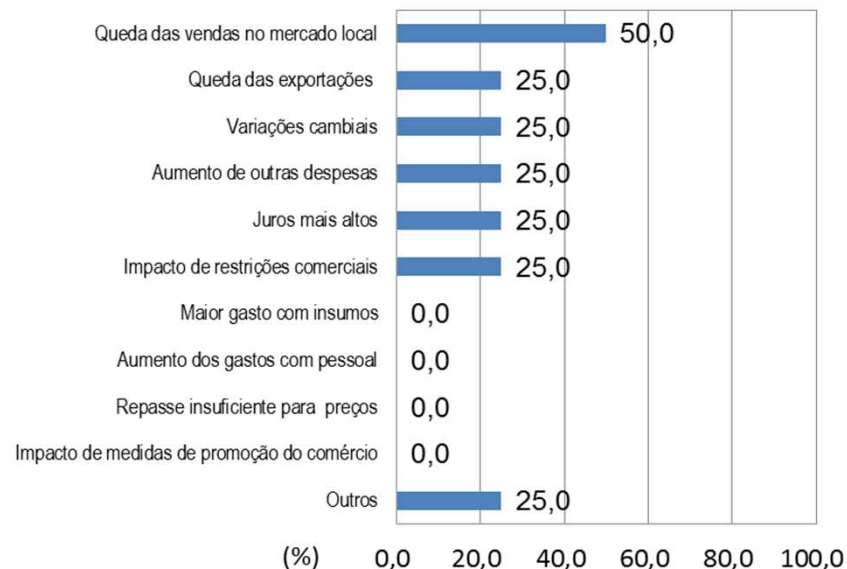
**México (n=86)**



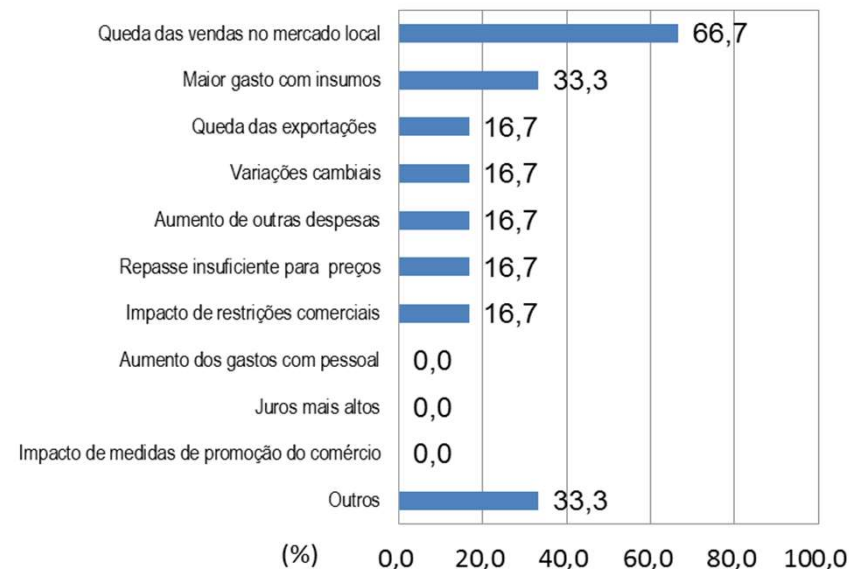
**Venezuela (n=8)**



**Colômbia (n=4)**

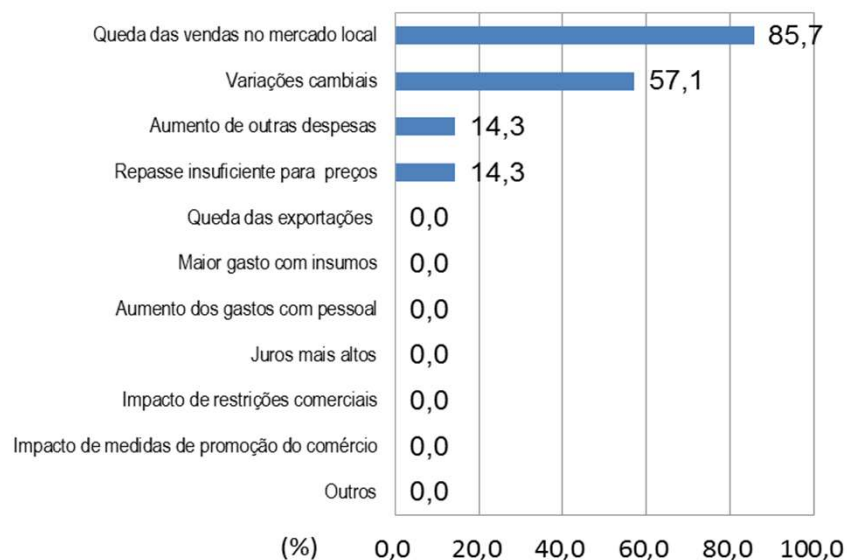


**Peru (n=6)**

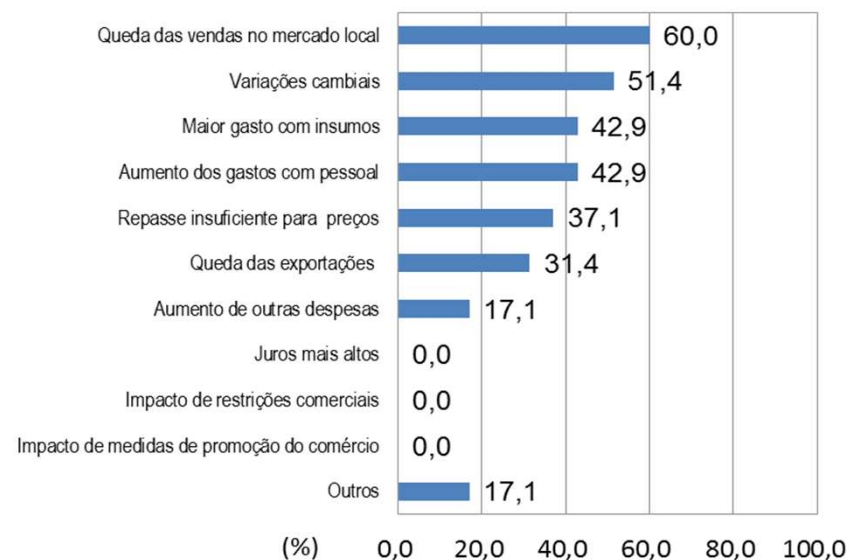


## II-1-(4) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2019 (Por país 2)

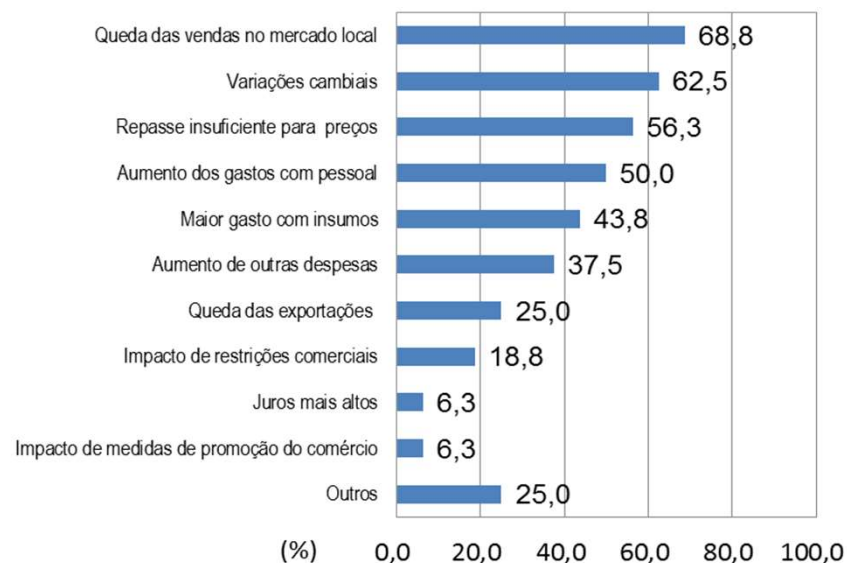
**Chile (n=7)**



**Brasil (n=35)**



**Argentina (n=16)**



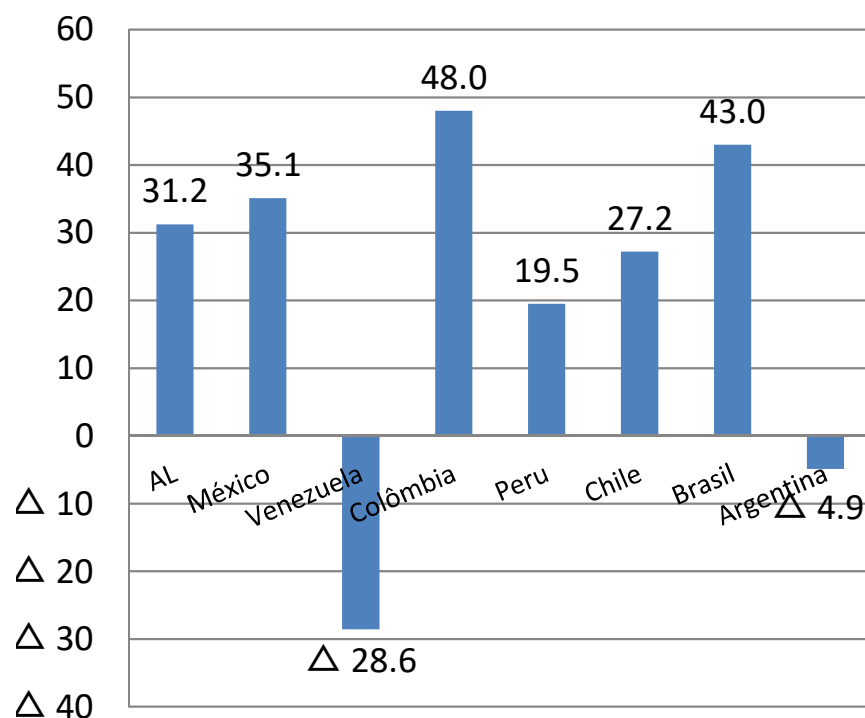


## II-2-(1) Resultado operacional estimado para 2020 (comparado ao ano anterior)

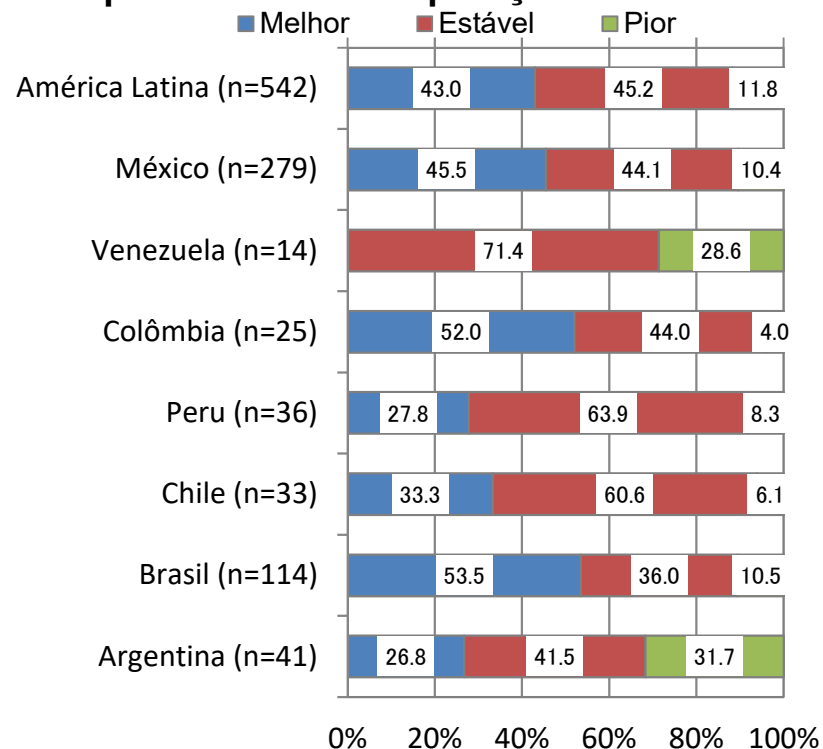
- O indicador DI (percepção do clima do mercado) para 2020 ficou positivo, à exceção da Venezuela e Argentina.
- Na América Latina como um todo, o indicador DI de 2020 foi de 31,2%, indicando perspectivas de melhora quando comparado com o indicador DI de 2019 (4,4%),.
- Na análise por país, no Brasil o indicador DI de 2019 (6,1%) passou para 43,0% em 2020, demonstrando perspectivas de grandes melhoras.
- Na Venezuela o número de empresas que respondeu “Melhor” foi zero.

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

**DI por país (2020)**



**Resultado operacional estimado para 2020 em comparação com 2019**



## II-2-(2) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2020

- O percentual de empresas que respondeu que o resultado operacional estimado para 2020 será “Melhor”, na América Latina como um todo, foi de 43,0%. Foi mais alto no Brasil, com 53,5%, seguido da Colômbia com 52% e do México com 45,5%.
- Como razões para a melhora, na América Latina como um todo, o “Aumento das vendas no mercado local” teve o maior percentual das respostas (75,1%), com destaque principalmente para o Brasil, Colômbia e México (respectivamente com 78,7%, 76,9% e 76,4%).
- No México, em seguida ao “Aumento das vendas no mercado local” (76,4%) obteve o maior percentual de respostas a “Expansão das exportações gerando mais vendas” (29,1%). Na perspectiva de 2019 (Página 11), como 24,2% das empresas apontaram o aumento das exportações como razão para a melhora do resultado operacional, pode-se dizer que aumentou o número de empresas prevendo melhora no ambiente de exportações em 2020.

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

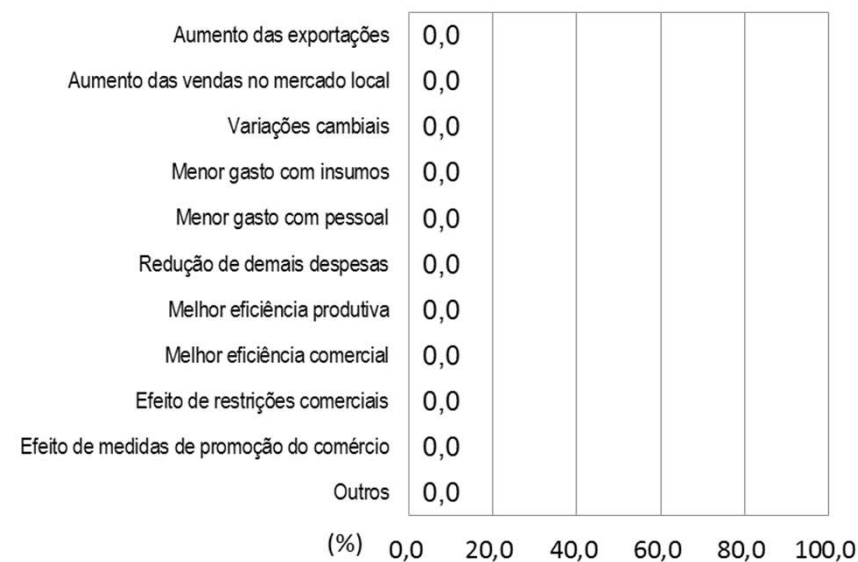
	Respostas válidas	Expansão das exportações gerando mais receitas	Aumento das vendas no mercado local	Variações cambiais	Menor custo de aquisição de insumos	Redução dos gastos com pessoal	Redução de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Melhoria da eficiência produtiva (apenas para empresas industriais)	Melhoria da eficiência comercial	Efeito de restrições comerciais do governo local e de outros países	Efeito de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina	233	27,0	75,1	3,4	15,9	11,2	16,3	19,3	26,2	0,0	0,9	12,9
México	127	29,1	76,4	2,4	15,7	11,0	14,2	22,8	23,6	0,0	0,8	13,4
Venezuela	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia	13	30,8	76,9	0,0	15,4	7,7	7,7	15,4	38,5	0,0	0,0	7,7
Peru	10	40,0	70,0	0,0	10,0	10,0	0,0	10,0	20,0	0,0	0,0	20,0
Chile	11	36,4	54,5	0,0	9,1	9,1	27,3	0,0	36,4	0,0	0,0	0,0
Brasil	61	18,0	78,7	6,6	21,3	14,8	24,6	19,7	29,5	0,0	0,0	13,1
Argentina	11	27,3	63,6	9,1	0,0	0,0	9,1	9,1	18,2	0,0	9,1	18,2

## II-2-(2) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2020 (Por país 1)

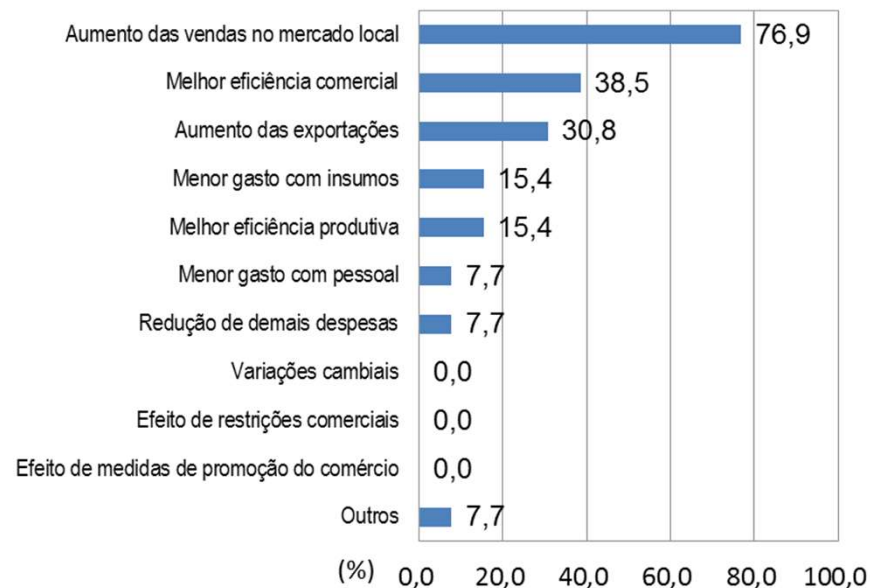
**México (n=127)**



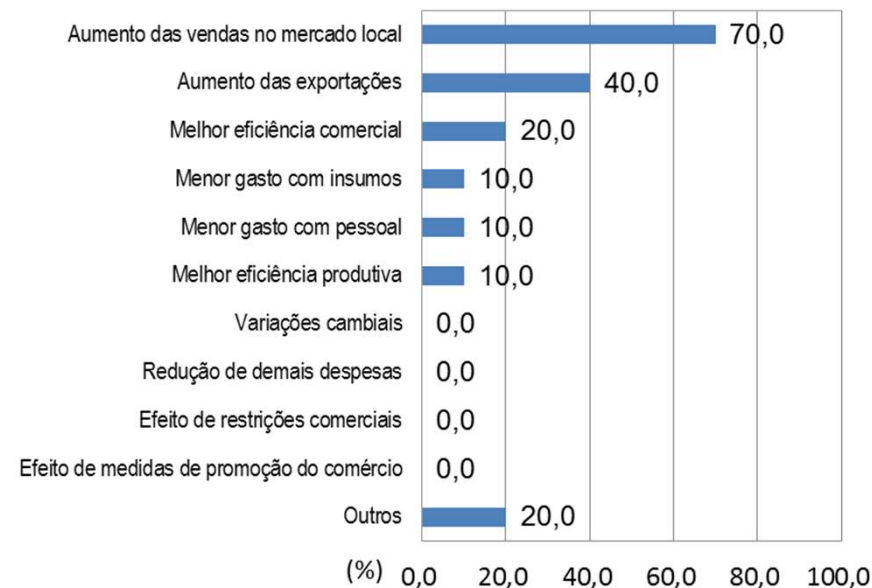
**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=13)**

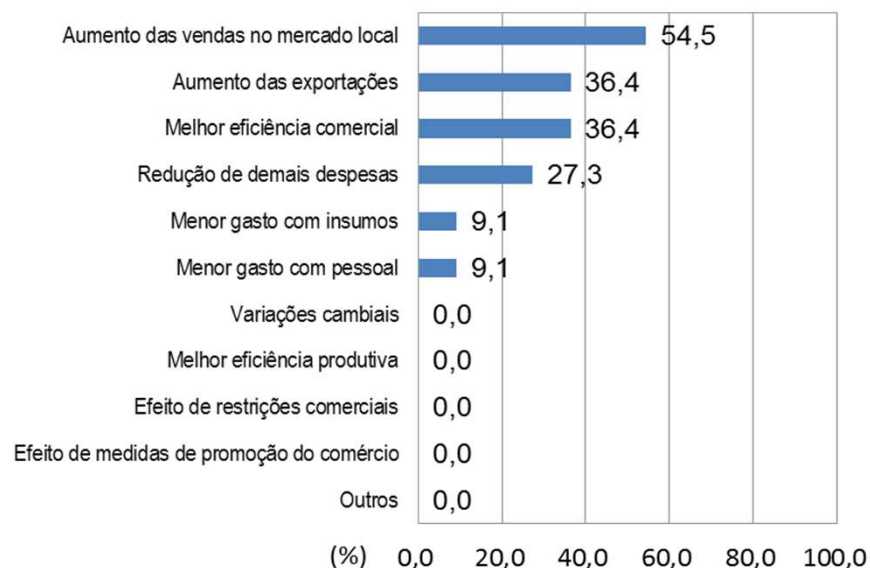


**Peru (n=10)**

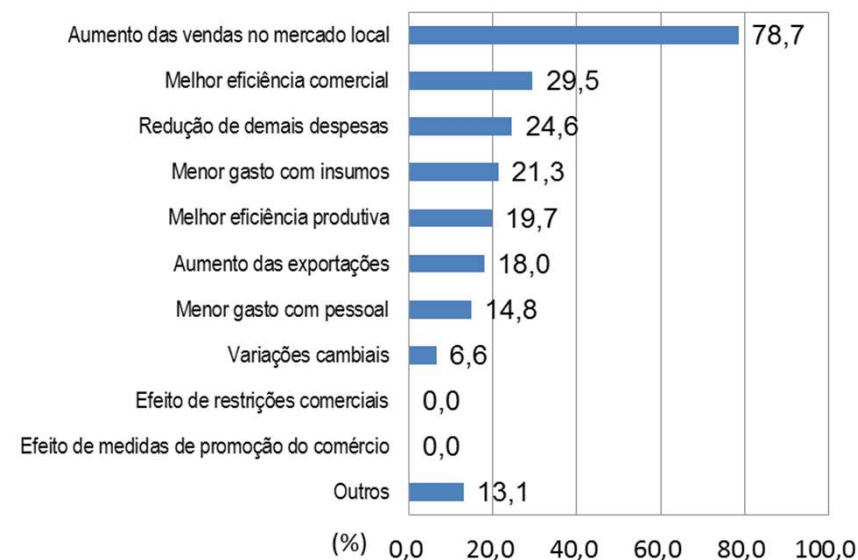


## II-2-(2) Razões para a melhora do resultado operacional estimado para 2020 (Por país 2)

**Chile (n=11)**



**Brasil (n=61)**



**Argentina (n=11)**



## II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020

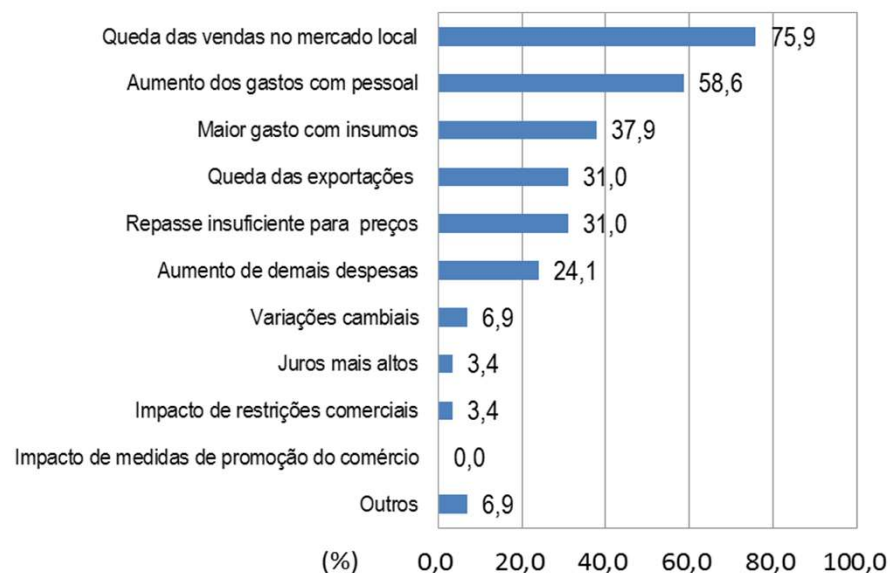
- O percentual de empresas que respondeu que o resultado operacional estimado para 2020 será “Pior”, na América Latina como um todo, foi de 11,8%.
- Na América Latina como um todo, a “Queda das vendas no mercado local” foi a razão para a piora que obteve o maior percentual das respostas (64,1%), seguida de “Aumento dos gastos com pessoal” (50,0%) e “Maior custo de aquisição de insumos” (39,1%).
- Na análise por país, no México o percentual daqueles que responderam “Aumento dos gastos com pessoal” subiu para 58,6%, mas em termos de número de empresas foram 17 empresas. Na perspectiva de 2019 (Página 14), como foram 27 empresas (31,4%) que apontaram o aumento dos gastos com pessoal como razão para a piora do resultado operacional, pode-se dizer que em 2020, comparado ao ano anterior, diminuiu a preocupação de que o aumento dos gastos com pessoal possa impactar nos lucros.
- Para a resposta “Maior custo de aquisição de insumos”, teve destaque a sua alta ocorrência na Venezuela e Argentina.

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

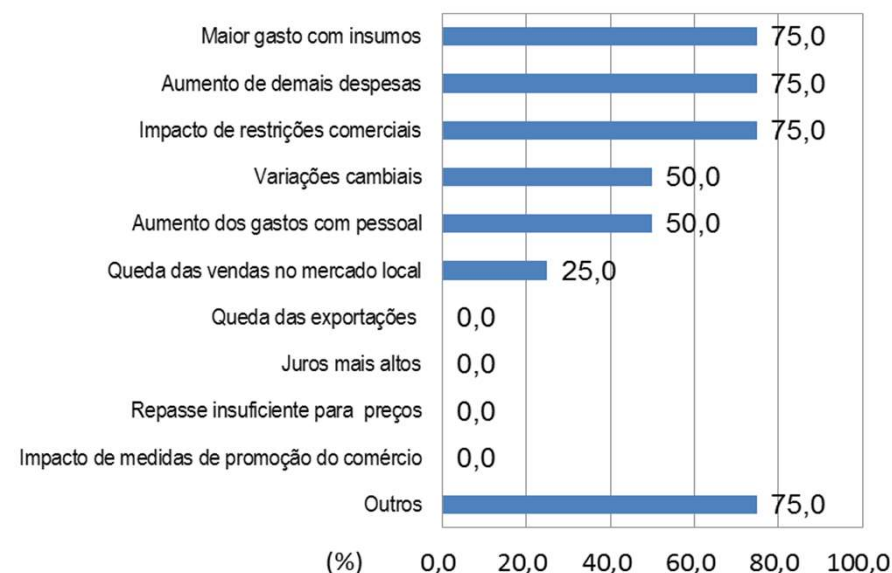
	Respostas válidas	Queda das exportações gerando menos receitas	Queda das vendas no mercado local	Variações cambiais	Maior custo de aquisição de insumos	Aumento dos gastos com pessoal	Aumento de outras despesas (administrativas, luz, água, combustíveis)	Juros mais altos	Repasse insuficiente para os preços	Impacto de restrições comerciais do governo local e de outros países	Impacto de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina	64	25,0	64,1	23,4	39,1	50,0	26,6	3,1	26,6	10,9	0,0	20,3
México	29	31,0	75,9	6,9	37,9	58,6	24,1	3,4	31,0	3,4	0,0	6,9
Venezuela	4	0,0	25,0	50,0	75,0	50,0	75,0	0,0	0,0	75,0	0,0	75,0
Colômbia	1	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Peru	3	0,0	66,7	33,3	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3
Chile	2	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brasil	12	16,7	50,0	41,7	33,3	33,3	8,3	0,0	33,3	8,3	0,0	41,7
Argentina	13	30,8	69,2	38,5	46,2	69,2	38,5	7,7	30,8	15,4	0,0	15,4

## II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020 (Por país 1)

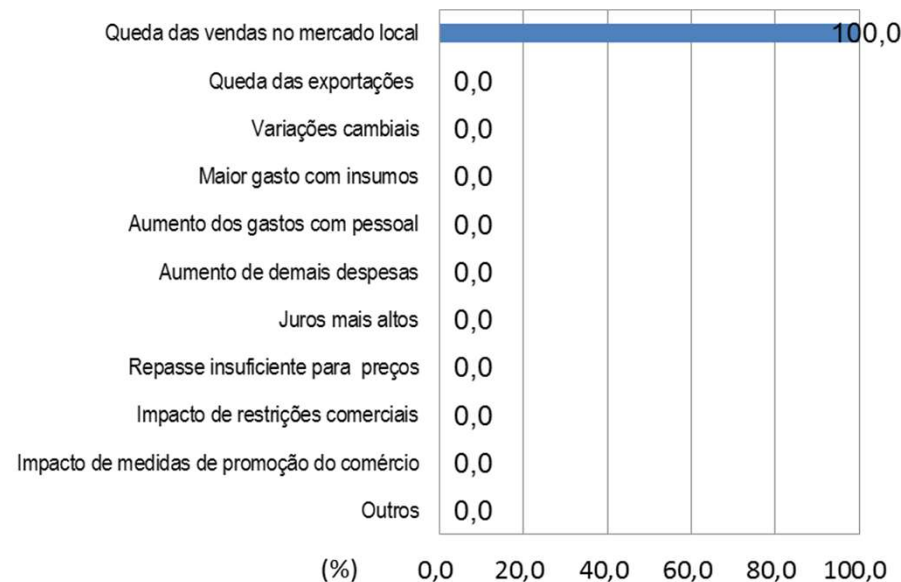
**México (n=29)**



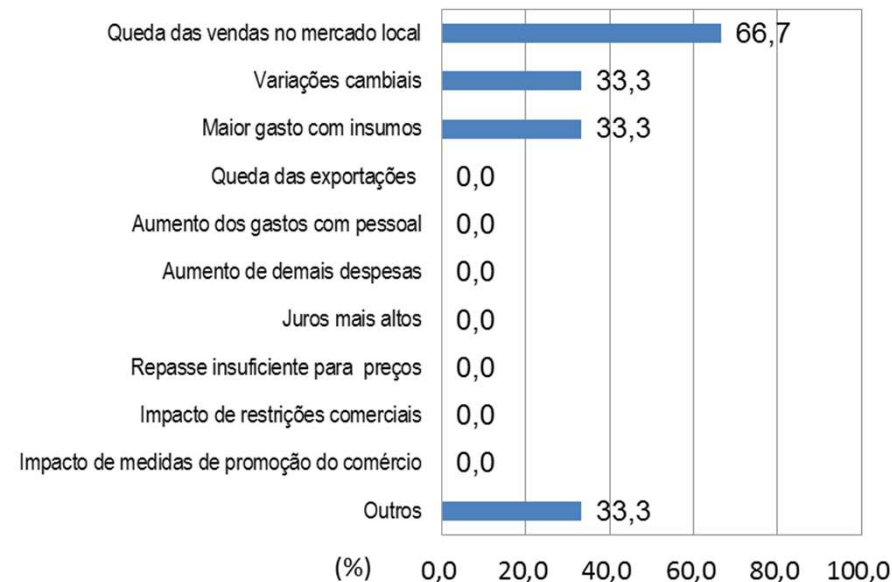
**Venezuela (n=4)**



**Colômbia (n=1)**

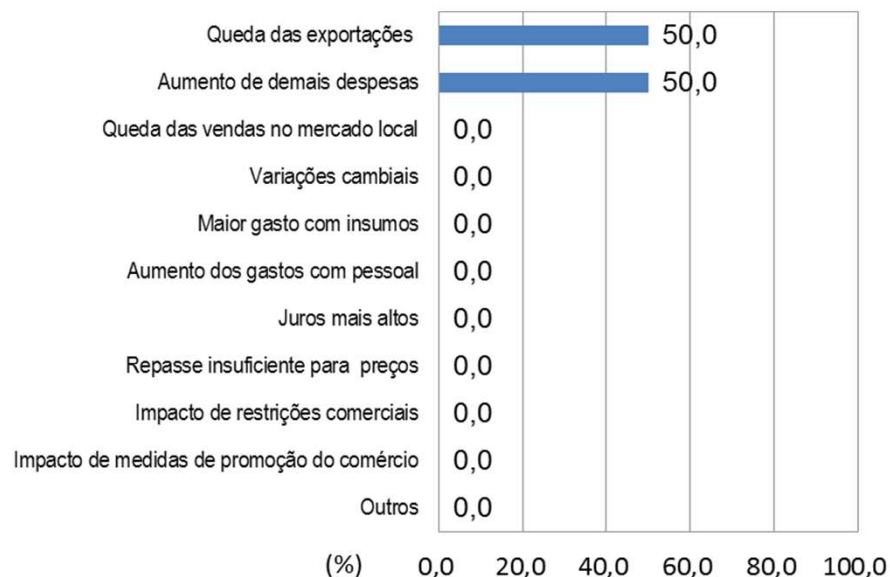


**Peru (n=3)**

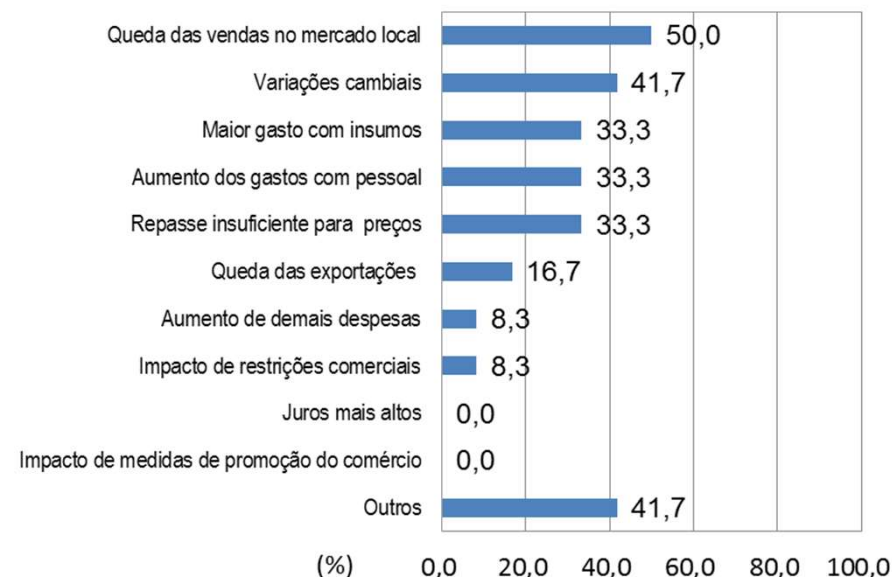


## II-2-(3) Razões para a piora do resultado operacional estimado para 2020 (Por país 2)

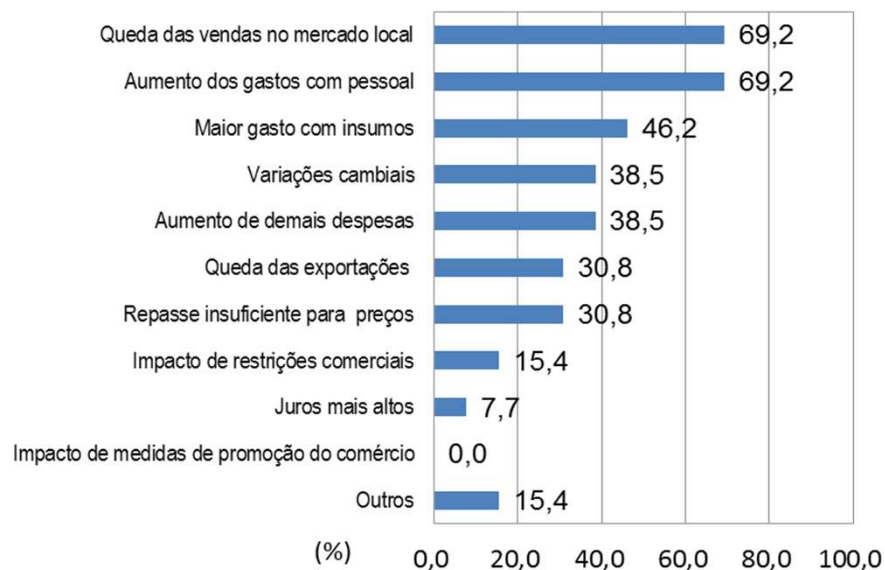
**Chile (n=2)**



**Brasil (n=12)**



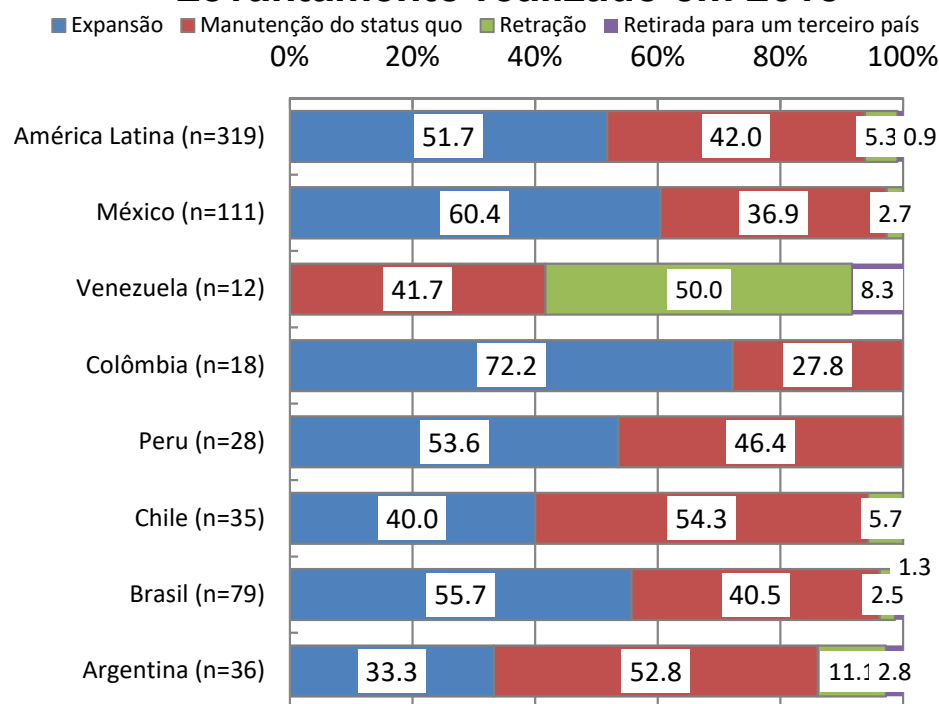
**Argentina (n=13)**



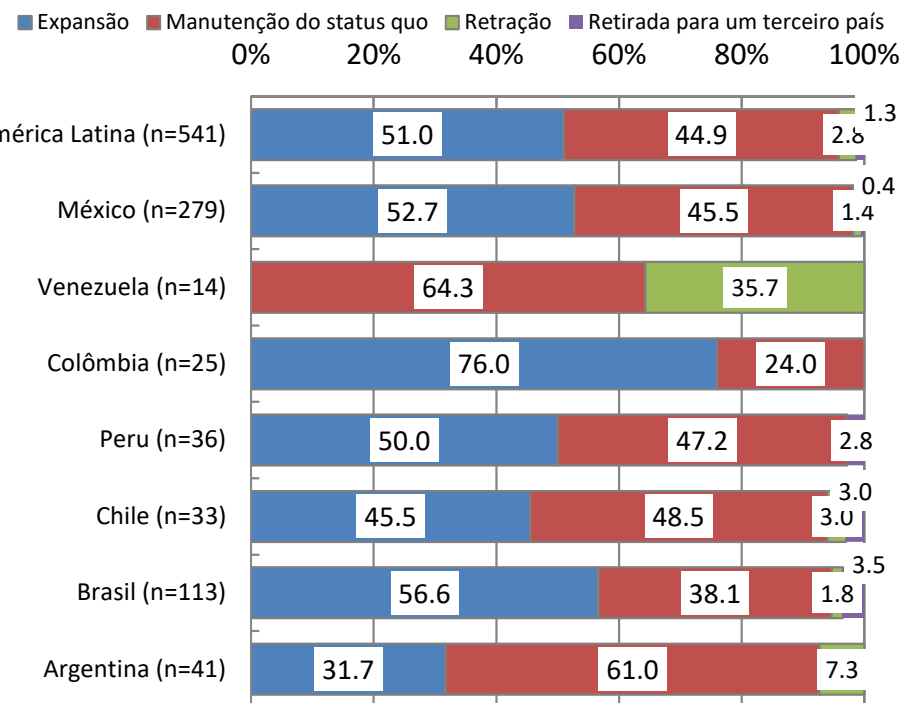
## II-3-(1) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos

- Na América Latina como um todo, a proporção de entrevistados que respondeu “Expansão” (51,0%) teve uma queda de 0,7 pontos percentuais em comparação com a pesquisa anterior. Já na Colômbia, Chile e Brasil o percentual que respondeu “Expansão” aumentou em comparação à pesquisa anterior.
- No México houve redução na resposta “Expansão”, mas os que responderam “Manutenção do *status quo*” aumentou na mesma proporção. Embora tenha havido quem respondeu “Retirada para um terceiro país”, foi apenas uma empresa (unidade de vendas), não havendo nenhuma empresa que esteja considerando transferir sua unidade fabril para os Estados Unidos.
- A Colômbia, dando sequência à tendência do ano anterior, foi o país com a maior margem de aumento da resposta “Expansão” entre os sete países.
- Na Venezuela, embora a situação econômica sob o governo Maduro seja de caos extremo, muitas empresas continuam vendo o país como uma importante base e a proporção dos que responderam “Manutenção do *status quo*” aumentou 22,6 pontos percentuais.

### Levantamento realizado em 2018



### Levantamento realizado em 2019





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

- Como principais motivos da expansão, na América Latina como um todo, foram apontados o “Aumento das vendas no mercado local” (80,1%), o “Elevado crescimento ou potencial de mercado” (33,3%) e o “Aumento das vendas via exportações” (30,4%).
- No Peru, onde é prevista uma alta taxa de crescimento econômico dentro da América Latina, da mesma forma que no ano anterior 50% selecionaram o “Elevado crescimento ou potencial de mercado” como motivo da expansão, sendo o maior percentual entre os sete países.
- Na Colômbia aumentou a proporção dos que decidiram se empenhar no "Relacionamento com parceiros de negócios" (23,1% → 47,4%) e na "Revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição" (7,7% → 15,8%).

### Motivos da expansão (múltiplas respostas)

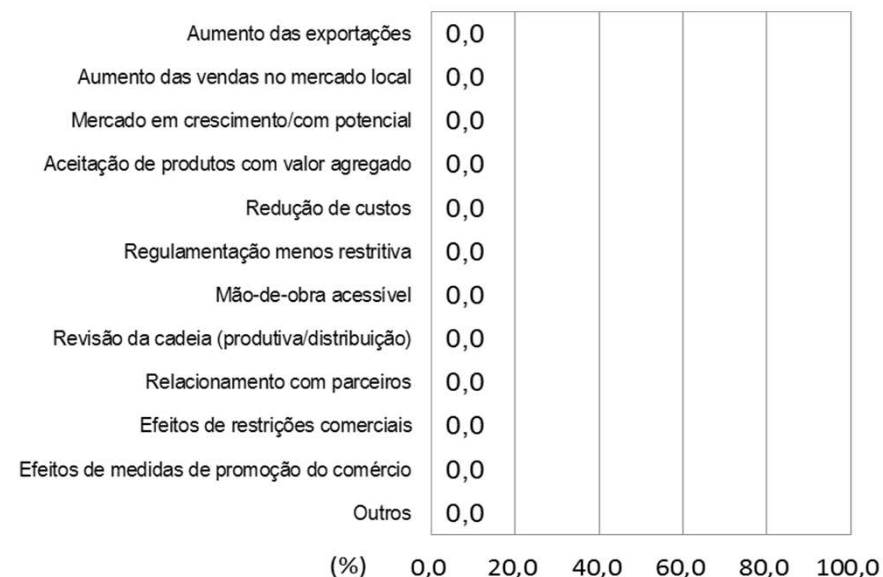
	Respostas válidas	Aumento das vendas via exportações	Aumento das vendas no mercado local	Elevado crescimento ou potencial de mercado	Forte aceitação de produtos com alto valor agregado	Redução de custos com aquisição de insumos, mão de obra, etc.	Regulamentação menos restritiva	Mão-de-obra acessível	Revisão da cadeia produtiva e/ou de distribuição	Relacionamento com parceiros de negócios	Efeito de restrições comerciais do governo local e de outros países	Efeito de medidas de promoção do comércio pelo governo local ou de outros países ou entre múltiplos países, como eliminação de tarifas alfandegárias, entrada em vigor de FTA/EPA, etc.	Outros
América Latina	276	30,4	80,1	33,3	19,2	8,0	0,7	2,2	11,2	24,6	0,4	1,1	6,9
México	147	29,9	81,6	32,7	12,9	7,5	0,0	2,7	6,8	23,8	0,7	1,4	4,8
Venezuela	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia	19	26,3	78,9	26,3	21,1	5,3	0,0	5,3	15,8	47,4	0,0	0,0	10,5
Peru	18	33,3	66,7	50,0	27,8	0,0	0,0	0,0	16,7	22,2	0,0	0,0	16,7
Chile	15	33,3	53,3	20,0	13,3	20,0	0,0	0,0	6,7	13,3	0,0	0,0	6,7
Brasil	64	28,1	87,5	34,4	31,3	9,4	3,1	1,6	18,8	25,0	0,0	1,6	6,3
Argentina	13	46,2	76,9	38,5	23,1	7,7	0,0	0,0	15,4	15,4	0,0	0,0	15,4

## II-3-(2) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão (Por país 1)

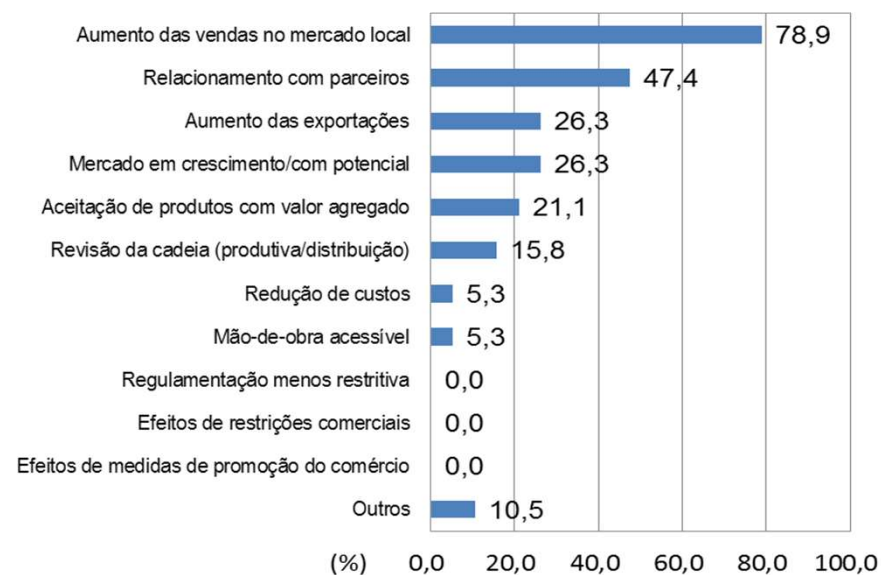
**México (n=147)**



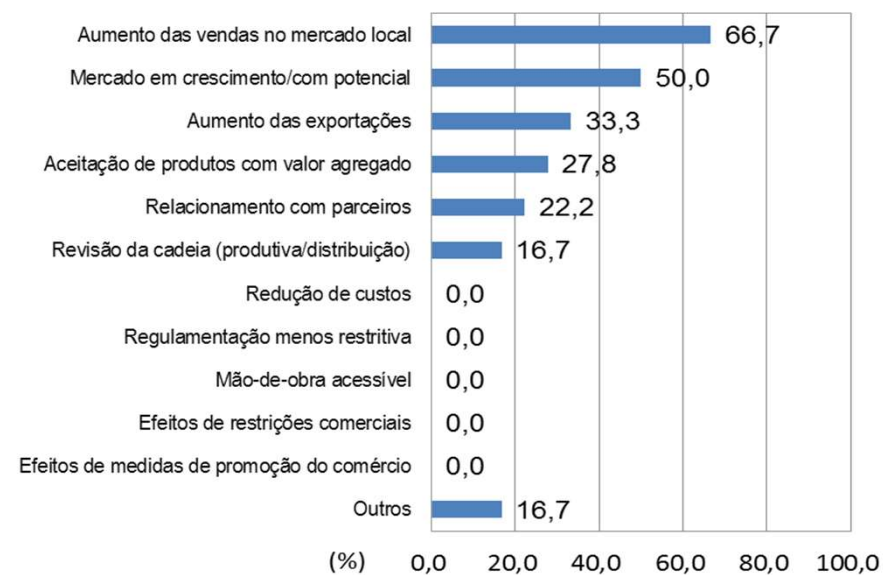
**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=19)**



**Peru (n=18)**



## II-3-(2) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos: Motivos da expansão (Por país 2)

**Chile (n=15)**



**Brasil (n=64)**



**Argentina (n=13)**



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

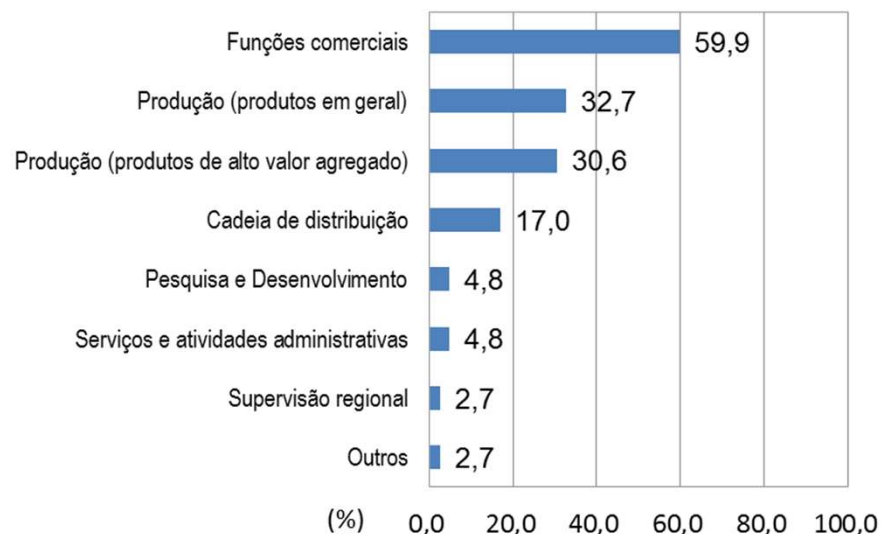
- Na América Latina como um todo, o maior percentual de respostas foi “Funções comerciais” (68,8%). O percentual que respondeu que expandiriam a função de “Pesquisa e Desenvolvimento” limitou-se a 4,0%, sendo o menor de todos.
- Na análise por país, no México o percentual de entrevistados que respondeu "Funções comerciais" diminuiu em relação à pesquisa anterior (65,7% → 59,9%). Por outro lado, a expansão das funções de “Produção” aumentou tanto para produtos de uso geral (26,9% → 32,7%) quanto para produtos de alto valor agregado (26,9% → 30,6%).
- Na Argentina, se por um lado o percentual de empresas que respondeu “Funções comerciais” aumentou para 100%, o percentual da resposta “Produção (produtos de alto valor agregado)” diminuiu (33,3% → 7,7%).

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

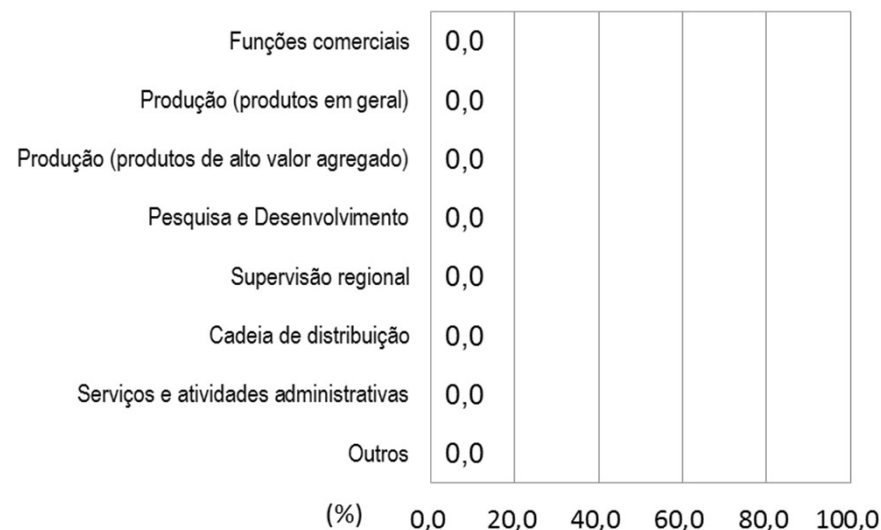
	Respostas válidas	Funções comerciais	Produção (produtos em geral)	Produção (produtos de alto valor agregado)	Pesquisa e Desenvolvimento	Supervisão regional	Cadeia de distribuição	Serviços e atividades administrativas ( <i>shared services</i> , call center, etc.)	Outros
América Latina	276	68,8	24,6	25,4	4,0	5,8	15,2	7,2	6,2
México	147	59,9	32,7	30,6	4,8	2,7	17,0	4,8	2,7
Venezuela	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colômbia	19	78,9	10,5	5,3	0,0	5,3	10,5	5,3	15,8
Peru	18	66,7	11,1	11,1	5,6	11,1	16,7	16,7	11,1
Chile	15	73,3	6,7	6,7	0,0	13,3	13,3	6,7	13,3
Brasil	64	79,7	21,9	31,3	4,7	7,8	12,5	10,9	7,8
Argentina	13	100,0	7,7	7,7	0,0	15,4	15,4	7,7	7,7

## II-3-(3) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos: Funcionalidades específicas que serão expandidas (Por país 1)

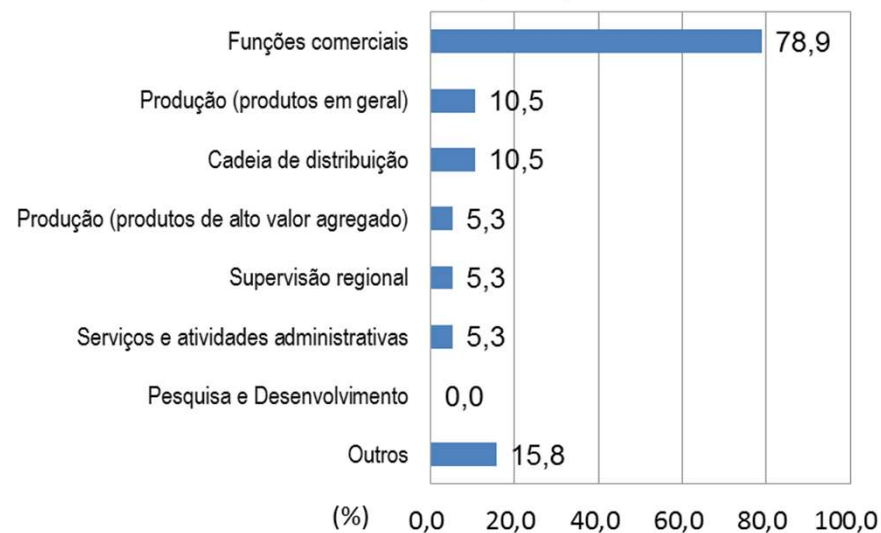
**México (n=147)**



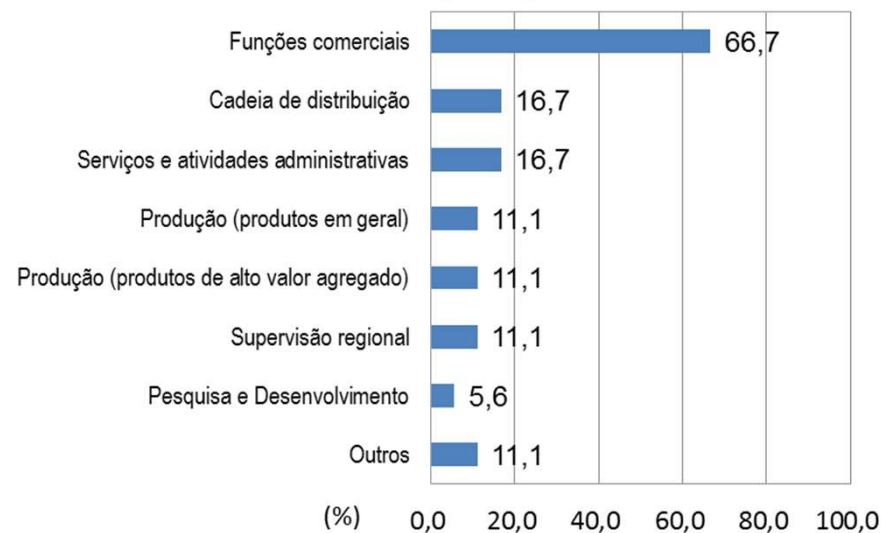
**Venezuela (n=0)**



**Colômbia (n=19)**

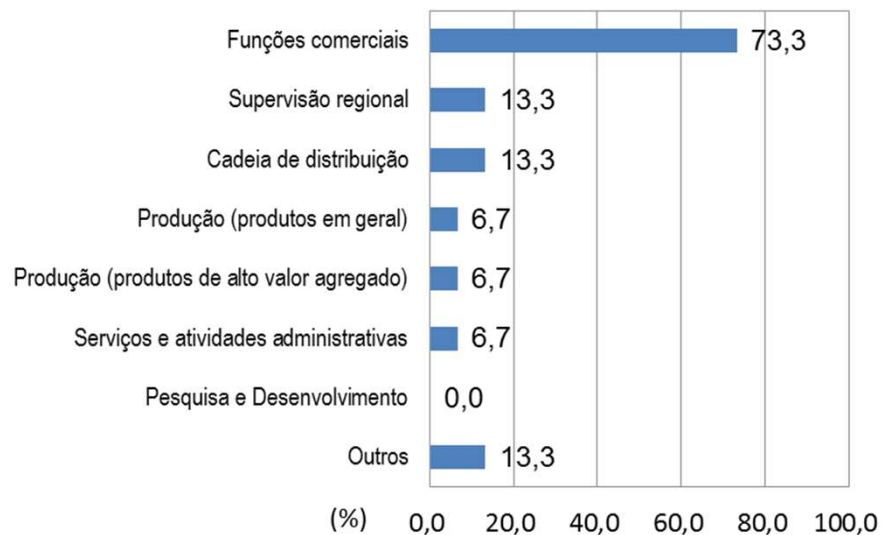


**Peru (n=18)**

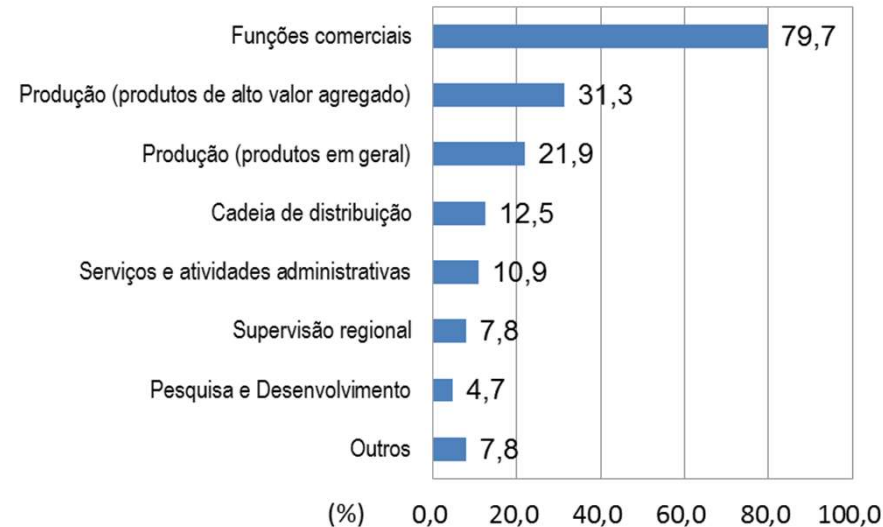


## II-3-(3) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos: Funcionalidades específicas que serão expandidas (Por país 2)

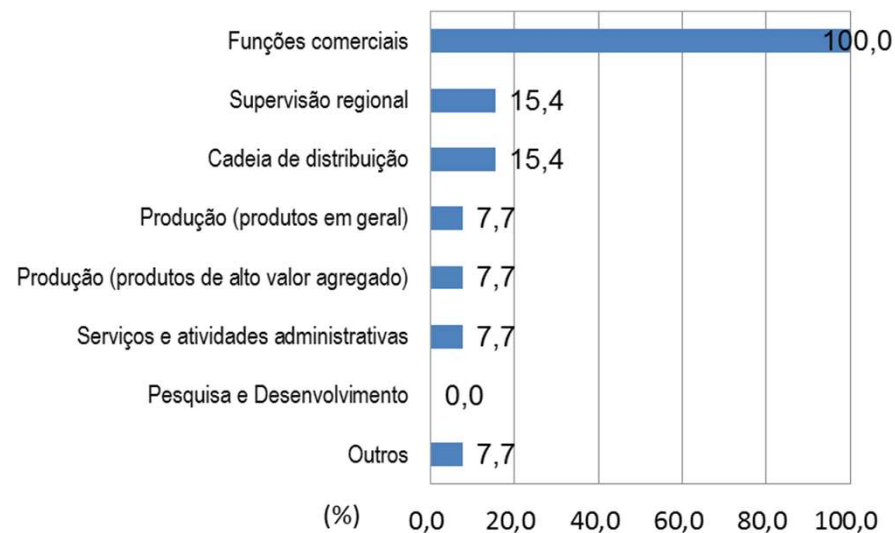
**Chile (n=15)**



**Brasil (n=64)**

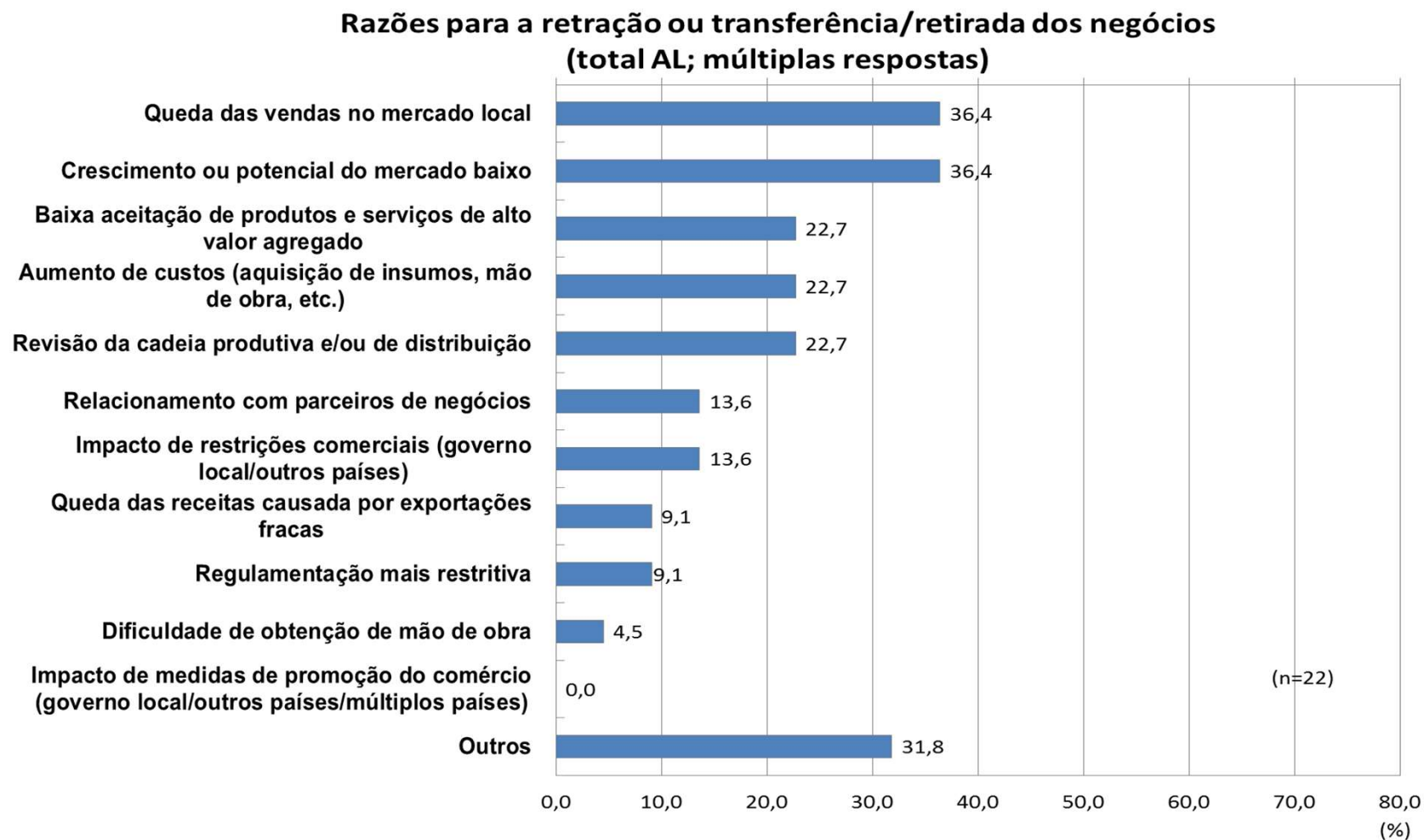


**Argentina (n=13)**



## II-3-(4) Direcionamento dos negócios para os próximos um ou dois anos: Razões para a retração ou transferência/retirada dos negócios

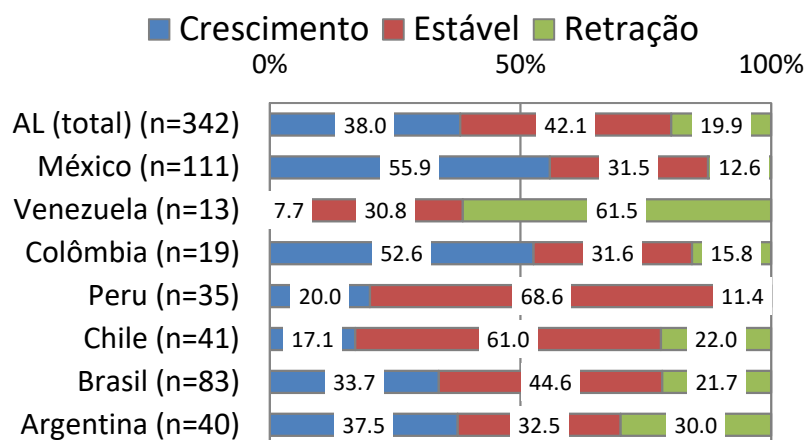
■ Foram 22 empresas que responderam estar planejando a retração ou a transferência/retirada dos negócios (retração 15, transferência/retirada 7) e as principais razões apontadas foram a “Queda das vendas no mercado local” e o “Crescimento ou potencial de mercado baixo”.



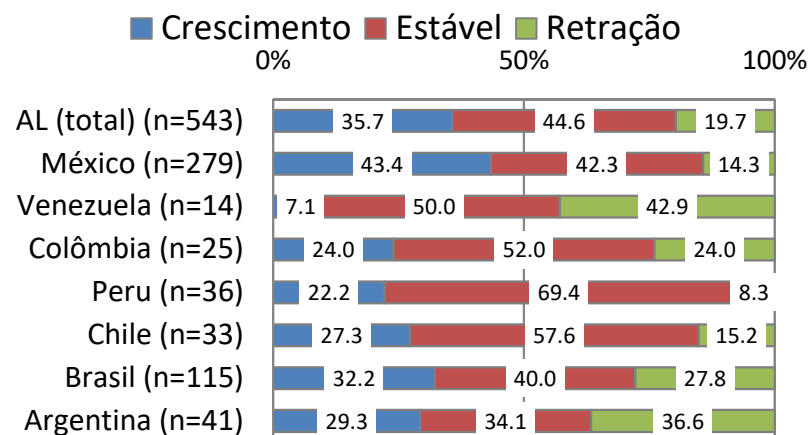
## II-3-(5)-1 Variação do quadro de colaboradores locais

- Na análise por país, no México e na Colômbia muitas empresas preveem aumento de funcionários no futuro.
- Por outro lado, na Argentina, 36,6% das empresas reduziram o número de funcionários nos últimos 12 meses e estima-se que mais 22% das empresas reduzirão seu quadro de colaboradores no futuro.

Levantamento de 2018

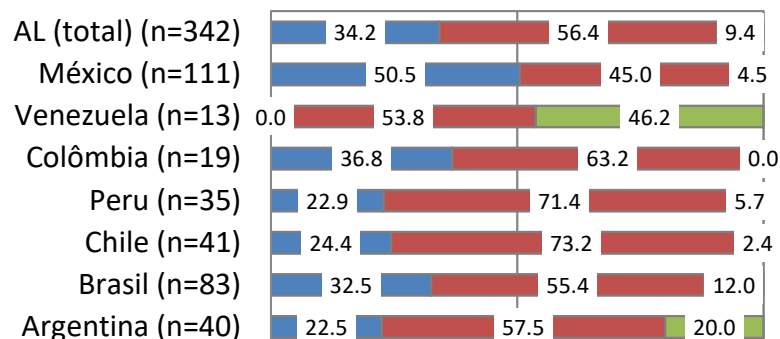


Levantamento de 2019

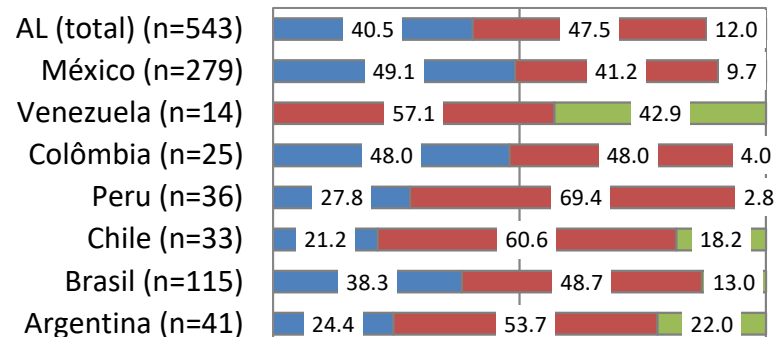


Nos últimos 12 meses

■ Crescimento ■ Estável ■ Retração



■ Crescimento ■ Estável ■ Retração



Planos futuros



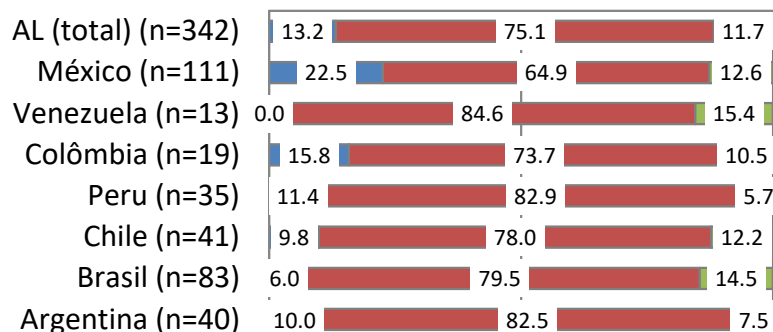
## II-3-(5)-2 Variação do quadro de expatriados japoneses

- O país com o maior aumento no número de expatriados nos últimos 12 meses foi o México (15,4%), seguido da Colômbia (13,9%).
- O percentual de empresas com planos de futuramente aumentar o número de expatriados foi maior no Chile, com 15,2%. Na Argentina, a proporção dos entrevistados que respondeu que planejava reduzir o quadro de expatriados no futuro diminuiu 15,5 pontos percentuais em comparação à pesquisa anterior, ao passo que a proporção dos que responderam que o quadro se manteria estável aumentou 10,7 pontos percentuais. Muitas empresas querem analisar a situação política e econômica do país após a mudança de governo.

Levantamento de 2018

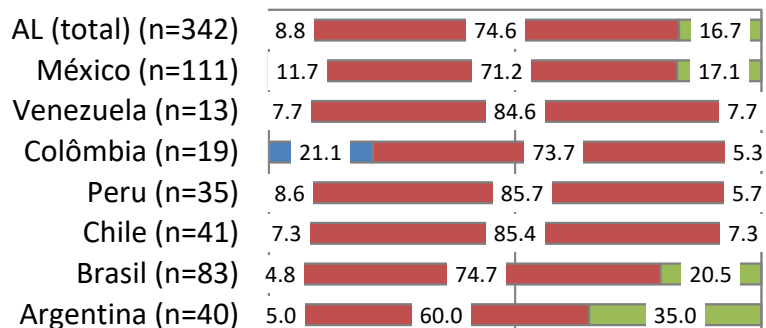
■ Crescimento ■ Estável ■ Retração  
0% 50% 100%

Nos últimos 12 meses



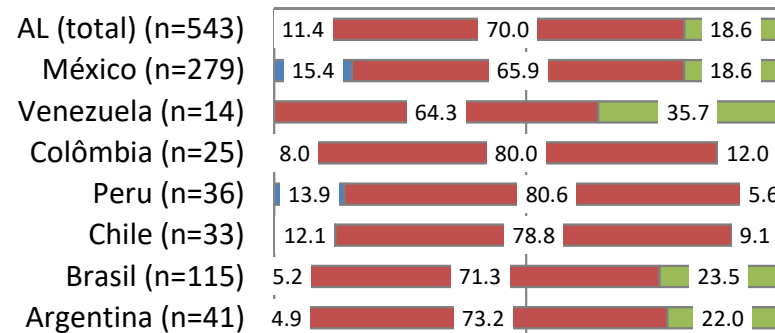
■ Crescimento ■ Estável ■ Retração  
0% 50% 100%

Planos futuros

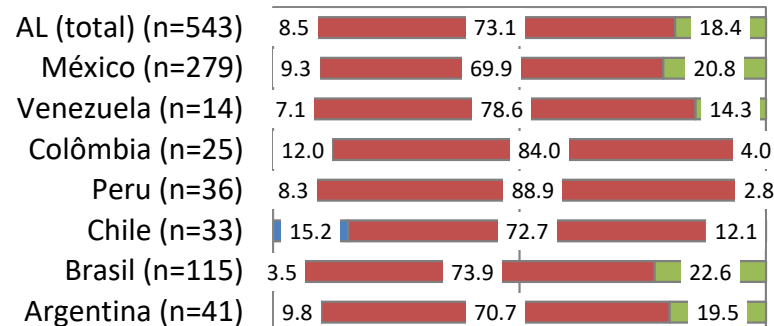


Levantamento de 2019

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



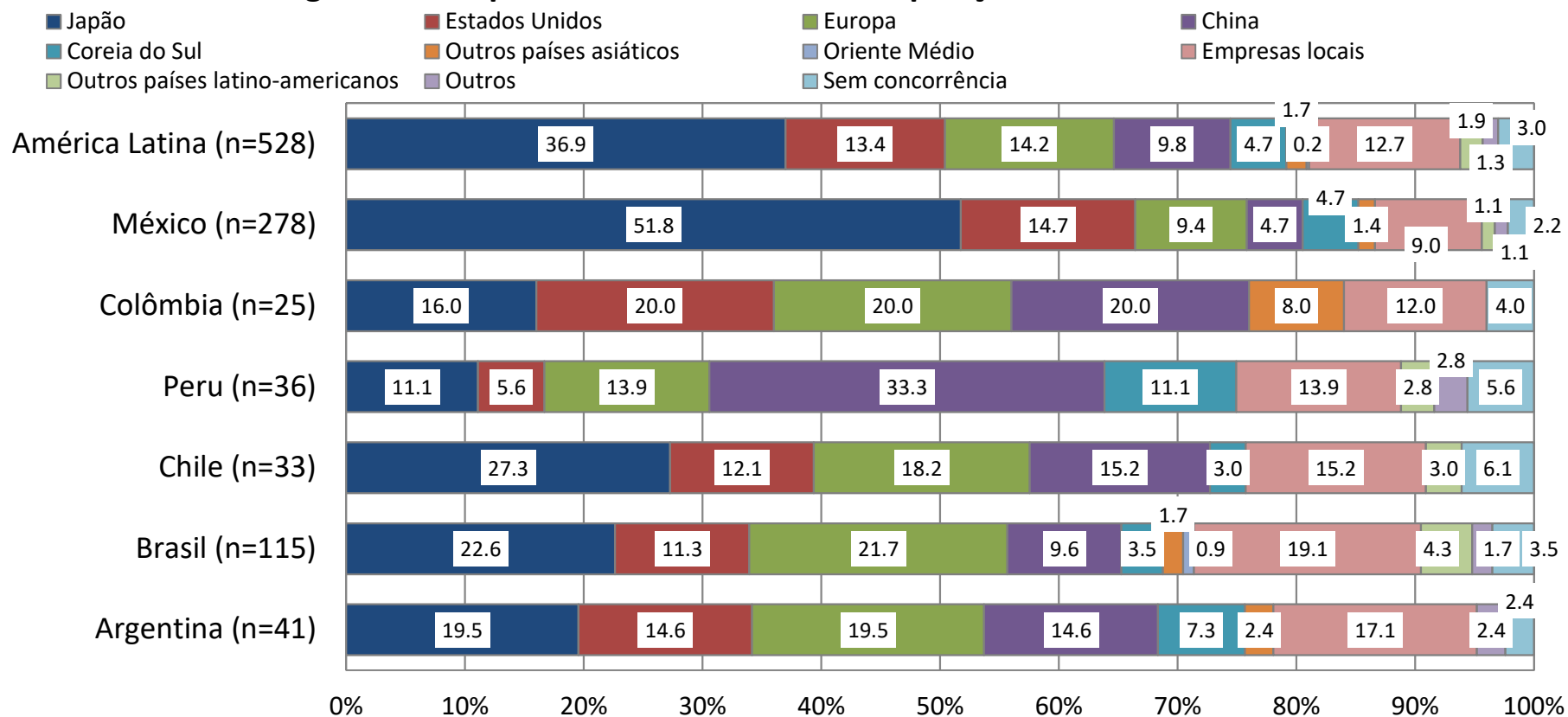
■ Crescimento ■ Estável ■ Retração  
0% 50% 100%



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

- Na América Latina como um todo, aumentou o número de empresas que apontou como concorrentes no mesmo setor empresas do Japão, Estados Unidos e China (respectivamente 29,2% → 36,9%, 11,0% → 13,4%, 8,8% → 9,8%) e diminuiu a proporção das que apontaram empresas europeias e coreanas.
- Em todos os países o número de empresas que apontou empresas chinesas como concorrentes aumentou, principalmente no Peru, onde o aumento foi de 15,4 pontos percentuais em relação à pesquisa anterior.
- No México, onde há muitas empresas japonesas atuando e muitas no setor automotivo, foi grande a proporção de entrevistados que apontou as empresas japonesas como seus concorrentes. Além disso, outra característica foi que, pelo mesmo motivo, o número de entrevistados que respondeu "empresas chinesas" foi menor do que nos demais países da América Latina.

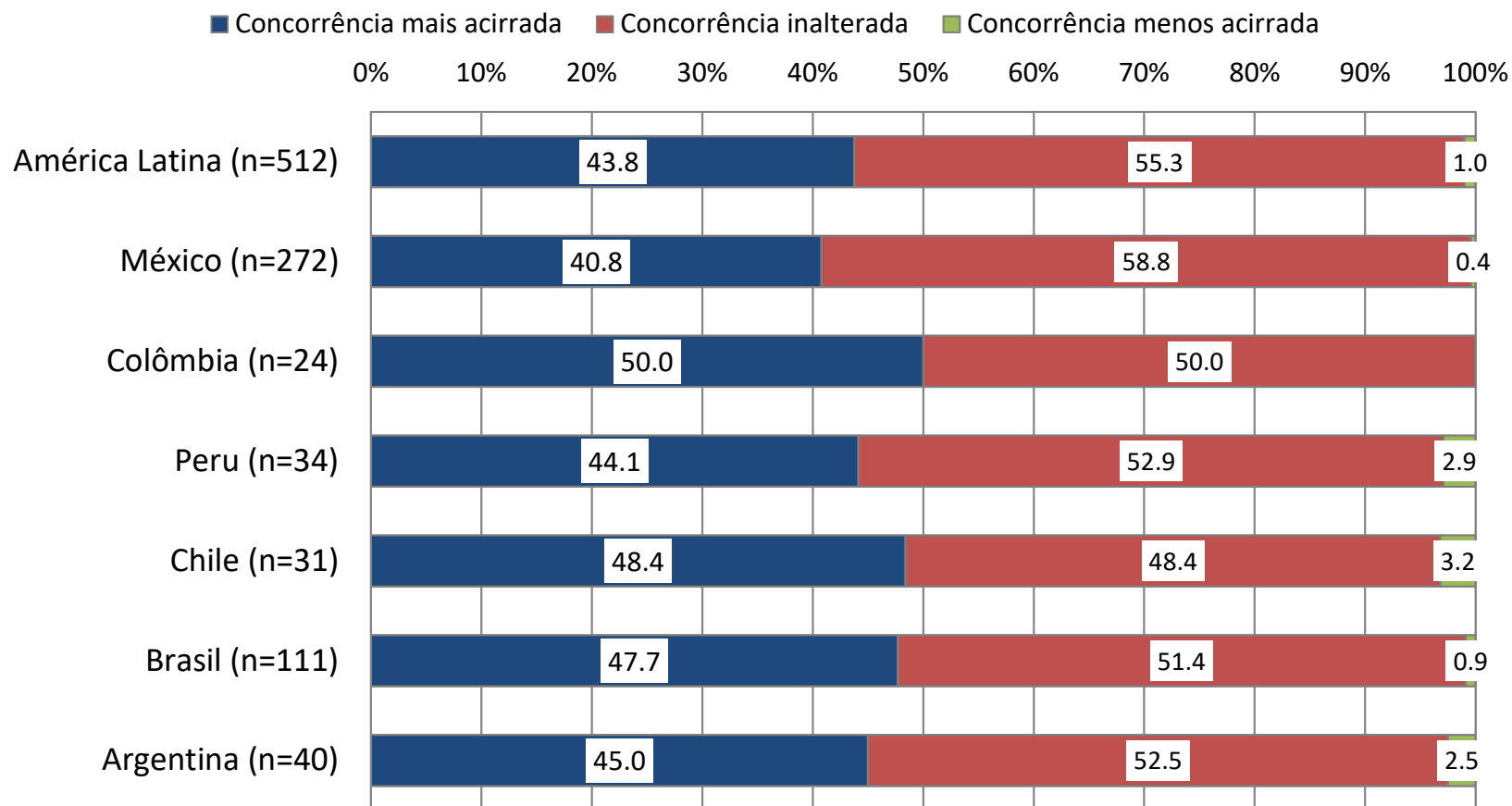
### Origem das empresas do mesmo setor em posição de maior concorrência



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

- No quesito “Evolução da concorrência nos últimos 12 meses”, na América Latina como um todo a proporção dos que responderam “Concorrência mais acirrada” foi menor do que na pesquisa anterior (50,6% → 43,8%). Teve aumento a proporção dos que responderam “Concorrência inalterada” (47,4% → 55,3%).
- No Chile, comparado à pesquisa anterior, a resposta “Concorrência mais acirrada” diminuiu (queda de 24,3 pontos percentuais), mas a resposta “Concorrência inalterada” aumentou quase na mesma proporção (aumento de 24,2 pontos percentuais).

### Evolução da concorrência nos últimos 12 meses



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

- Na América Latina como um todo, as dificuldades mais citadas foram “Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)” (42,7%), “Ascensão da concorrência (preço competitivo)” (nos gráficos, “Concorrência (preço competitivo)” (38,3%), “Dificuldades na prospecção de novos clientes” (nos gráficos, “Dificuldade para encontrar novos clientes”) (37,8%), “Redução de pedidos dos principais parceiros de negócios” (33,5%) e “Demanda por redução de preços pelos principais parceiros de negócios” (33,1%).
- Na análise por país, na Argentina a proporção dos que apontaram o “Esfriamento dos principais mercados” aumentou em relação à pesquisa anterior (66,7% → 68,3%), sendo um efeito da retração do mercado decorrente da desaceleração econômica.
- No México, a alternativa “Esfriamento dos principais mercados” foi a mais apontada e maior com relação ao ano anterior (27,9% → 48,0%). Isso se deve ao fato de que, devido à desaceleração econômica, o PIB de janeiro a setembro de 2019 foi de 0,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Além disso, teve aumento também as respostas “Redução de pedidos dos principais parceiros de negócios” e “Dificuldade para encontrar novos clientes” (18,9% → 44,1% e 29,7% → 43,4%, respectivamente). Isso decorre do fato de que as empresas em geral adotaram a postura de “esperar para ver” diante das crescentes incertezas dos negócios com os Estados Unidos em 2019, como o novo NAFTA à deriva, as preocupações com a taxa sobre o México pelo presidente Trump, o atrito sino-americano, entre outras.

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

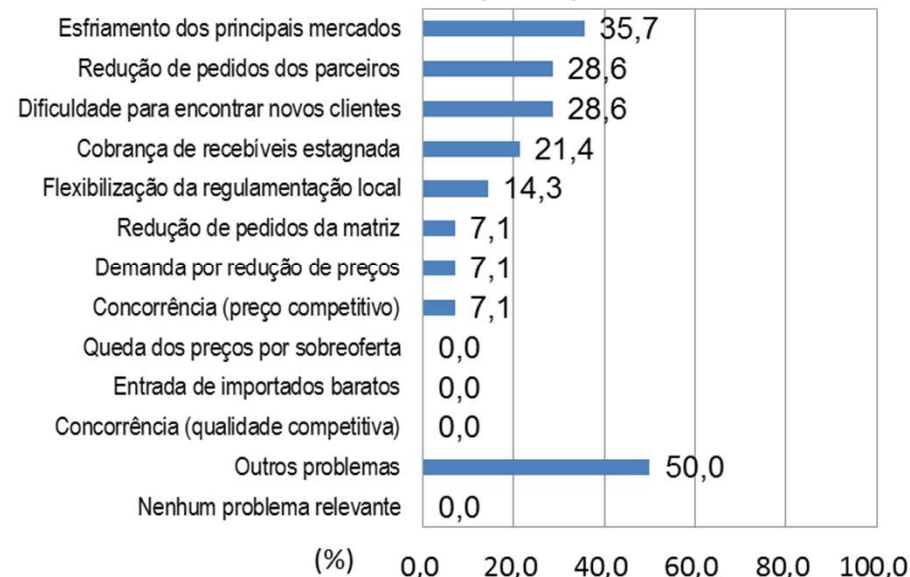
	Respostas válidas	Redução de pedidos da matriz	Redução de pedidos dos parceiros	Demanda por redução de preços pelos principais parceiros	Esfriamento dos principais mercados (consumo em baixa)	Dificuldades na prospecção de novos clientes	Queda dos preços devido a sobreoferta estrutural	Entrada de importados baratos no mercado local	Ascensão da concorrência (qualidade competitiva)	Ascensão da concorrência (preço competitivo)	Falta de avanços na flexibilização da regulamentação local	Cobrança de recebíveis estagnada	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	543	3,7	33,5	33,1	42,7	37,8	9,0	16,6	7,7	38,3	9,8	13,4	9,2	8,5
México	279	3,9	44,1	36,6	48,0	43,4	7,5	14,3	8,6	34,4	7,5	12,2	5,0	9,7
Venezuela	14	7,1	28,6	7,1	35,7	28,6	0,0	0,0	0,0	7,1	14,3	21,4	50,0	0,0
Colômbia	25	4,0	12,0	24,0	20,0	44,0	8,0	28,0	8,0	52,0	4,0	20,0	8,0	4,0
Peru	36	0,0	13,9	25,0	25,0	25,0	13,9	19,4	8,3	38,9	11,1	5,6	13,9	8,3
Chile	33	12,1	15,2	15,2	21,2	21,2	21,2	15,2	9,1	39,4	3,0	6,1	9,1	18,2
Brasil	115	2,6	26,1	37,4	38,3	40,0	8,7	20,9	6,1	51,3	12,2	13,9	7,8	7,0
Argentina	41	0,0	29,3	34,1	68,3	17,1	9,8	17,1	7,3	29,3	24,4	26,8	24,4	2,4

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

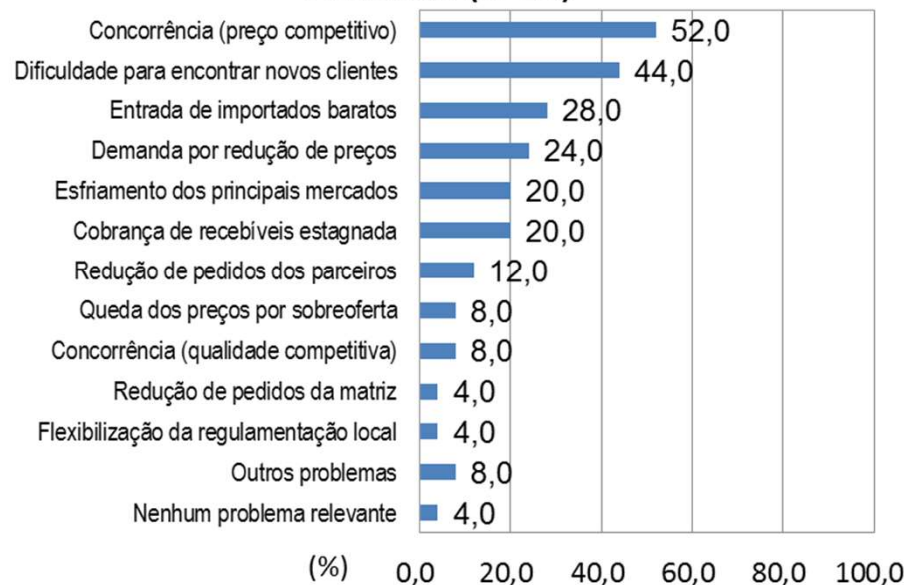
**México (n=279)**



**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=25)**

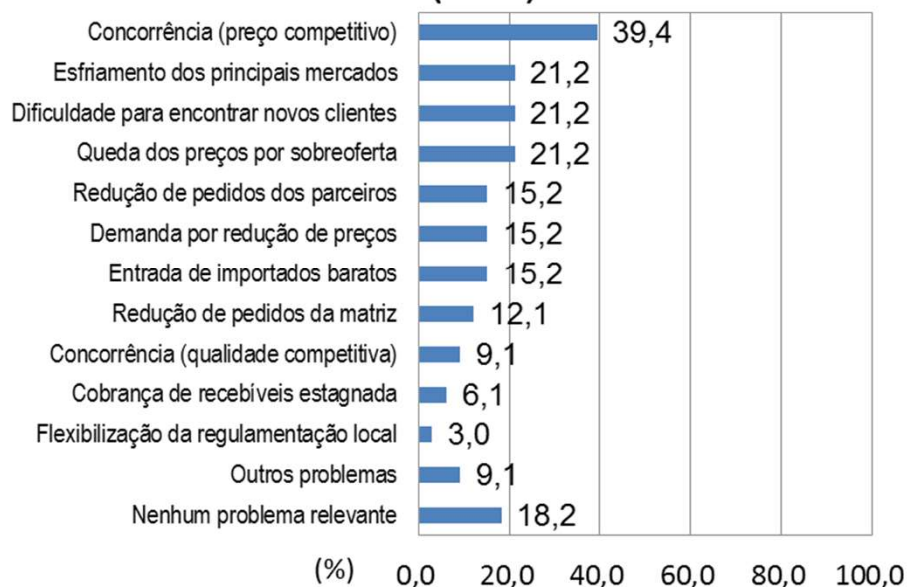


**Peru (n=36)**



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

**Chile (n=33)**



**Brasil (n=115)**



**Argentina (n=41)**



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

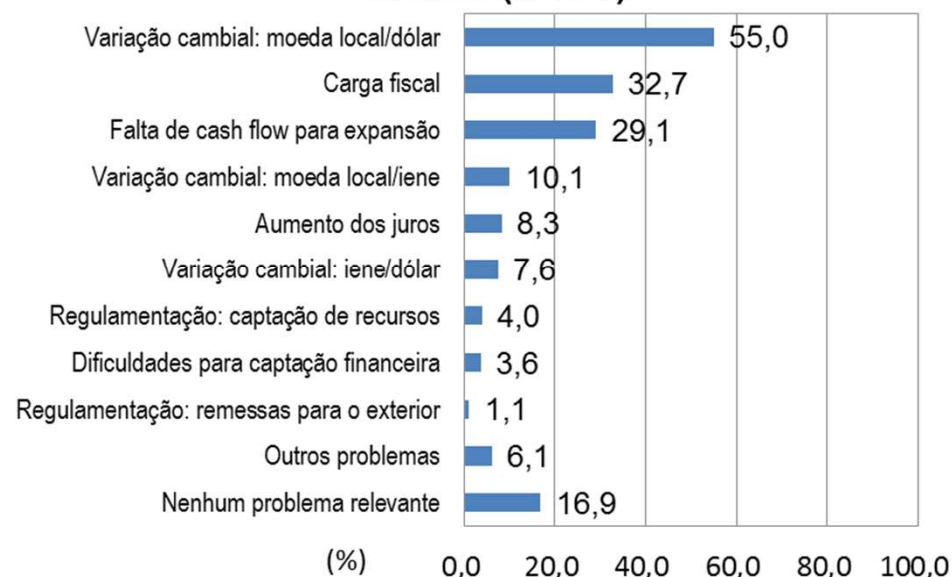
- Na América Latina como um todo, da mesma forma que na pesquisa anterior, salta aos olhos o percentual dos que responderam “Variação cambial: moeda local em relação ao dólar”, tendo sido a resposta de 60,3% dos entrevistados. Na análise por país, destacam-se os percentuais da Argentina, Colômbia e Brasil e percebe-se um aumento no Chile e na Colômbia em comparação com a pesquisa anterior (42,9% → 57,6% e 61,1% → 76,0%, respectivamente). O Chile registrou uma desvalorização histórica do peso em decorrência das manifestações antigovernamentais e na Colômbia a desvalorização do peso avançou com a queda do preço do petróleo.
- Na Argentina, o percentual dos que responderam “Aumento dos juros” foi de 48,8%, bem maior do que nos demais países. No Brasil, por ter registrado os juros mais baixos da história, esse percentual ficou em 2,6%.
- No Peru, o percentual dos que responderam “Variação cambial: moeda local em relação ao iene” foi de apenas 2,8%, o menor entre os sete países.

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

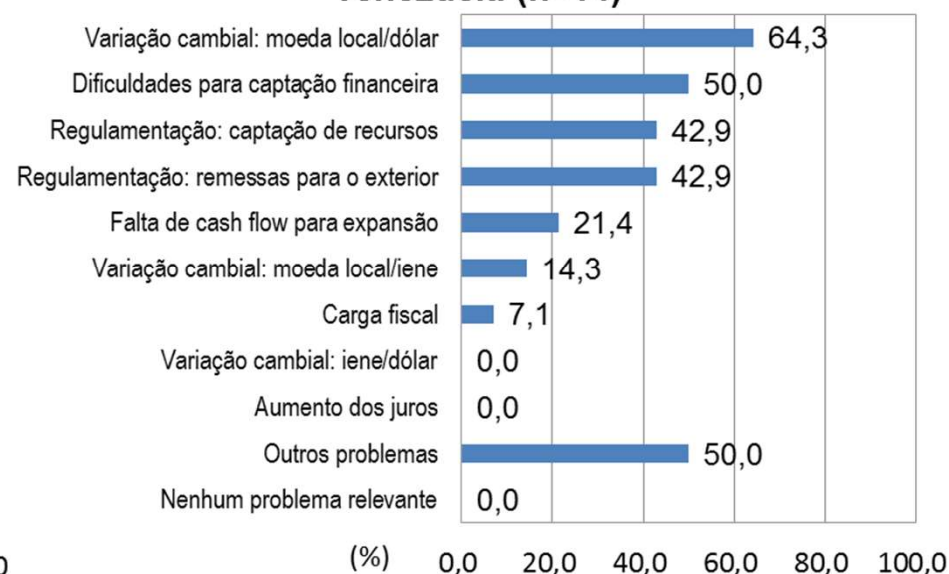
	Respostas válidas	Falta de cash flow para expansão	Dificuldades para captação financeira	Variação cambial: moeda local/dólar	Variação cambial: moeda local/iene	Variação cambial: iene/dólar	Regulamentação relativa a captação de recursos	Regulamentação relativa a remessas para o exterior	Carga fiscal (IRPJ, preços de transferência, etc.)	Aumento dos juros	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	542	22,9	5,7	60,3	12,5	6,5	9,4	9,6	35,8	8,7	7,4	14,4
México	278	29,1	3,6	55,0	10,1	7,6	4,0	1,1	32,7	8,3	6,1	16,9
Venezuela	14	21,4	50,0	64,3	14,3	0,0	42,9	42,9	7,1	0,0	50,0	0,0
Colômbia	25	16,0	0,0	76,0	8,0	4,0	4,0	4,0	20,0	4,0	4,0	8,0
Peru	36	5,6	0,0	30,6	2,8	11,1	5,6	0,0	30,6	0,0	5,6	38,9
Chile	33	9,1	6,1	57,6	6,1	6,1	3,0	9,1	12,1	0,0	6,1	24,2
Brasil	115	20,0	1,7	70,4	25,2	5,2	10,4	14,8	60,0	2,6	6,1	4,3
Argentina	41	19,5	24,4	85,4	9,8	2,4	43,9	53,7	31,7	48,8	9,8	4,9

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

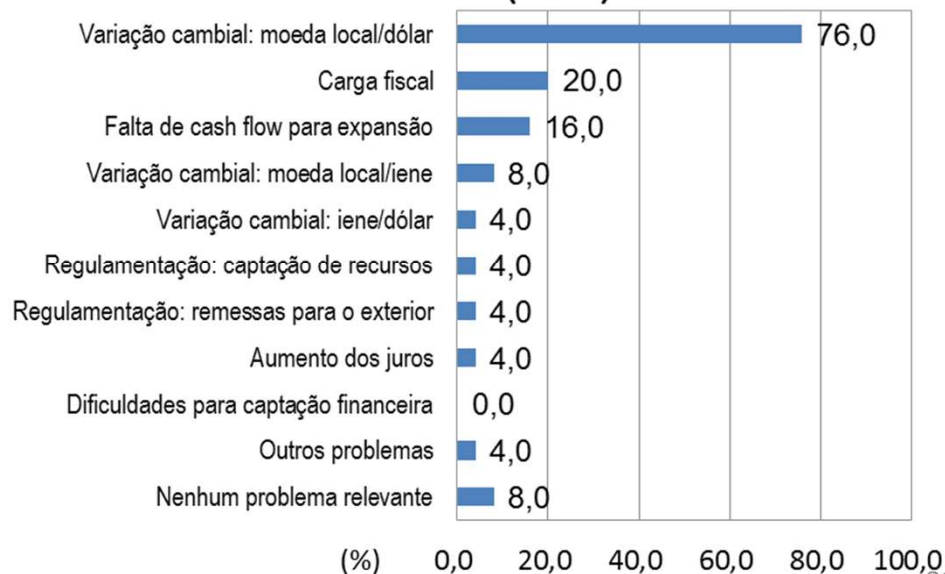
**México (n=278)**



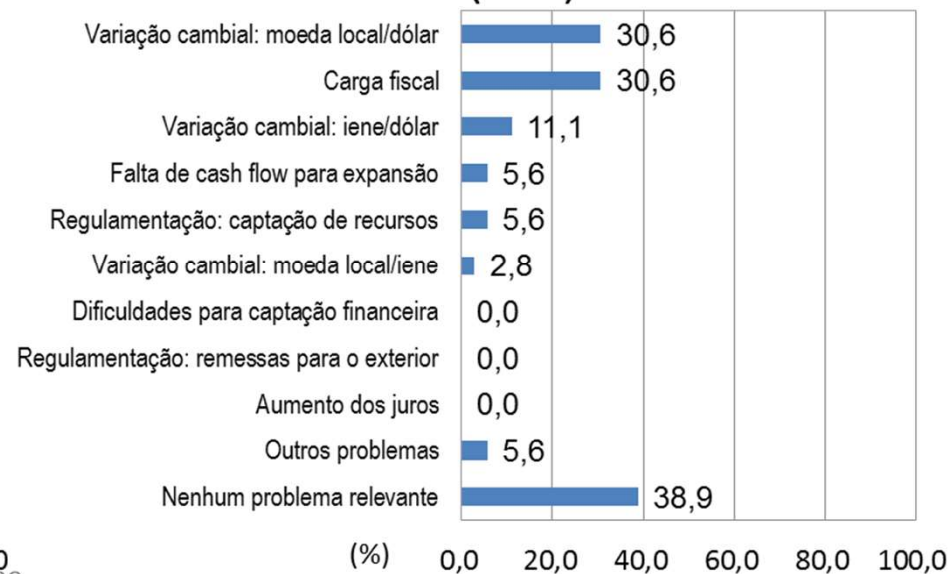
**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=25)**



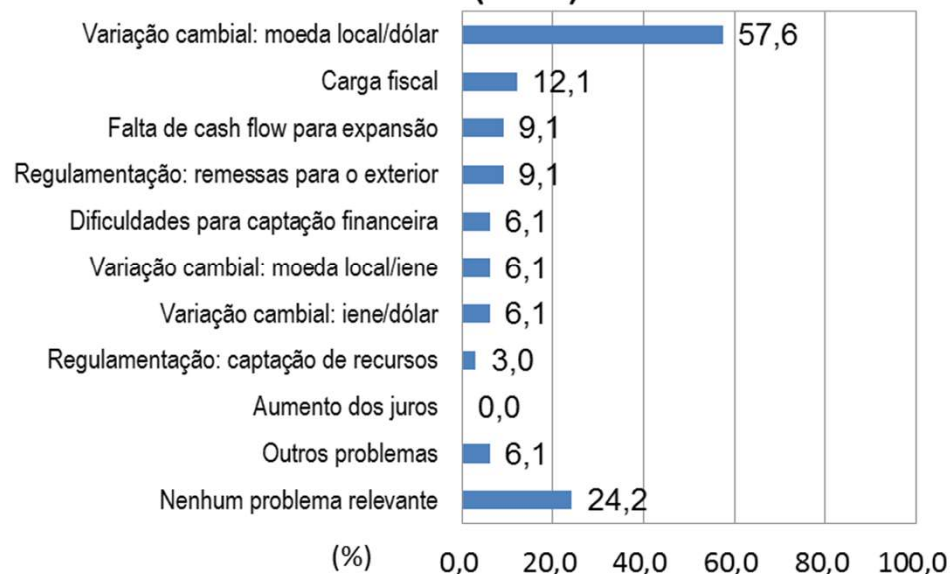
**Peru (n=36)**



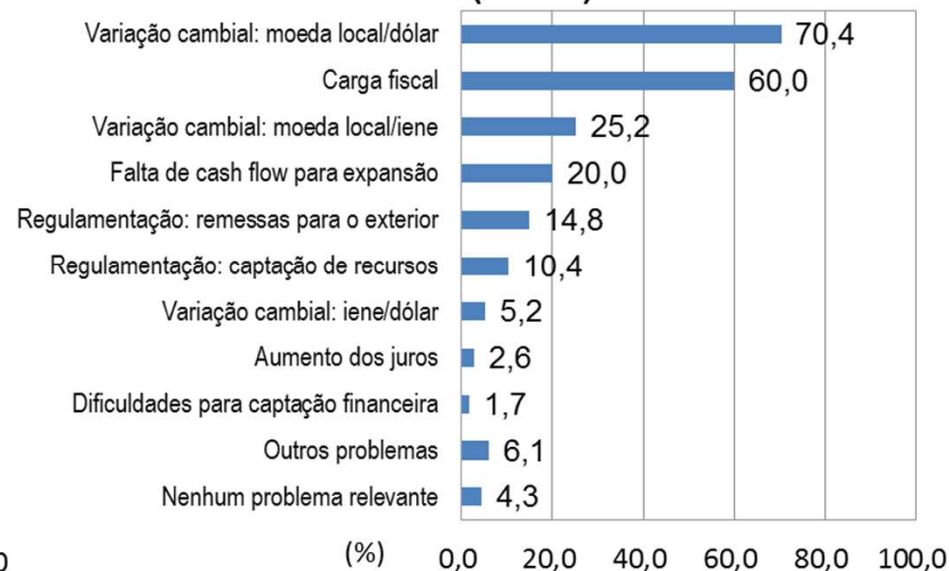


## II-5-(2) Desafios administrativos atuais: Dificuldades financeiras/contábeis/cambiais (Por país 2)

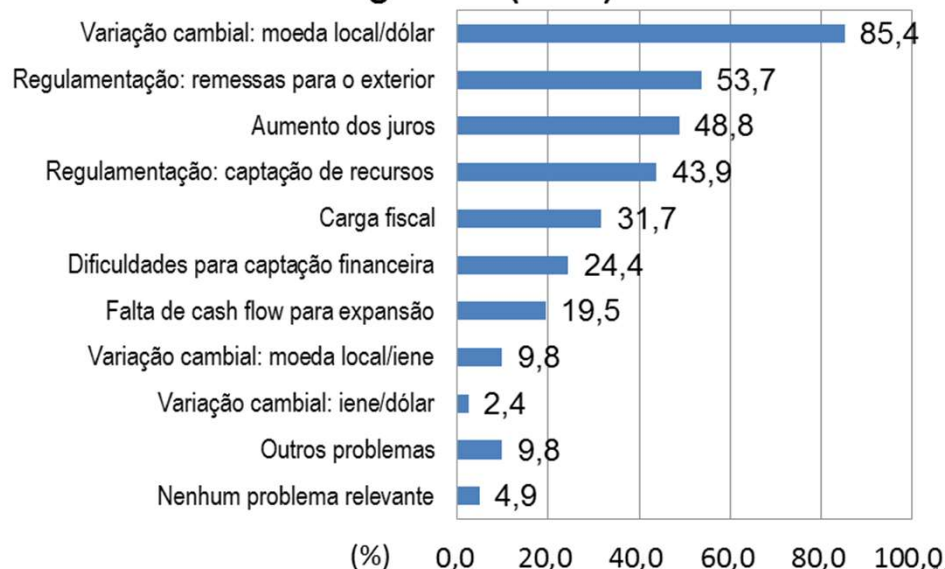
**Chile (n=33)**



**Brasil (n=115)**



**Argentina (n=41)**



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

- Na América Latina como um todo, foi alto o percentual de entrevistados que apontou como dificuldades o “Reajuste salarial dos funcionários” (57,4%) e a “Qualificação dos funcionários” (50,2%). Particularmente no Brasil tiveram alto percentual as respostas “Reajuste salarial dos funcionários” (71,3%) e “Qualificação dos funcionários” (45,2%).
- Na Colômbia, a proporção dos entrevistados que considerou um problema a “Qualificação dos funcionários” diminuiu em relação à pesquisa anterior (44,4% → 16,0%), passando a ser a mais baixa entre os sete países.
- No México também teve alto percentual de resposta o “Reajuste salarial dos funcionários” (54,0%), mas também foi grande a proporção dos que responderam “Qualificação dos funcionários” (62,9%) e “Baixa retenção de funcionários” (44,6%). Por existirem muitas empresas com histórico recente de atuação no país, a taxa de retenção de funcionários é relativamente baixa e isso parece ser um dos fatores que está elevando os salários.

### Dificuldades trabalhistas (múltiplas respostas)

	Respostas válidas	Reajuste salarial dos funcionários	Contratação (geral/ admin.)	Contratação (gerência média)	Contratação (operador - indústria)	Contratação (quadro técnico - indústria)	Baixa retenção de funcionários	Qualificação dos funcionários	Custo dos expatriados japoneses	Restrições à concessão de vistos para expatriados japoneses	Restrições a cortes/ demissões	"Localização" de gestores difícil	Restrição à contratação de estrangeiros	Processos judiciais trabalhistas	Conflitos trabalhistas, sindicatos, greves	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	542	57,4	18,8	30,3	8,9	11,4	29,7	50,2	23,8	7,4	22,1	20,8	3,0	14,4	7,9	3,5	9,8
México	278	54,0	26,6	37,1	14,4	18,0	44,6	62,9	24,1	10,1	17,3	29,1	2,5	5,4	4,0	3,2	7,2
Venezuela	14	42,9	28,6	28,6	0,0	0,0	28,6	28,6	7,1	14,3	50,0	14,3	0,0	28,6	21,4	14,3	7,1
Colômbia	25	32,0	4,0	24,0	8,0	8,0	8,0	16,0	16,0	0,0	12,0	8,0	0,0	0,0	0,0	8,0	36,0
Peru	36	44,4	8,3	13,9	0,0	0,0	22,2	19,4	11,1	2,8	25,0	8,3	11,1	11,1	8,3	0,0	25,0
Chile	33	69,7	12,1	12,1	0,0	0,0	24,2	42,4	18,2	15,2	24,2	15,2	12,1	12,1	18,2	0,0	12,1
Brasil	115	71,3	11,3	27,8	3,5	7,8	11,3	45,2	33,0	2,6	25,2	13,9	0,9	35,7	5,2	3,5	4,3
Argentina	41	63,4	7,3	24,4	4,9	2,4	4,9	39,0	22,0	2,4	39,0	9,8	0,0	24,4	34,1	4,9	12,2

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

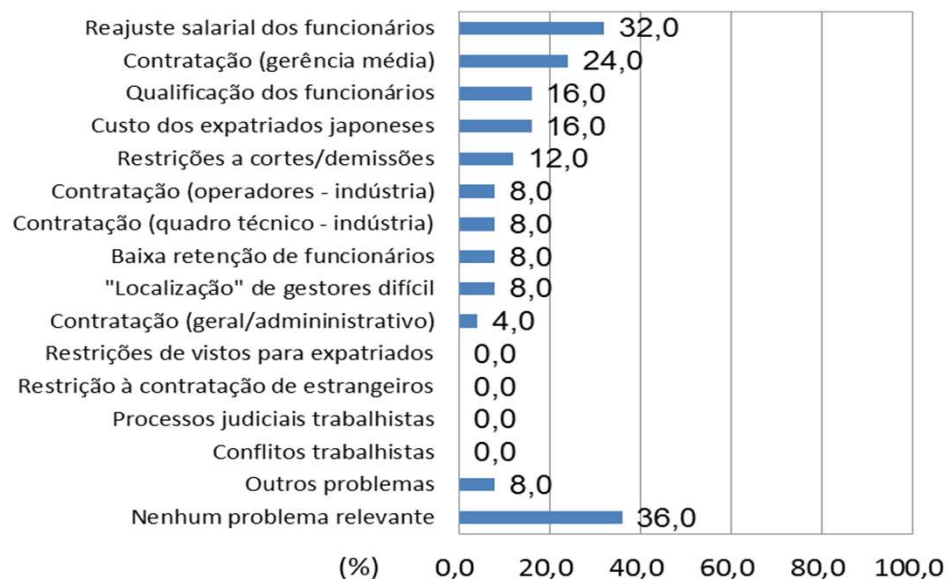
**México (n=278)**



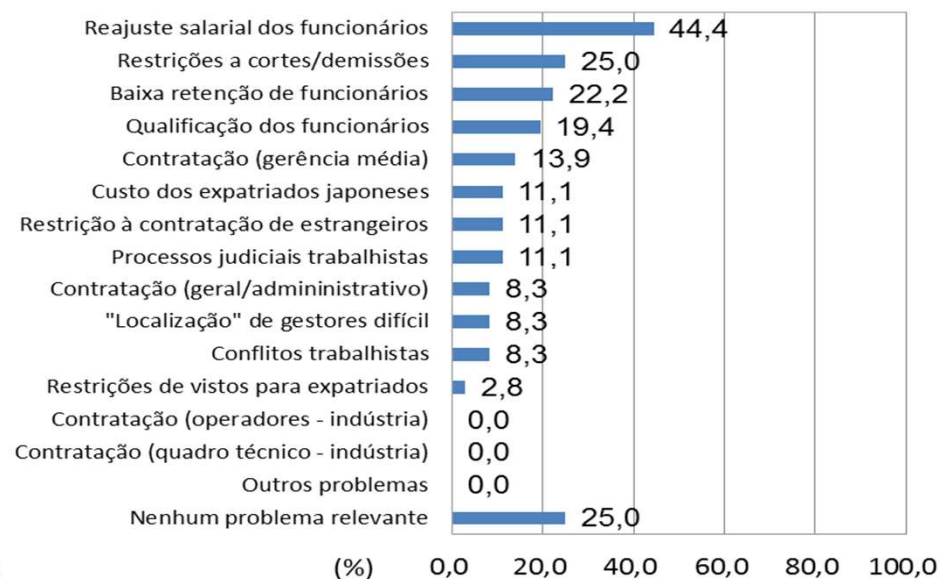
**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=25)**

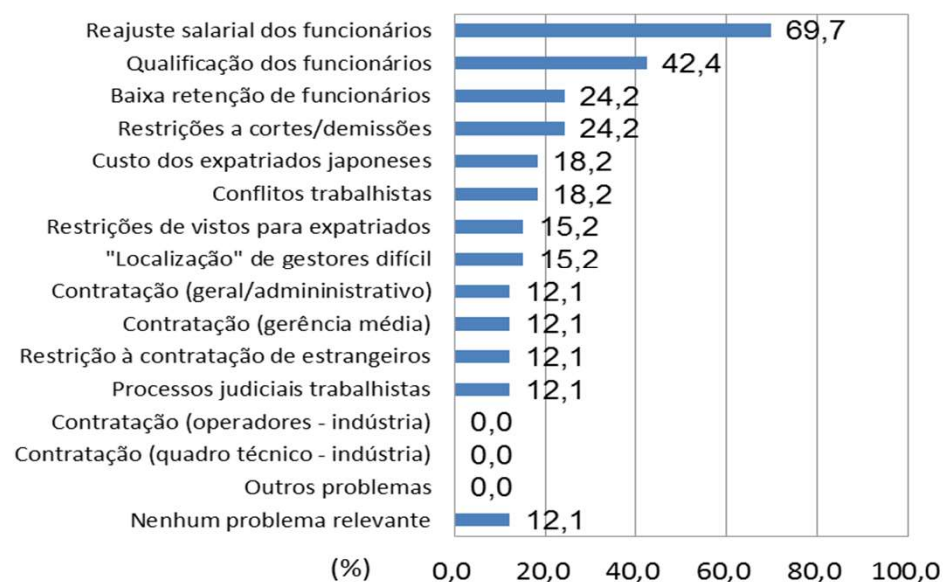


**Peru (n=36)**

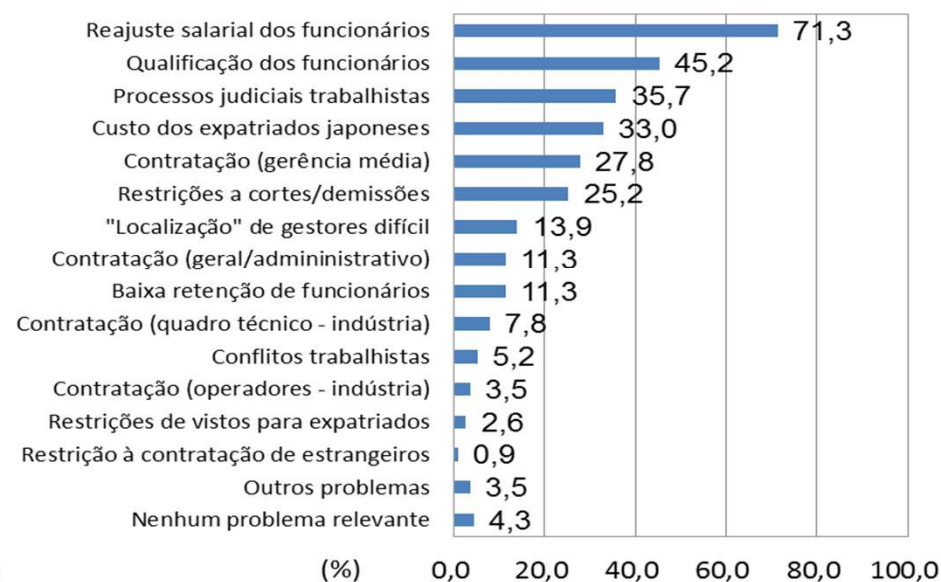


## II-5-(3) Desafios administrativos atuais: Dificuldades trabalhistas (Por país 2)

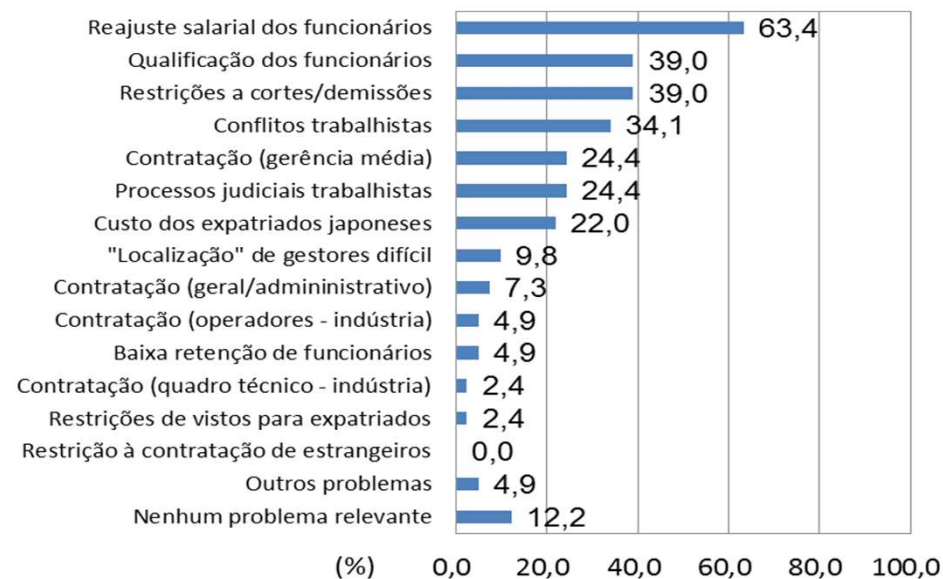
**Chile (n=33)**



**Brasil (n=115)**



**Argentina (n=41)**



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

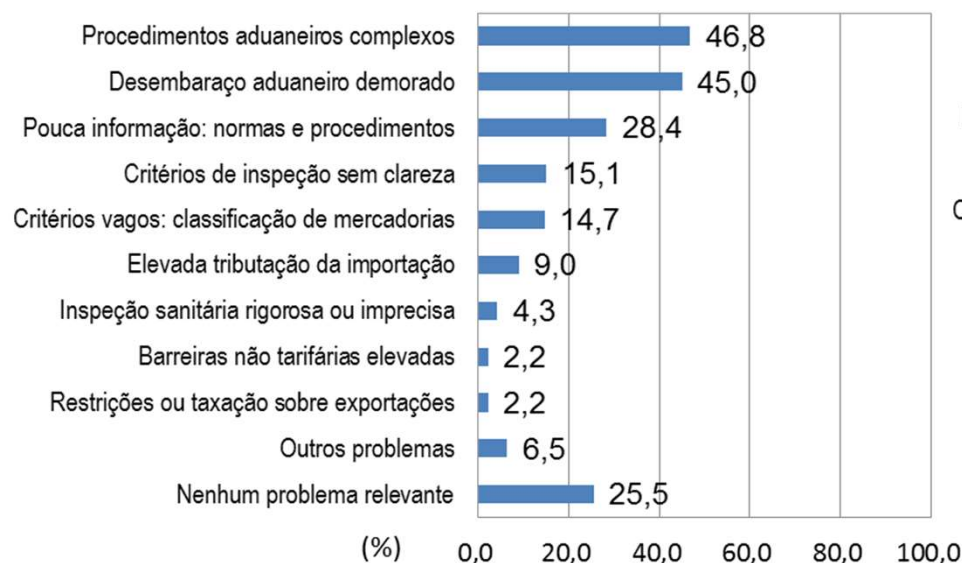
- No Brasil, “Elevada tributação da importação”, “Desembaraço aduaneiro demorado” e “Procedimentos aduaneiros complexos” representaram mais de 50% das respostas a este quesito. Também na Argentina esses itens tiveram alto percentual de resposta, podendo se dizer que é um problema comum nos países do Mercosul (Brasil e Argentina).
- No México, também, é alta a proporção de entrevistados que considera como problema o “Desembaraço aduaneiro demorado” (45,0%) e os “Procedimentos aduaneiros complexos” (46,8%).
- No Chile, o percentual de entrevistados que respondeu “Desembaraço aduaneiro demorado” diminuiu desde a pesquisa anterior (20,0% → 9,1%) e é a mais baixa entre os sete países.

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

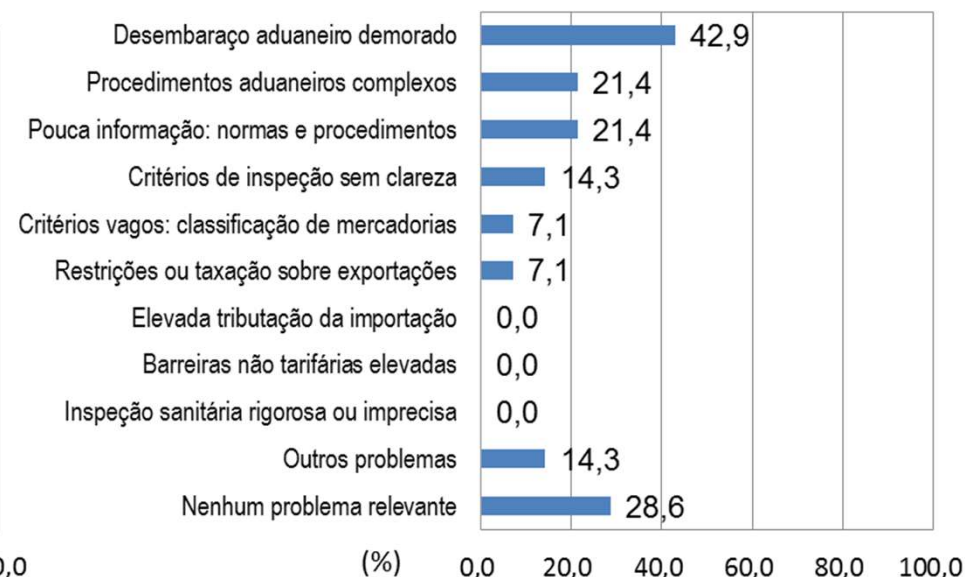
	Respostas válidas	Procedimentos aduaneiros complexos	Desembaraço aduaneiro demorado	Falta de informação sobre normas e procedimentos	Critérios imprecisos de avaliação e classificação de mercadorias	Elevada tributação da importação	Critérios de inspeção sem clareza	Barreiras não tarifárias elevadas	Inspeção sanitária rigorosa ou imprecisa	Restrições ou taxação sobre exportações	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	542	43,0	43,2	23,1	13,1	23,6	14,9	6,5	5,0	5,7	6,5	28,0
México	278	46,8	45,0	28,4	14,7	9,0	15,1	2,2	4,3	2,2	6,5	25,5
Venezuela	14	21,4	42,9	21,4	7,1	0,0	14,3	0,0	0,0	7,1	14,3	28,6
Colômbia	25	36,0	28,0	20,0	4,0	28,0	12,0	8,0	4,0	0,0	12,0	32,0
Peru	36	16,7	27,8	19,4	2,8	2,8	8,3	5,6	5,6	5,6	2,8	61,1
Chile	33	15,2	9,1	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	6,1	3,0	9,1	63,6
Brasil	115	53,0	53,9	19,1	16,5	65,2	17,4	14,8	6,1	7,8	3,5	18,3
Argentina	41	46,3	51,2	19,5	17,1	46,3	24,4	17,1	7,3	29,3	9,8	12,2

## II-5-(4) Desafios administrativos atuais: Dificuldades de regulamentação de comércio exterior (Por país 1)

**México (n=278)**



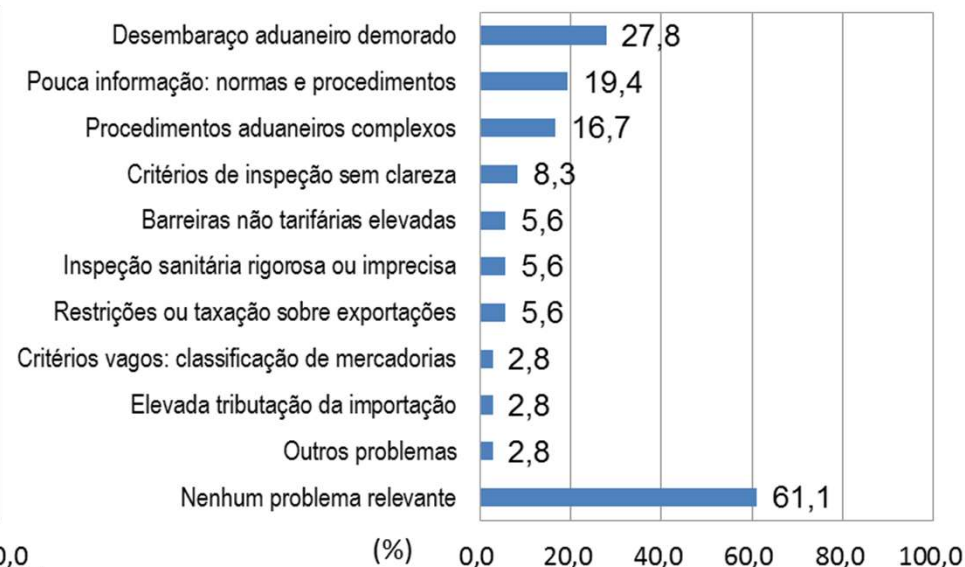
**Venezuela (n=14)**



**Colômbia (n=25)**

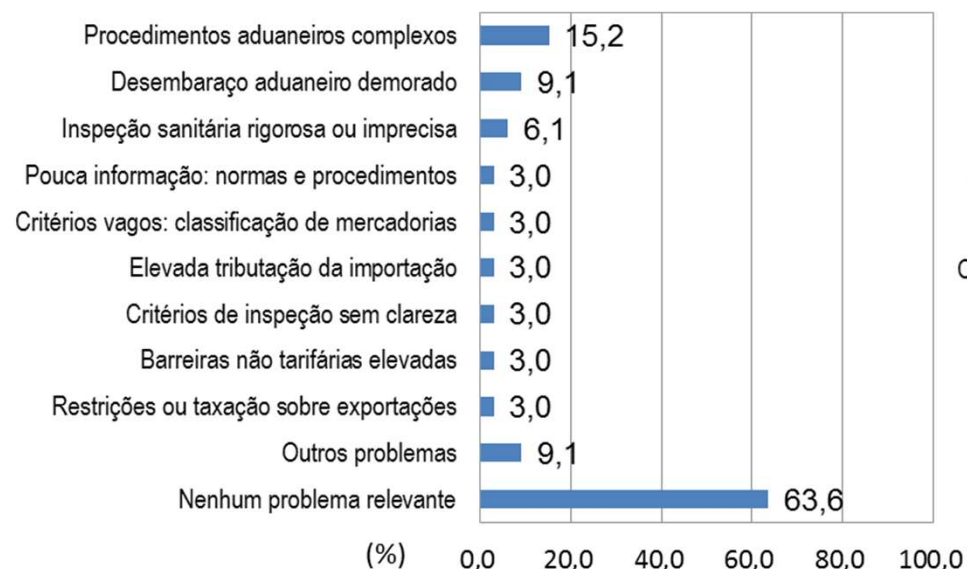


**Peru (n=36)**

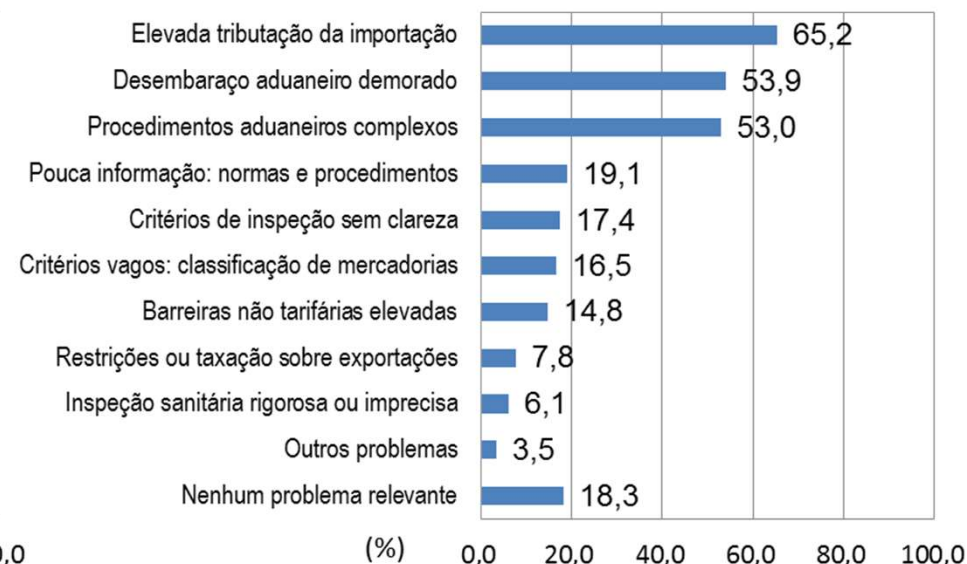


## II-5-(4) Desafios administrativos atuais: Dificuldades de regulamentação de comércio exterior (Por país 2)

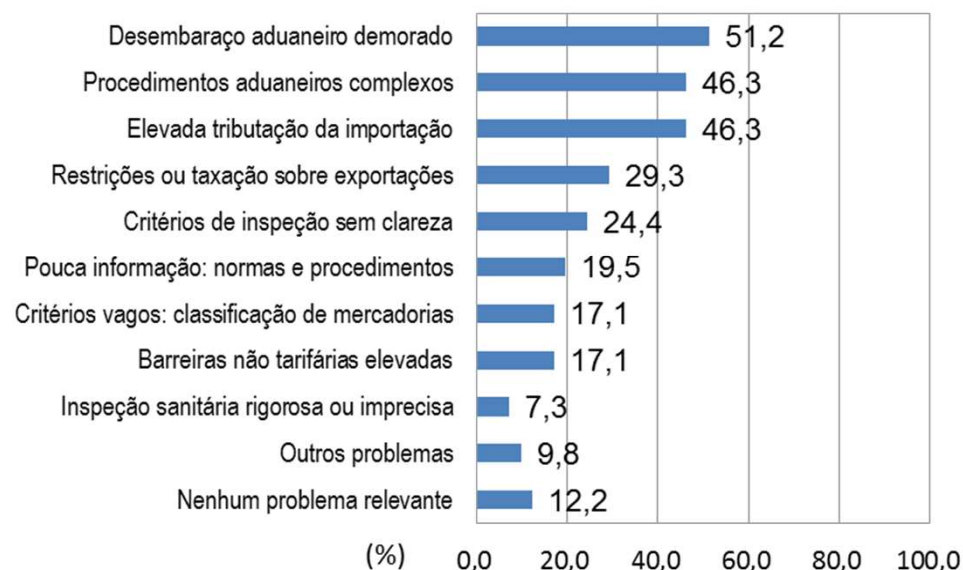
**Chile (n=33)**



**Brasil (n=115)**



**Argentina (n=41)**



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

- Na América Latina como um todo, a proporção dos entrevistados que apontou “Dificuldades na aquisição de insumos e peças no mercado local” excedeu 50%. Também foi alto o percentual de empresas que considerou como problema o “Maior custo de aquisição de insumos” (45,4%) e as “Dificuldades na gestão da qualidade” (43,4%).
- Na análise por país, na Argentina, inclusive por efeito da desvalorização da moeda, dentre as empresas que dependem da importação de matéria-prima aumentou a proporção das que apontaram “Dificuldades na aquisição de insumos e peças no mercado local” (33,3% → 55,6%).
- No México, “Dificuldades na aquisição de insumos e peças no mercado local” (60,5%), “Dificuldades na gestão da qualidade” (48,4%) e “Maior custo de aquisição de insumos” (42,0%) ocuparam as primeiras posições assim como na pesquisa anterior. Até por não ter havido melhora nos três pontos acima, aumentou o percentual em relação à pesquisa anterior que apontou como problema a “Redução de custos no limite” (17,3% → 28,0%).
- Na Venezuela todas as empresas apontaram como problema a “Falta de energia elétrica / quedas de energia”.

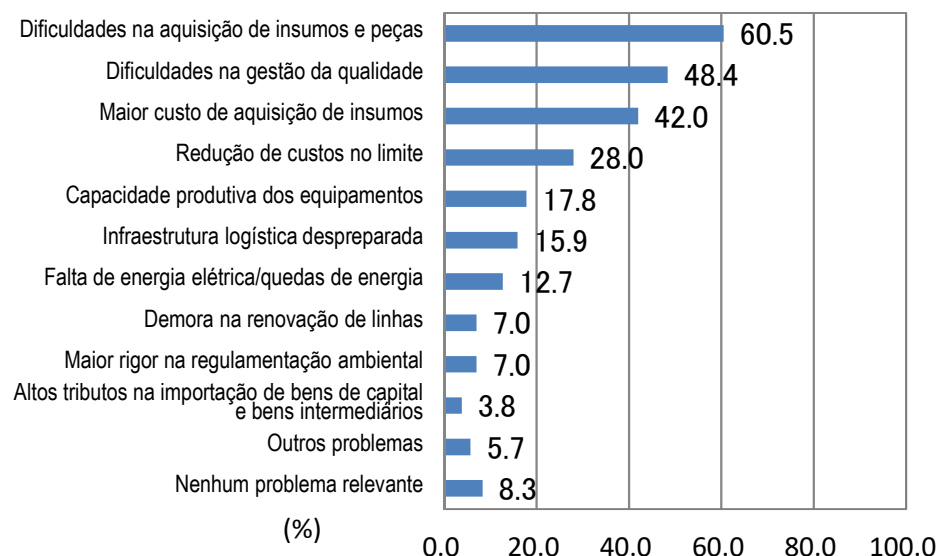
### Dificuldades na área produtiva (múltiplas respostas)

	Respostas válidas	Capacidade produtiva dos equipamentos insuficiente	Redução de custos no limite	Maior custo de aquisição de insumos	Dificuldades na aquisição de insumos e peças no mercado local	Demora na renovação de linhas	Dificuldades na gestão da qualidade	Tributação elevada para a importação de bens de capital e produtos intermediários	Falta de energia elétrica / quedas de energia	Infraestrutura logística despreparada	Maior rigor na regulamentação ambiental	Outros problemas	Nenhum problema relevante
América Latina	249	14,1	29,7	45,4	55,0	7,2	43,4	7,6	14,9	18,5	10,0	5,6	11,2
México	157	17,8	28,0	42,0	60,5	7,0	48,4	3,8	12,7	15,9	7,0	5,7	8,3
Venezuela	3	0,0	33,3	66,7	66,7	0,0	33,3	0,0	100,0	33,3	0,0	0,0	0,0
Colômbia	8	12,5	37,5	37,5	25,0	0,0	37,5	12,5	0,0	50,0	0,0	0,0	12,5
Peru	9	11,1	11,1	44,4	44,4	11,1	22,2	0,0	11,1	22,2	22,2	0,0	33,3
Chile	6	0,0	16,7	66,7	16,7	0,0	33,3	0,0	16,7	16,7	33,3	16,7	16,7
Brasil	48	10,4	41,7	52,1	47,9	6,3	39,6	16,7	16,7	20,8	18,8	6,3	10,4
Argentina	18	0,0	22,2	50,0	55,6	16,7	27,8	22,2	22,2	16,7	5,6	5,6	27,8

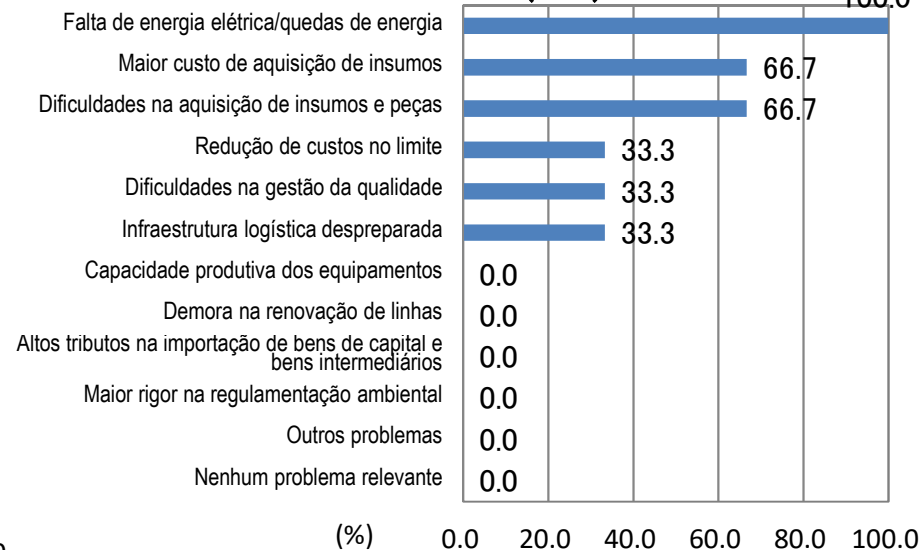


## II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva (Por país 1)

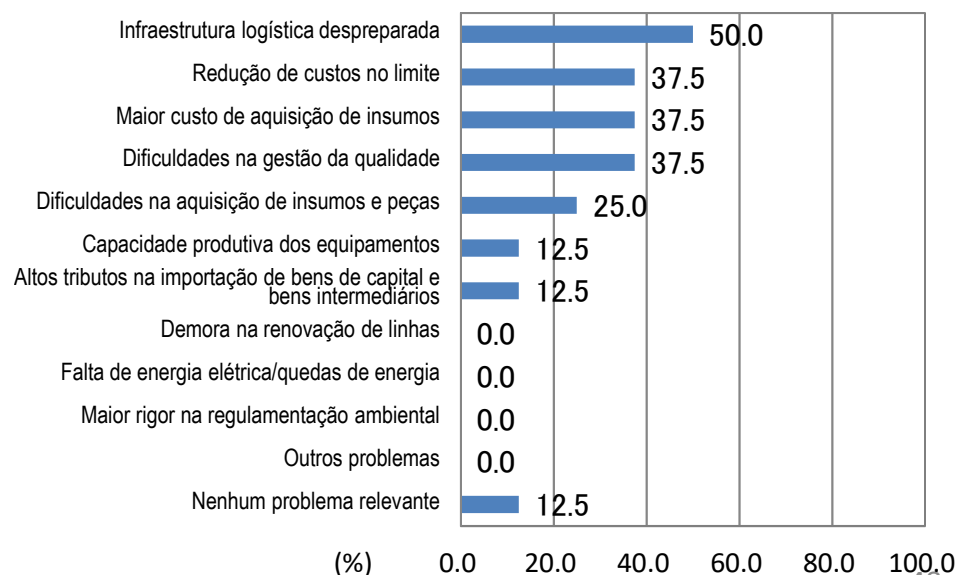
**México (n=157)**



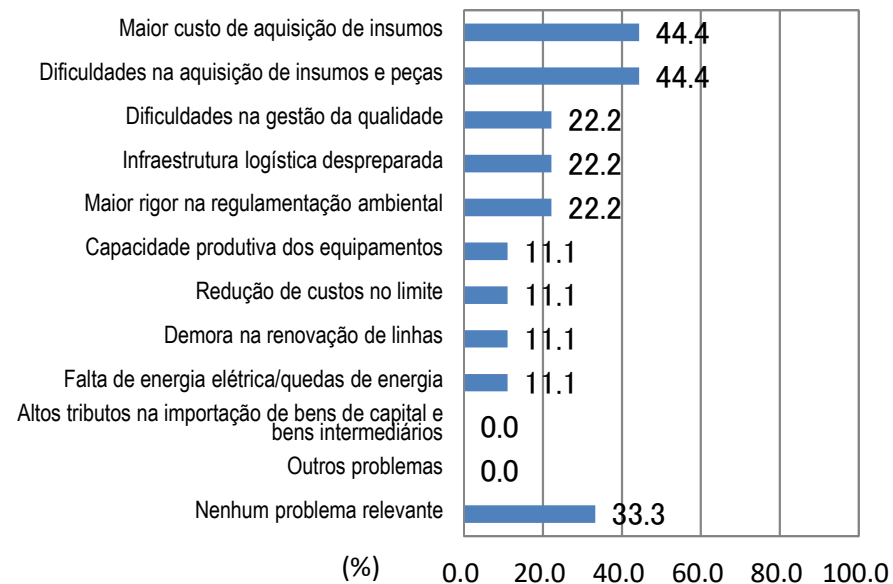
**Venezuela (n=3)**



**Colômbia (n=8)**

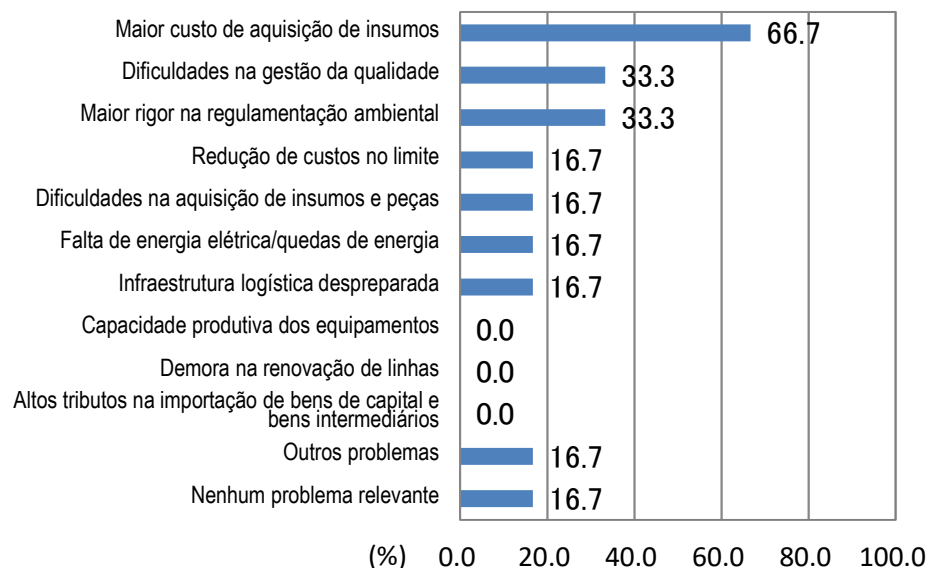


**Peru (n=9)**

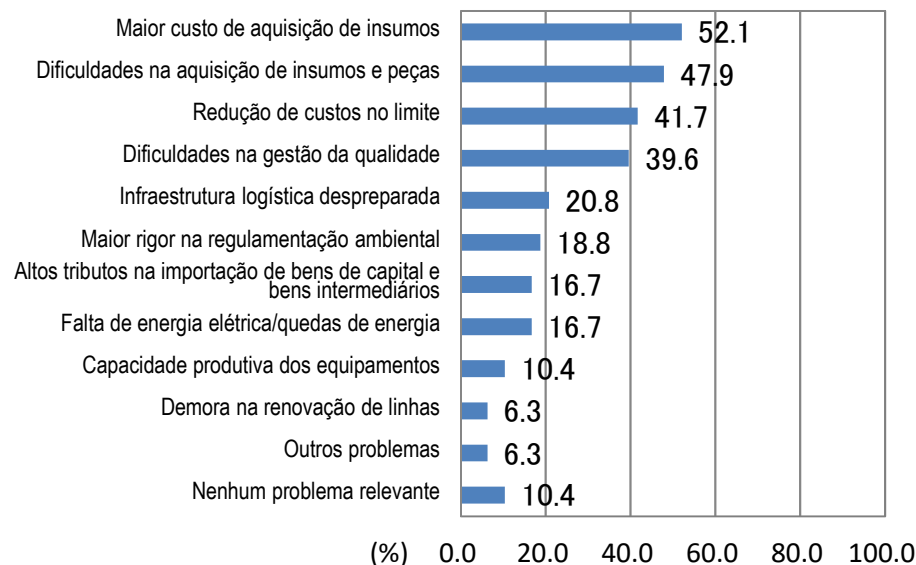


## II-5-(5) Desafios administrativos atuais: Dificuldades na área produtiva (Por país 2)

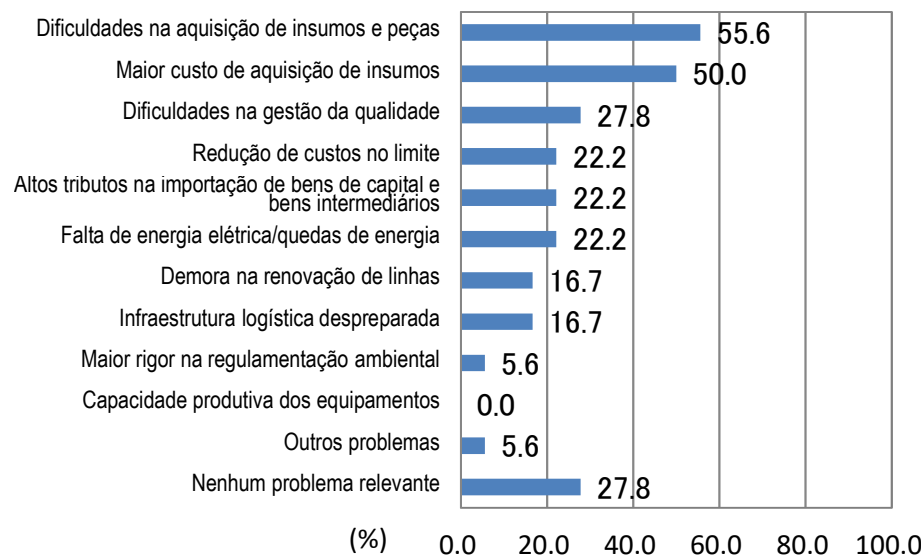
Chile (n=6)



Brasil (n=48)



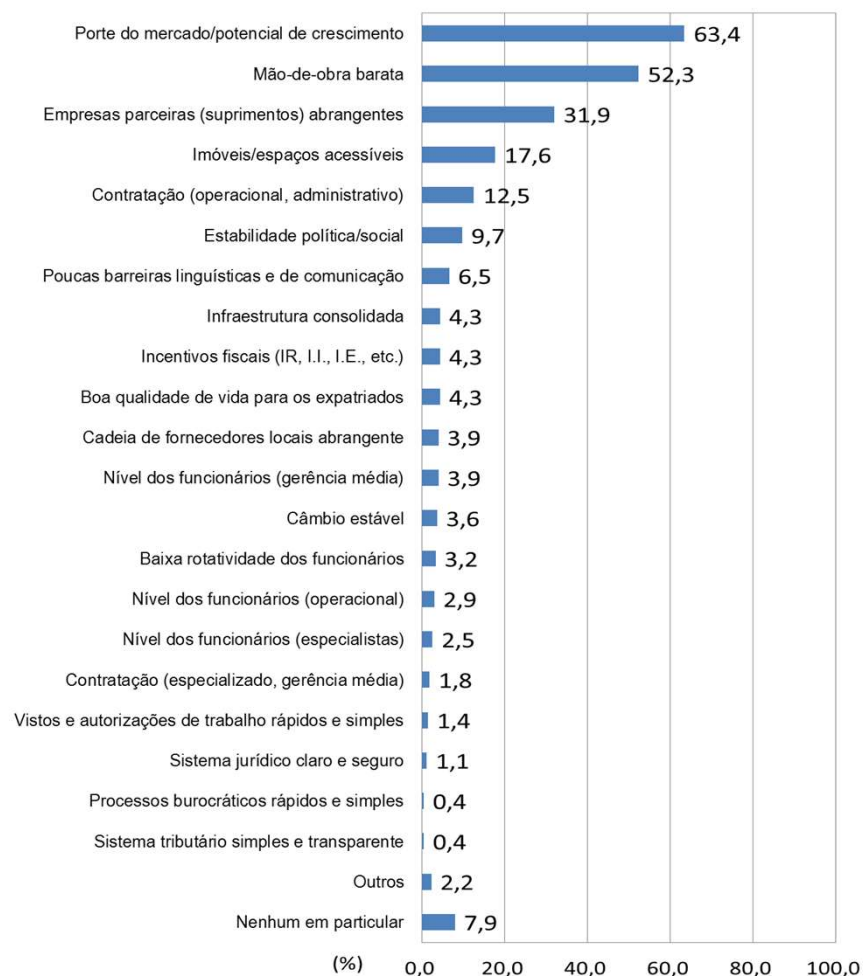
Argentina (n=18)



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

- Em termos de vantagens, o percentual de empresa que respondeu “Porte do mercado/potencial de crescimento” e “Mão-de-obra barata” diminuiu em relação à pesquisa anterior (72,3% → 63,4%, 60,4% → 52,3%). Por outro lado, aumentou as que citaram “Empresas parceiras (suprimentos) abrangentes” (27,0% → 31,9%).
- Em termos de riscos, os “Crimes contra estrangeiros”, que figuraram no topo da lista com 63,1% na pesquisa anterior, desceram no ranking (48,9%). Por outro lado, a “Instabilidade política/social” passou a liderar a lista com 62,2%. A “Gestão de políticas públicas pouco transparente” também aumentou em relação à pesquisa anterior (39,6% → 46,8%).

Vantagens do ambiente de investimentos: México (n=279)



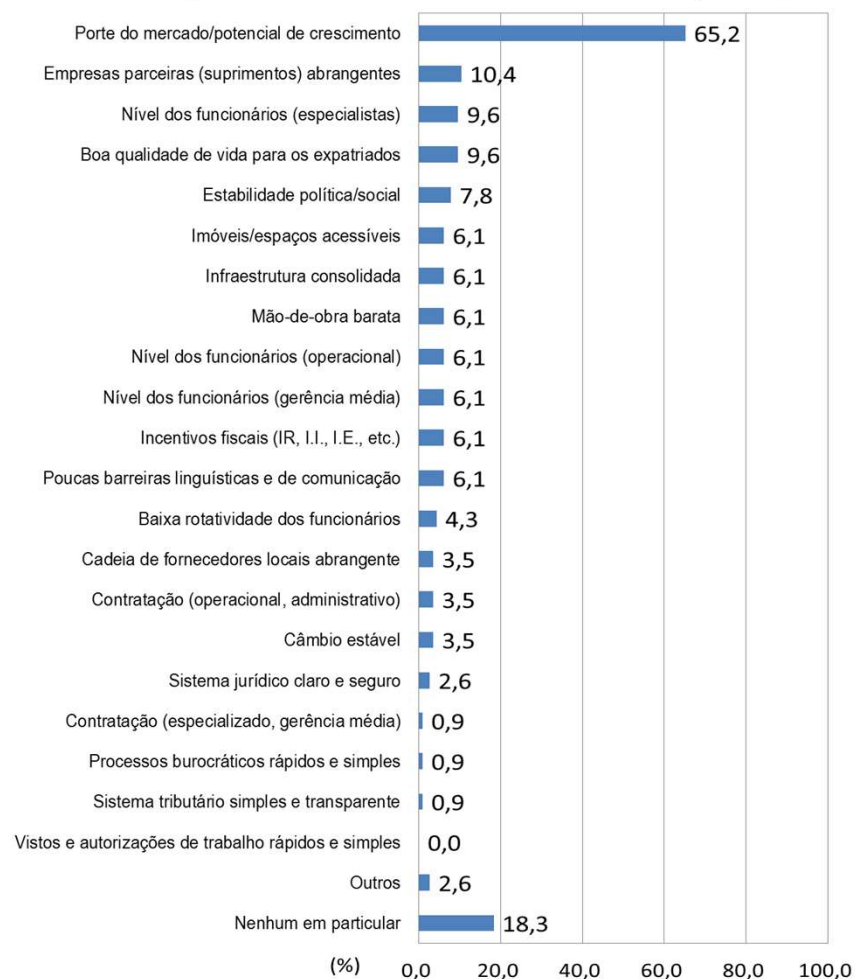
Riscos do ambiente de investimentos: México (n=278)



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

■ Como na pesquisa anterior, as vantagens podem ser resumidas no “Porte do mercado/potencial de crescimento”. Nos riscos, assim como na pesquisa anterior, a “Instabilidade política/social”, a “Complexidade do sistema tributário” e o “Câmbio instável” figuraram no topo da lista, mas todos com percentuais menores (82,3% → 75,7%, 74,7% → 70,4%, 65,8% → 65,2%, respectivamente). Em função das várias reformas conduzidas sob o governo Bolsonaro, a “Gestão de políticas públicas pouco transparente” diminuiu 12,7 pontos percentuais na comparação com a pesquisa anterior.

Vantagens do ambiente de investimentos: Brasil (n=115)



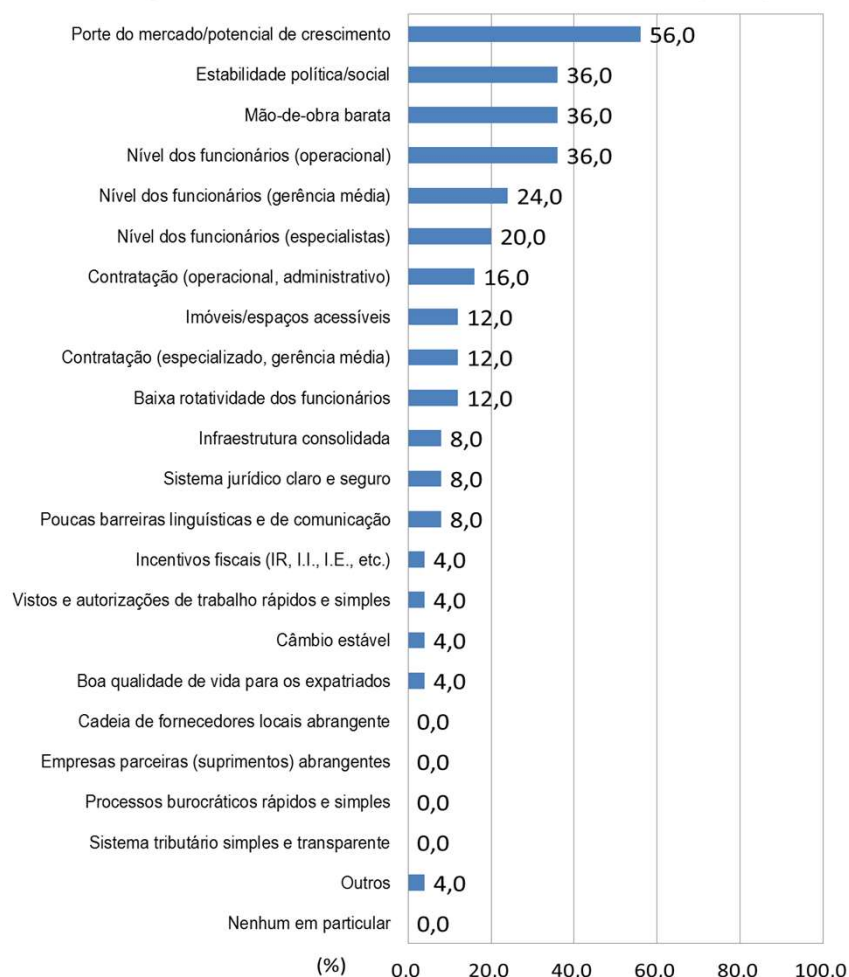
Riscos do ambiente de investimentos: Brasil (n=115)



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

- Muitas empresas apontaram o “Nível dos funcionários” em todas as ocupações como uma vantagem, sendo que todas as ocupações apresentaram os maiores percentuais da América Latina.
- Desde a realização da última pesquisa, aumentou o percentual dos que apontaram como risco a “Instabilidade política/social” (22,2% → 52,0%). Como o governo atual está considerando rever o acordo de paz que justificou parcialmente a guerrilha antigovernamental, o sentimento de apreensão tem aumentado também entre as empresas japonesas.

Vantagens do ambiente de investimentos: Colômbia (n=25)



Riscos do ambiente de investimentos: Colômbia (n=25)



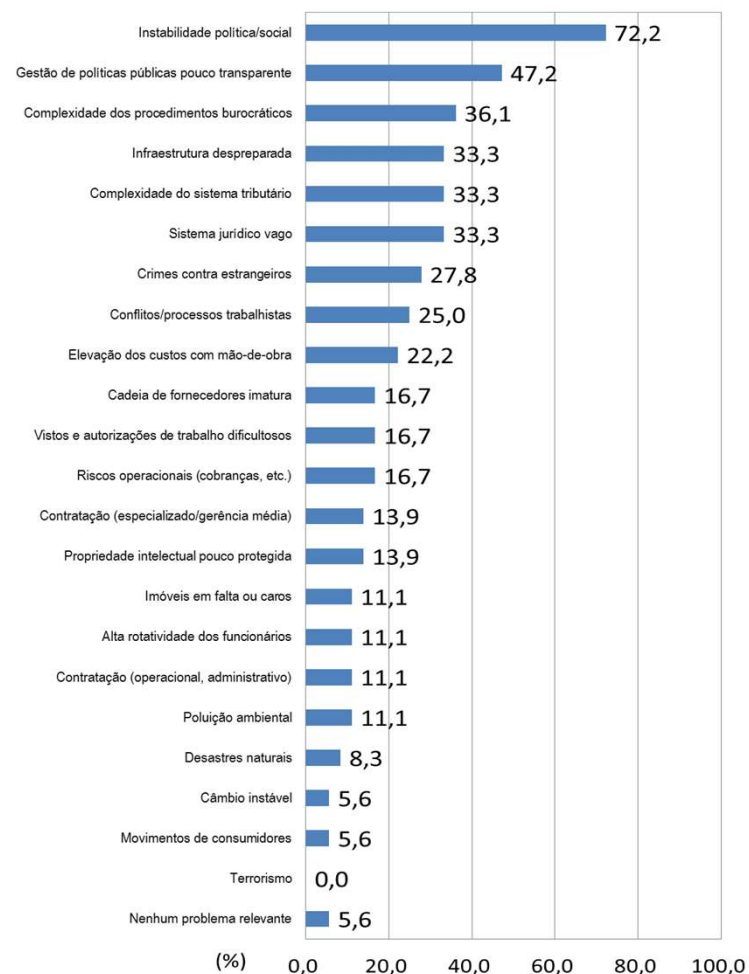
## II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Peru

- Em comparação com 2018 quando a desvalorização do sol avançou, em 2019 o câmbio se estabilizou e, com isso, em relação à pesquisa anterior, aumentou o número de pessoas que citou como vantagem o “Câmbio estável” (25,7% → 47,2%).
- Em termos de riscos, aumentou a proporção dos que apontaram a “Instabilidade política/social” (46,4% → 72,2%), sendo que, por trás disso, está a instabilidade política decorrente do conflito entre o presidente e o Congresso.

Vantagens do ambiente de investimentos: Peru (n=36)



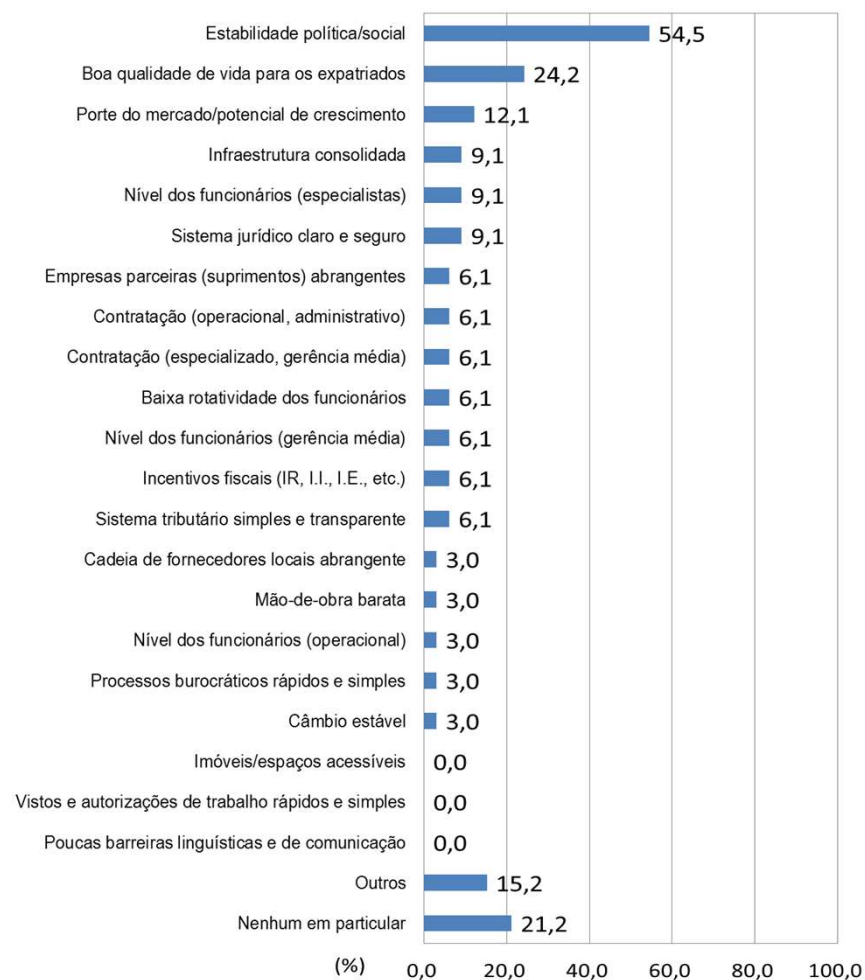
Riscos do ambiente de investimentos: Peru (n=36)



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

■ Influenciados pelas manifestações antigovernamentais que eclodiram em meados de outubro de 2019, a proporção dos entrevistados que considera como risco a “Instabilidade política/social” aumentou em relação à pesquisa anterior (11,4% → 42,4%), mas a proporção dos que veem a “estabilidade política/social” como uma vantagem ainda permanece maior do que em outros países.

Vantagens do ambiente de investimentos: Chile (n=33)



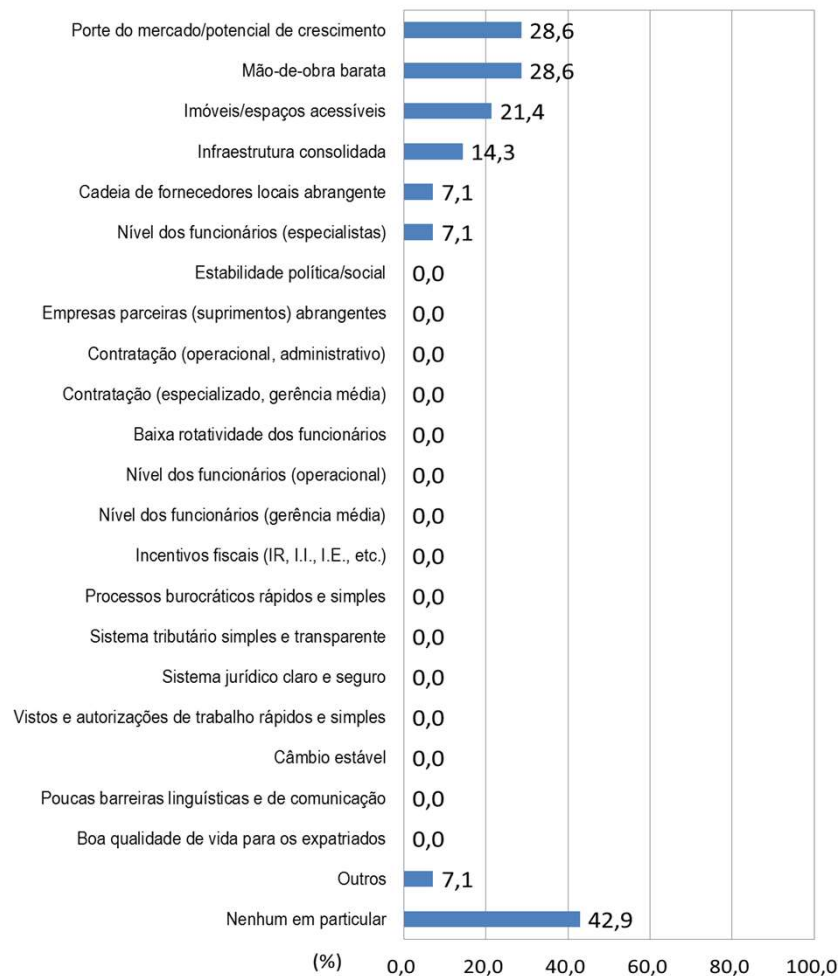
Riscos do ambiente de investimentos: Chile (n=33)



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

■ A falta de perspectiva de melhora na instável política interna do país representa um grande risco. Por outro lado, há também empresas que apontam o "Porte do mercado/potencial de crescimento" e a "Mão-de-obra barata" como vantagens (ambos com 28,6%), indicando que continuam a ver a Venezuela como um país importante.

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



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

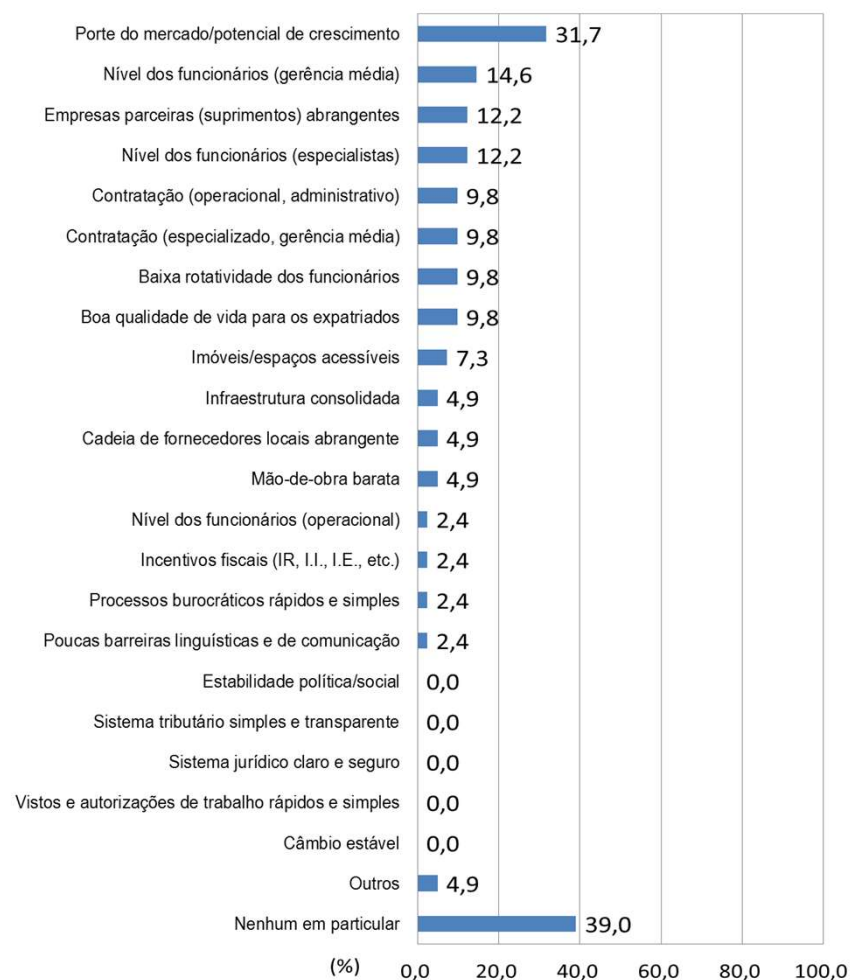




## II-5-(6) Desafios administrativos atuais: Vantagens e riscos do ambiente de investimentos - Argentina

■ Com a súbita queda do câmbio e a política de juros altos, o mercado doméstico encolheu e a proporção de empresas que vê como vantagem o “Porte do mercado/potencial de crescimento” sofreu uma redução acentuada (50,0% → 31,7%). Além disso, as respostas “Instabilidade política/social” (83,3% → 90,2%) e “Gestão de políticas públicas do governo local pouco transparente” tiveram aumento significativo.

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



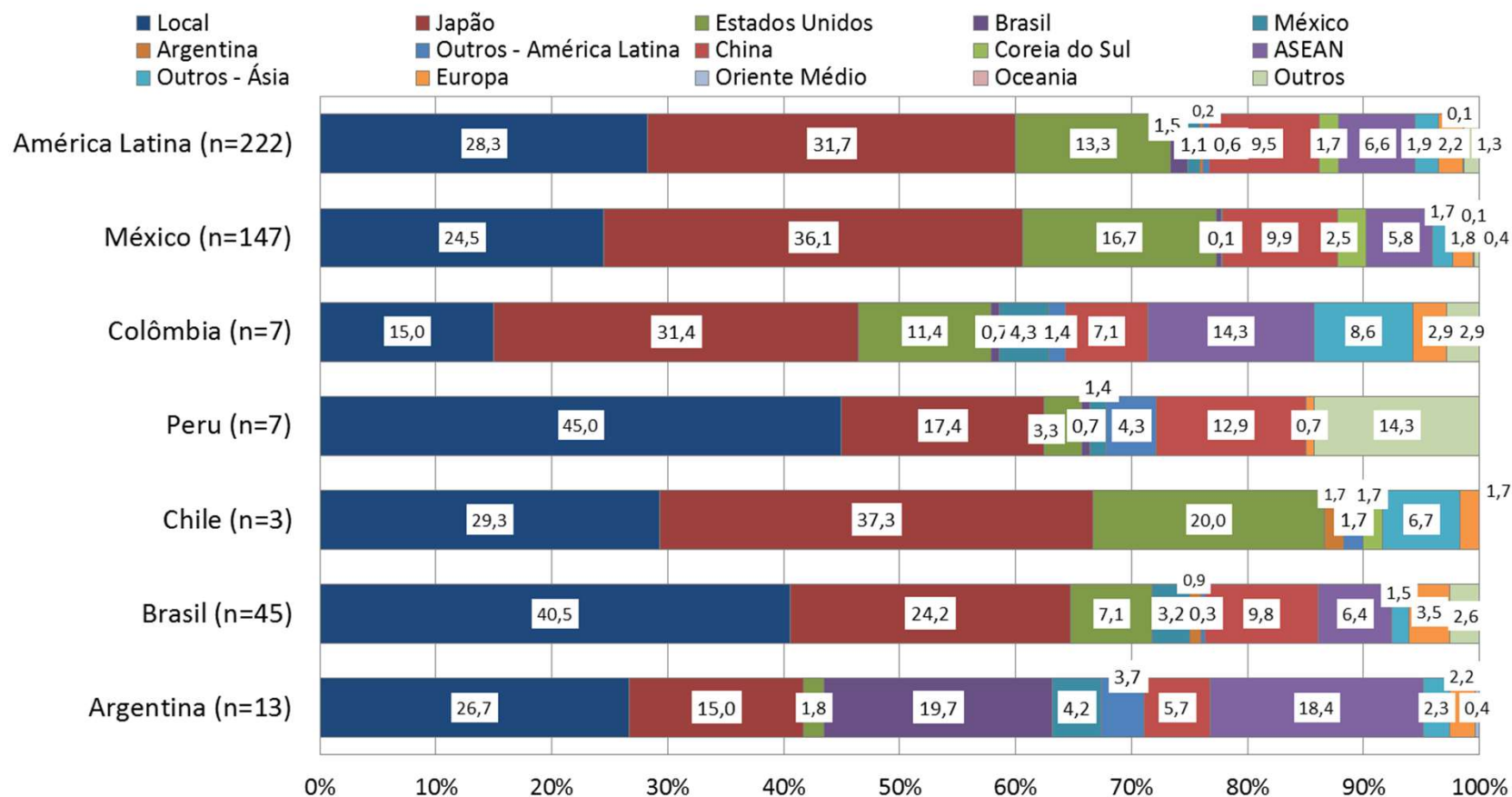
Riscos do ambiente de investimentos: Argentina (n=41)



## II-6-(1) Situação de aquisição de insumos e peças: Detalhamento dos países/regiões dos fornecedores

- Entre as empresas japonesas que operam no México, se por um lado diminuíram as que responderam que seus fornecedores são os Estados Unidos (20,7% → 16,7%) e a China (12,9% → 9,9%), por outro aumentaram as respostas Local (21,5% → 24,5%), Japão (34,1% → 36,1%) e ASEAN (2,6% → 5,8%), na comparação com a pesquisa do ano anterior. Contudo, isso não significa que, pelas respostas à enquete, tenham sido confirmados casos de mudança da China para a ASEAN.
- No caso das empresas japonesas que operam na Argentina, a proporção ocupada pelo Brasil, que é o principal parceiro comercial, é maior do que os outros países da América Latina (19,7%).

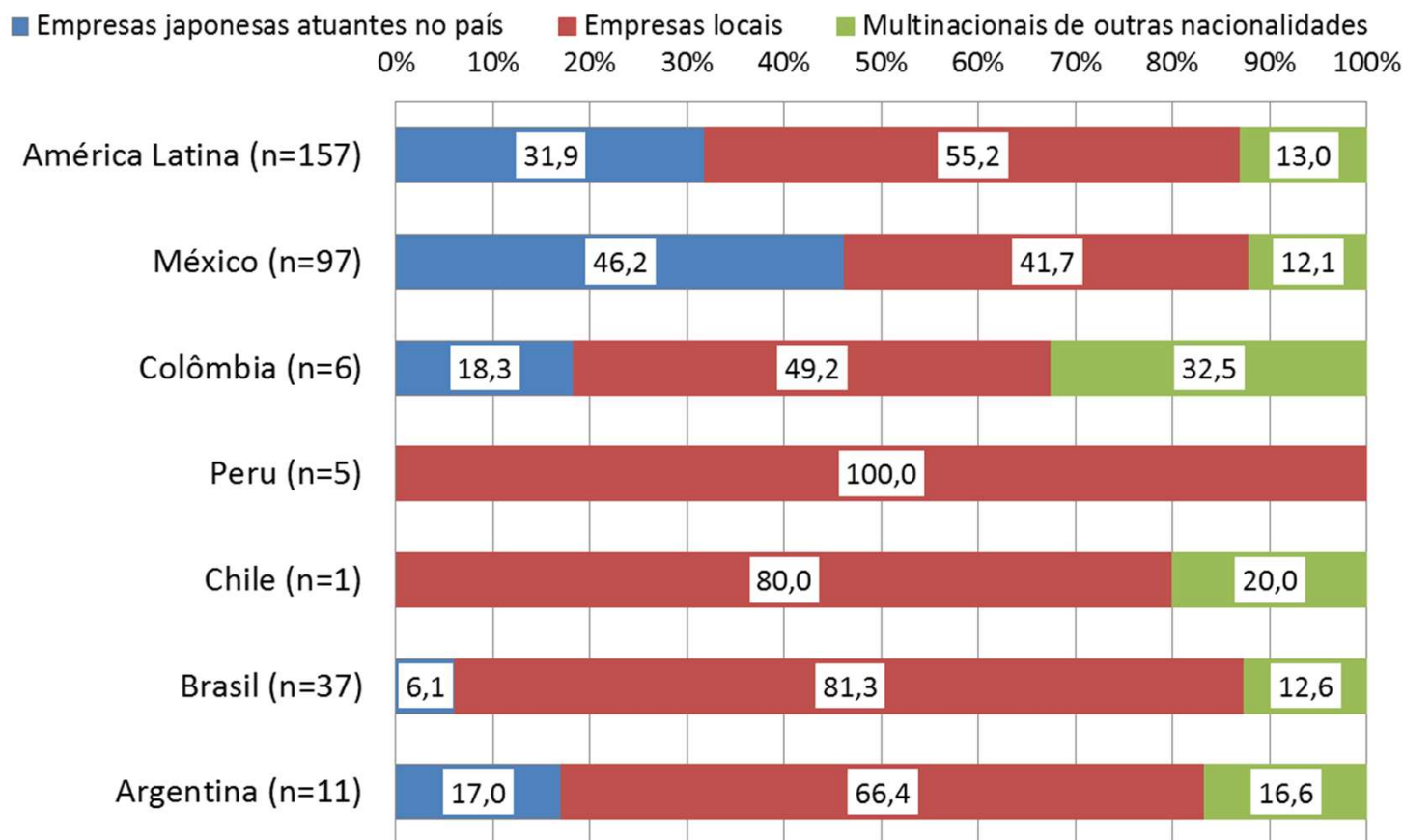
Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos (indústria n=109)



## II-6-(2) Situação de aquisição de insumos e peças: Detalhamento dos fornecedores locais, se empresas japonesas, de capital local ou multinacionais de outras nacionalidades (para empresas que responderam adquirir de empresas locais no quesito II-6-(1)).

- Entre as empresas japonesas que operam no México continua alto o percentual de aquisição de empresas locais (México) de capital japonês, sendo que esse percentual aumentou em relação à pesquisa anterior (41,1% → 46,2%).
- Entre as empresas japonesas que atuam no Peru, comparado à pesquisa anterior diminuiu o percentual das que responderam adquirir de multinacionais de outras nacionalidades (20,0% → 0,0%) e verificou-se que algumas empresas responderam ter mudado para empresas locais.

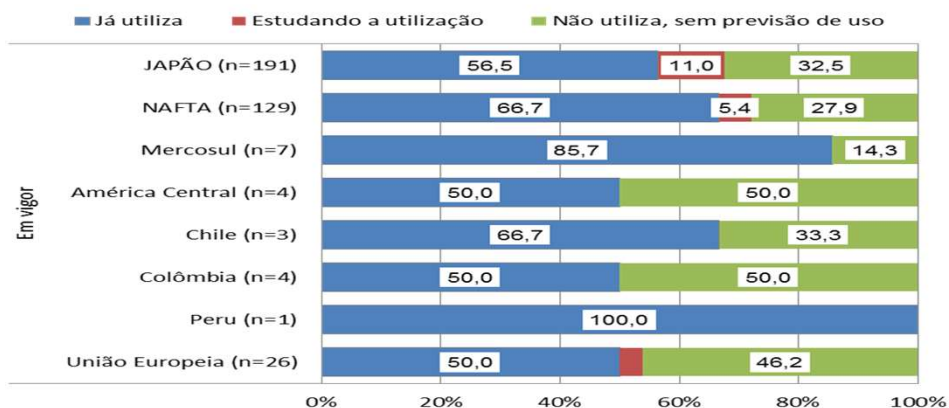
**Perfil da cadeia de fornecedores de peças e insumos [locais] (indústria n=82)**



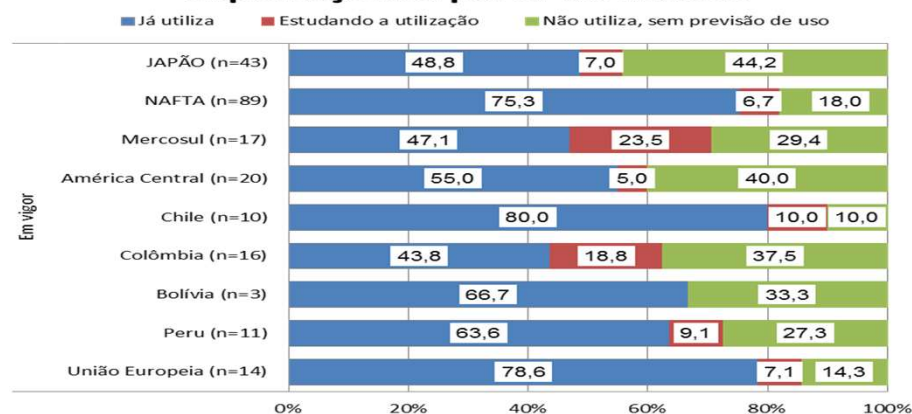
## II-7-(1) Utilização de FTA/EPA\* e problemas verificados: México (Empresas com histórico de comércio exterior)

■ A taxa de utilização do EPA Japão-México para as importações é inferior a 60%. Isso se deve ao fato de que, nas importações de peças e materiais que não sejam produtos acabados, também é muito utilizado um sistema de isenção de impostos alfandegários que existia desde antes da entrada em vigor desse acordo. Por outro lado, é alta a taxa de utilização do NAFTA, sendo de 70% para as importações e 75% para as exportações. Isso decorre do fato de que há muitos casos em que as transações são feitas através de um sistema mútuo de importação e exportação entre os EUA e o México.

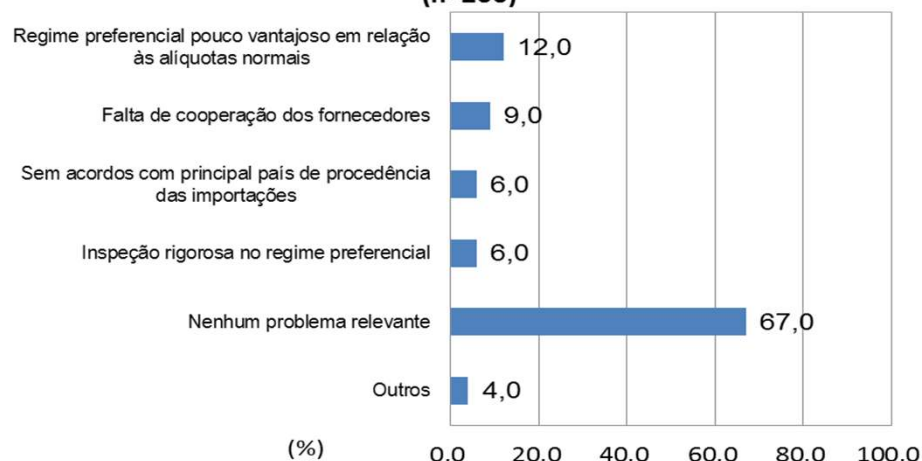
### Importações para o México



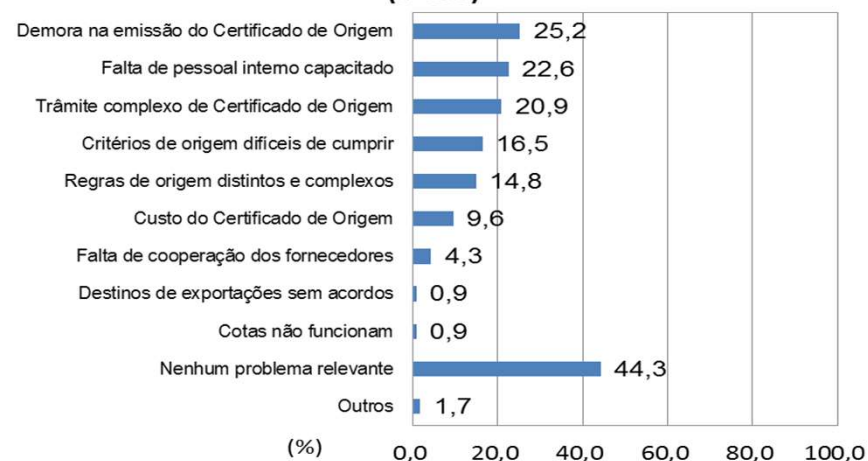
### Exportações a partir do México



### Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: México (n=200)



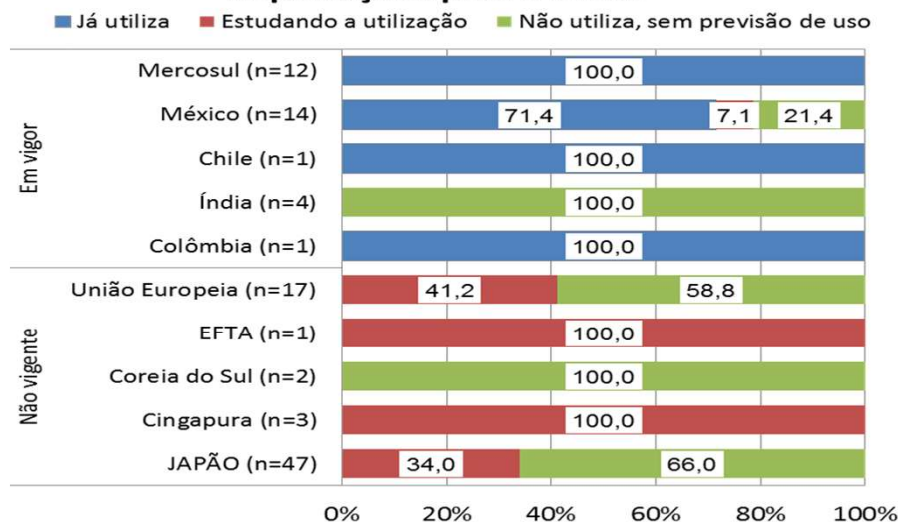
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: México (n=115)



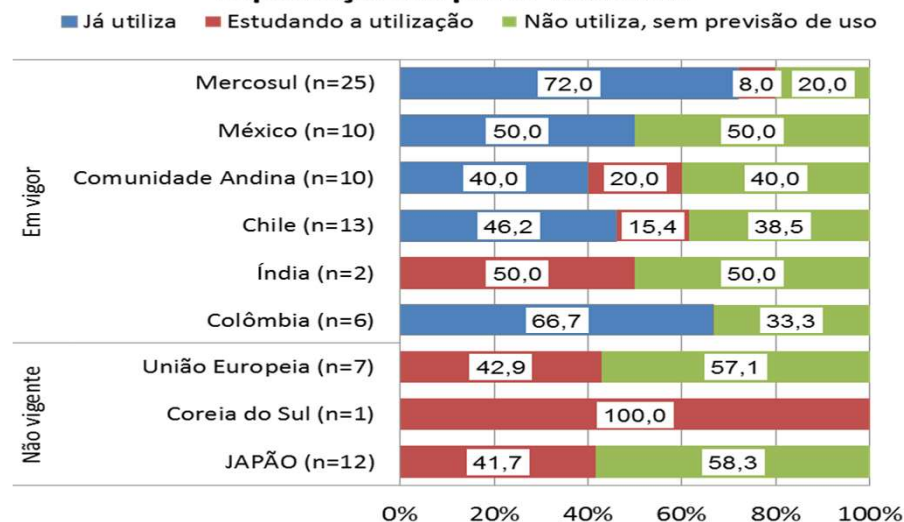
## II-7-(1) Utilização de FTA/EPA\* e problemas verificados: Brasil (Empresas com histórico de comércio exterior)

■ É alto o percentual de empresas japonesas instaladas no Brasil que utilizam FTAs/EPAs para importação e exportação dentro da região do Mercosul (exportação: 72,0%, importação: 100%). Com o México, a proporção de utilização nas exportações é de apenas 50,0%. Isso provavelmente ocorre porque os itens cobertos pelo FTA entre os dois países são limitados.

### Importações para o Brasil



### Exportações a partir do Brasil



### Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Brasil

(n=57)



### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Brasil

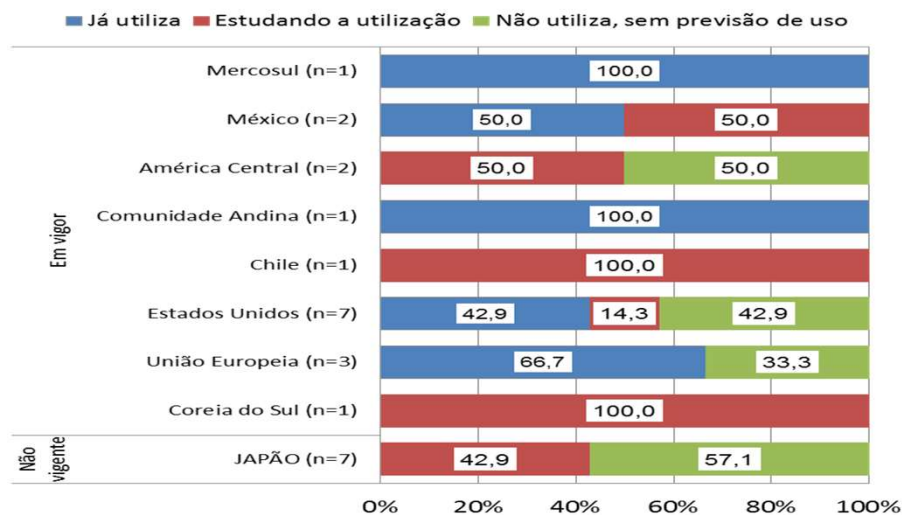
(n=34)



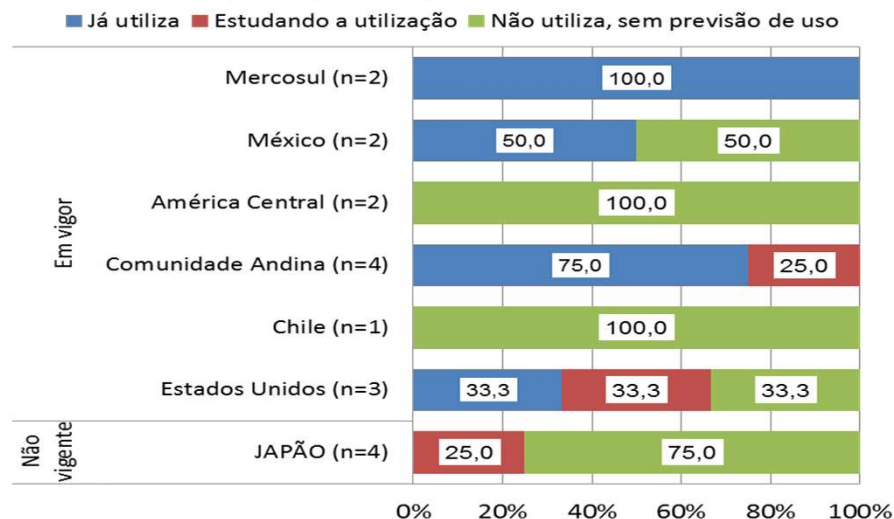
## II-7-(1) Utilização de FTA/EPA\* e problemas verificados: Colômbia (Empresas com histórico de comércio exterior)

Assim como na pesquisa anterior, caso um EPA Japão-Colômbia entre em vigor, cerca de metade das empresas japonesas instaladas na Colômbia respondeu que vai estudar a sua utilização, principalmente em termos de importação.

### Importações para a Colômbia



### Exportações a partir da Colômbia



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



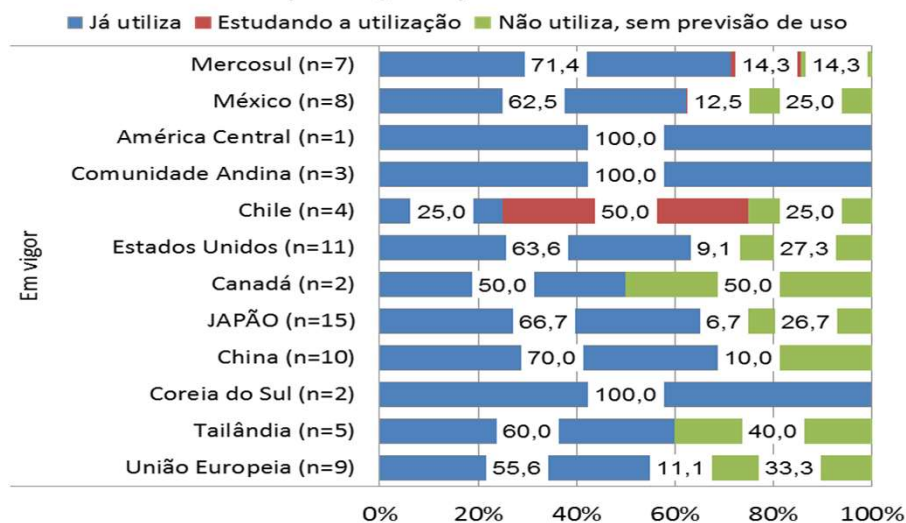
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Colômbia (n=11)



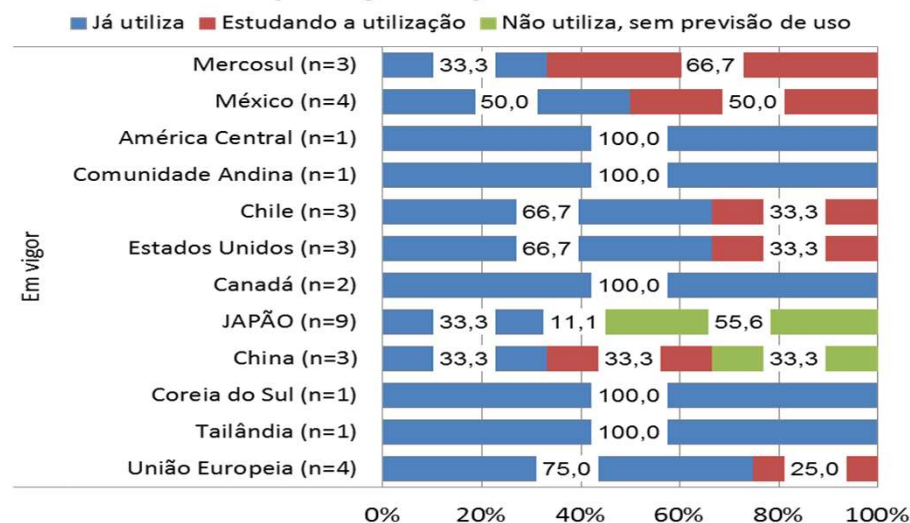
## II-7-(1) Utilização de FTA/EPA\* e problemas verificados: Peru (Empresas com histórico de comércio exterior)

- Uma vez que os produtos primários são a principal indústria no país e que a indústria manufatureira nacional ainda não se desenvolveu, assim como no ano anterior os FTAs/EPAs são mais utilizados nas importações do que nas exportações.
- Nas exportações, houve um aumento da resposta “Demora na emissão do Certificado de Origem” em relação à pesquisa anterior (12,5% → 45,5%).

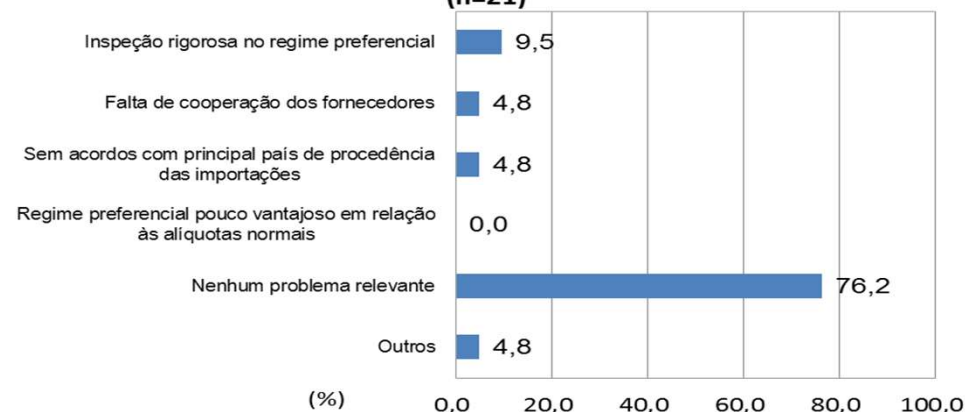
### Importações para o Peru



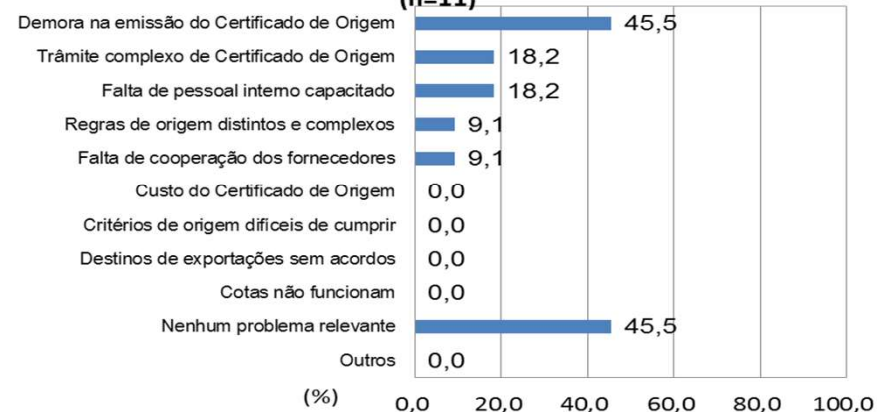
### Exportações a partir do Peru



### Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Peru (n=21)



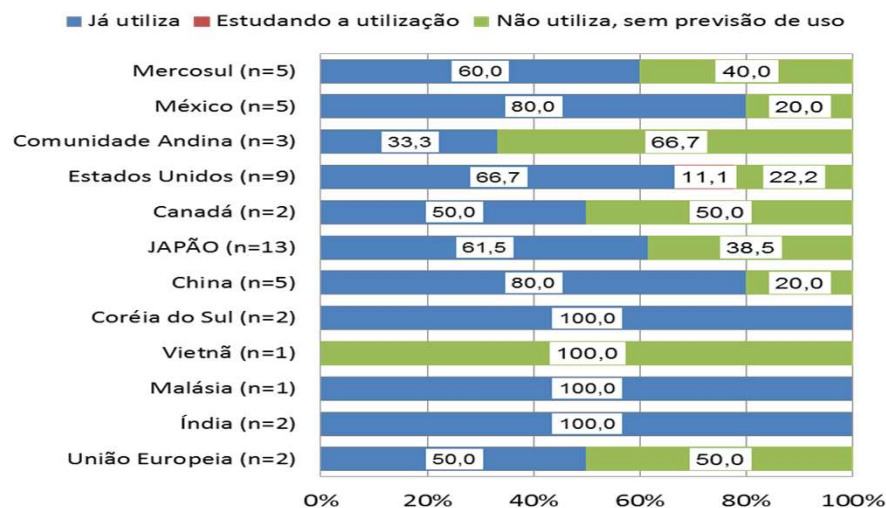
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Peru (n=11)



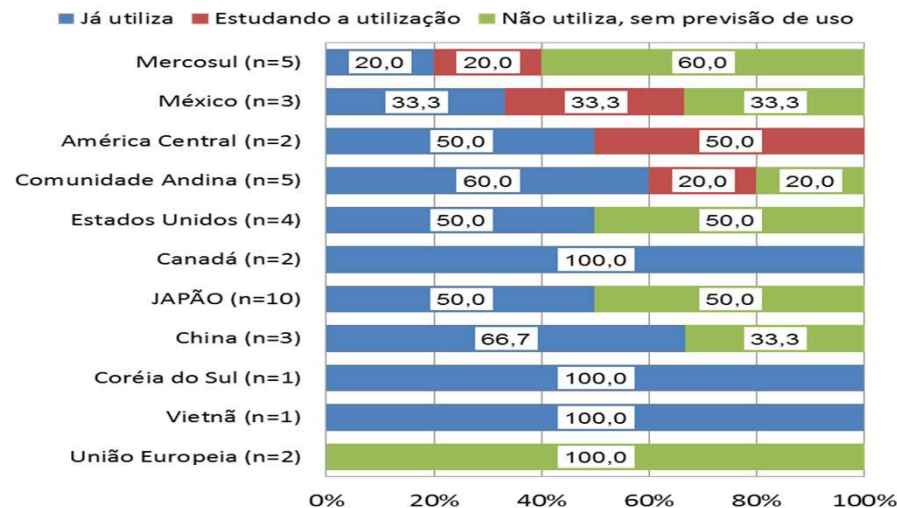
## II-7-(1) Utilização de FTA/EPA\* e problemas verificados: Chile (Empresas com histórico de comércio exterior)

- Uma vez que os produtos primários são a principal indústria no país e que a indústria manufatureira nacional ainda não se desenvolveu, assim como no ano anterior os FTAs/EPAs são mais utilizados nas importações do que nas exportações.
- No tocante às importações, o percentual dos que responderam “Nenhum problema relevante” excedeu 90%.

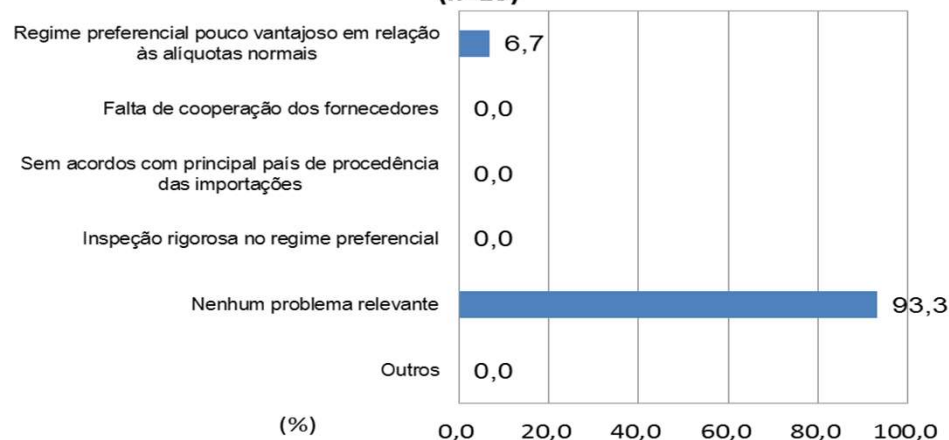
### Importações para o Chile



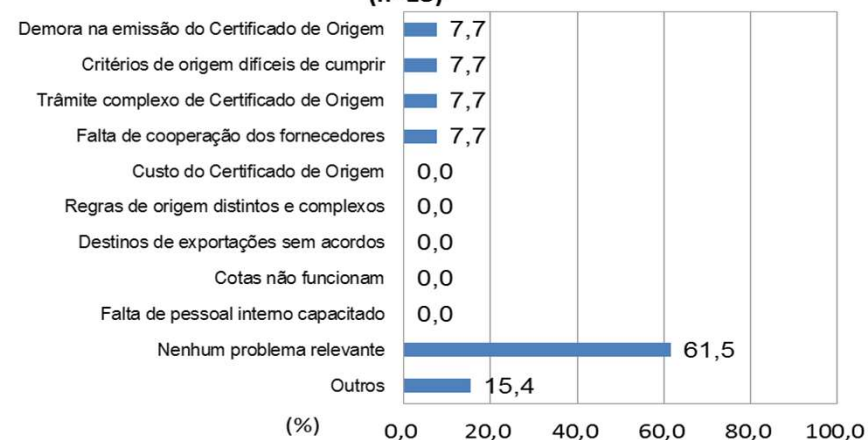
### Exportações a partir do Chile



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



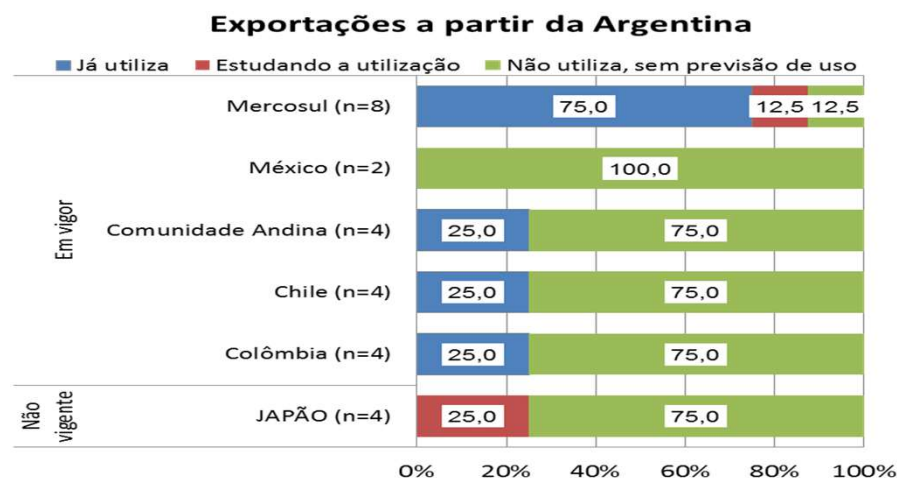
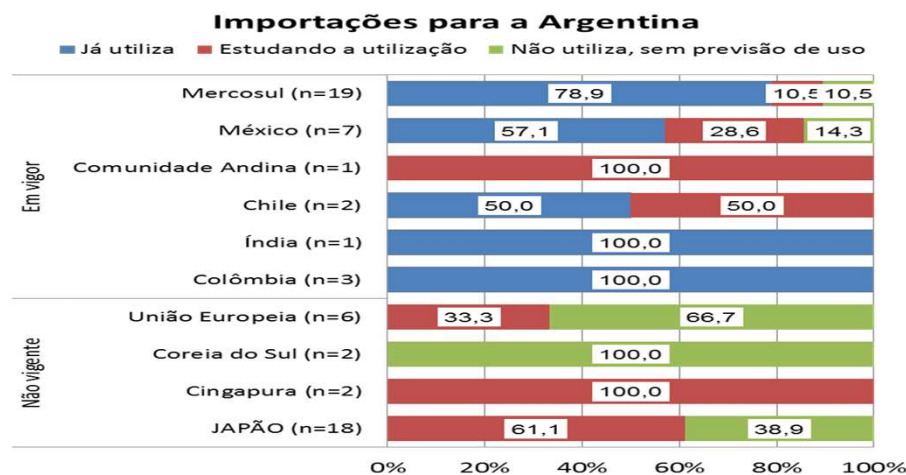
### Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Chile (n=13)



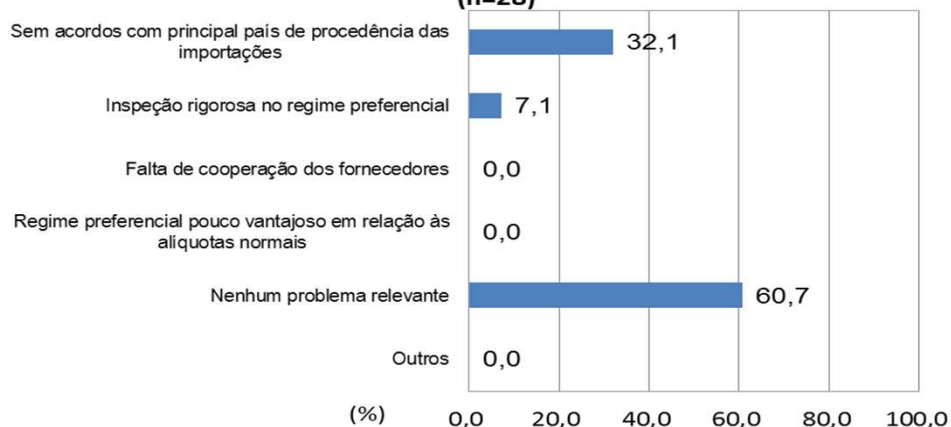


## II-7-(1) Utilização de FTA/EPA\* e problemas verificados: Argentina (Empresas com histórico de comércio exterior)

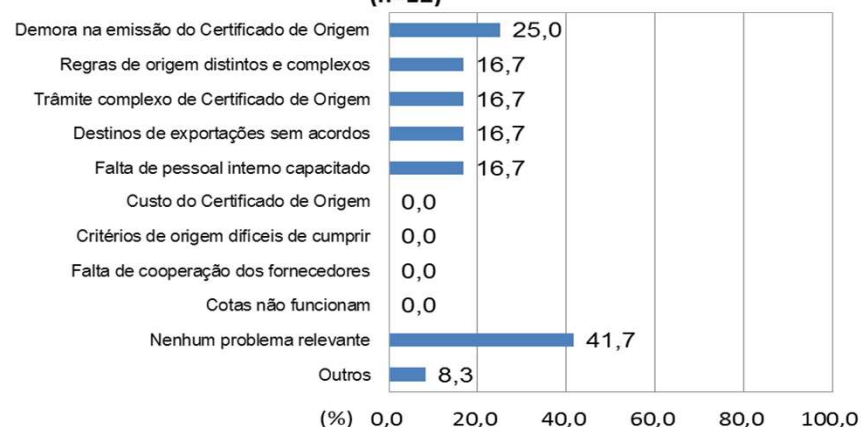
■ No que diz respeito às importações para a Argentina, o número de empresas que respondeu que “Não utiliza” FTAs/EPAs vigentes diminuiu significativamente em comparação com a pesquisa anterior. Isso pode ser interpretado como sendo reflexo de que mais empresas estão tentando se beneficiar das vantagens dos FTAs/EPAs à medida que as importações se tornam mais difíceis devido à desvalorização cambial. O percentual das que responderam que “Não utiliza” diminuiu tanto dentro do Mercosul como com relação ao México (26,3% → 10,5%, 37,5% → 10,5%, respectivamente). Também no comércio para com a Comunidade Andina, Chile, Índia e Colômbia, embora tenham sido poucas as empresas que responderam, a proporção da resposta “Não utiliza” também diminuiu.



**Desafios para importar quando do uso de FTA/EPA: Argentina (n=28)**



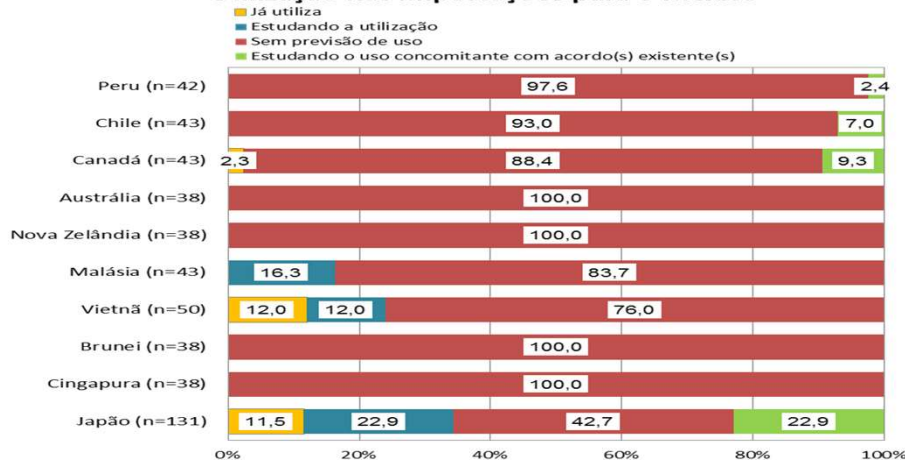
**Desafios para exportar quando do uso de FTA/EPA: Argentina (n=12)**



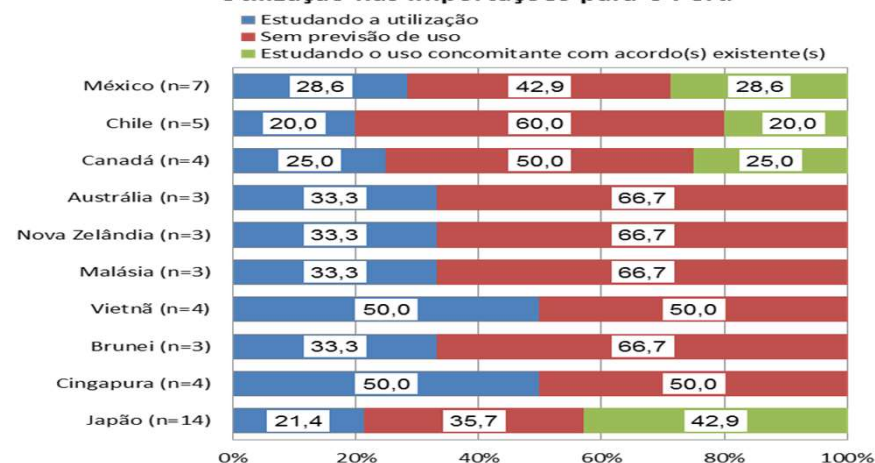
## II-7-(2) Análise da utilização do CPTPP (TPP11)\* : Importação (Empresas com histórico de comércio exterior)

■ Diante da entrada em vigor do acordo, as empresas japonesas instaladas no México começaram a utilizar o acordo nas importações do Vietnã. Além disso, enquanto na pesquisa anterior as empresas que responderam que considerariam o uso combinado do EPA Japão-México com o CPTPP somavam 45,0%, na presente pesquisa esse percentual caiu para 22,9%. Em compensação, as respostas “Já utiliza” e “Estudando a utilização” do CPTPP passaram a somar 34,4%. O número de países para os quais as empresas japonesas instaladas no Peru responderam que analisariam sua utilização aumentou, se comparado à época de realização da pesquisa anterior (4 países → 10 países).

Utilização nas importações para o México



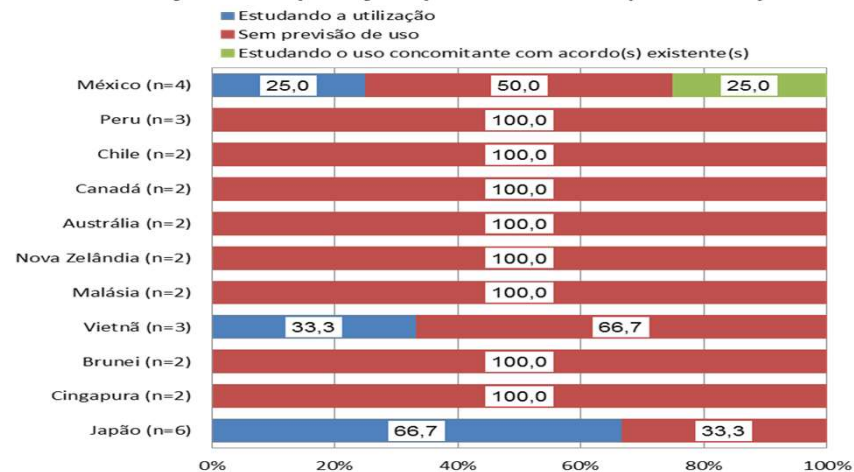
Utilização nas importações para o Peru



Utilização nas importações para o Chile



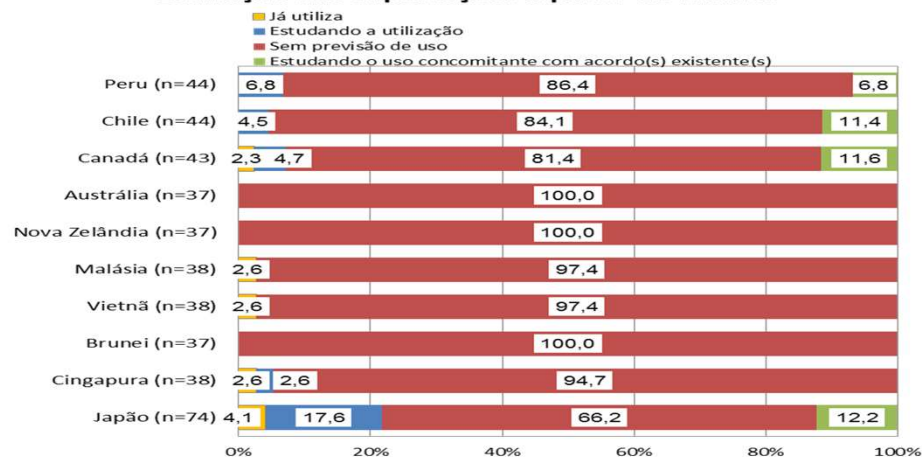
Utilização nas importações para a Colômbia (referência)



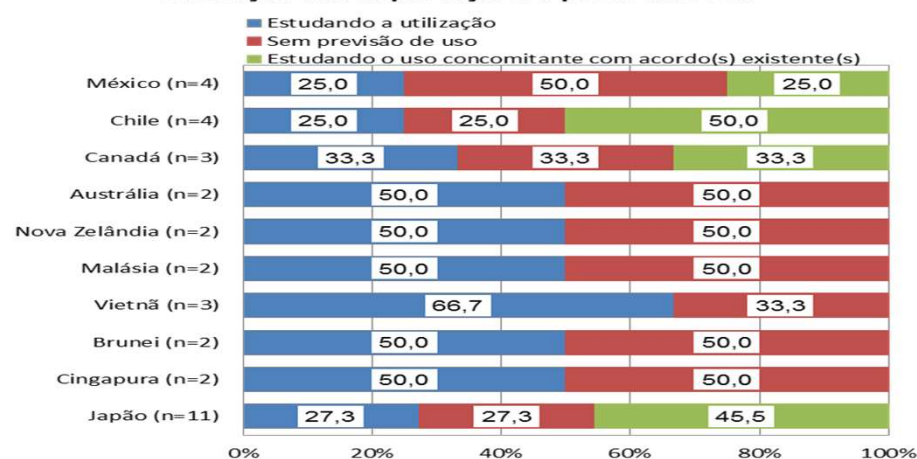
## II-7-(2) Análise da utilização do CPTPP (TPP11) : Exportação (Empresas com histórico de comércio exterior)

Entre as empresas japonesas que operam no México, o número de empresas que respondeu que analisaria o uso concomitante com o EPA Japão-México diminuiu com relação à pesquisa anterior (20,9% → 12,2%). Em compensação, as respostas “Já utiliza” e “Estudando a utilização” do CPTPP passaram a somar 21,7% e, da mesma forma que nas importações, está começando a ocorrer a mudança do EPA Japão-México para o CPTPP. O número de países para os quais as empresas japonesas instaladas no Peru responderam que analisariam sua utilização aumentou, se comparado à época de realização da pesquisa anterior aumentou (2 países → 10 países).

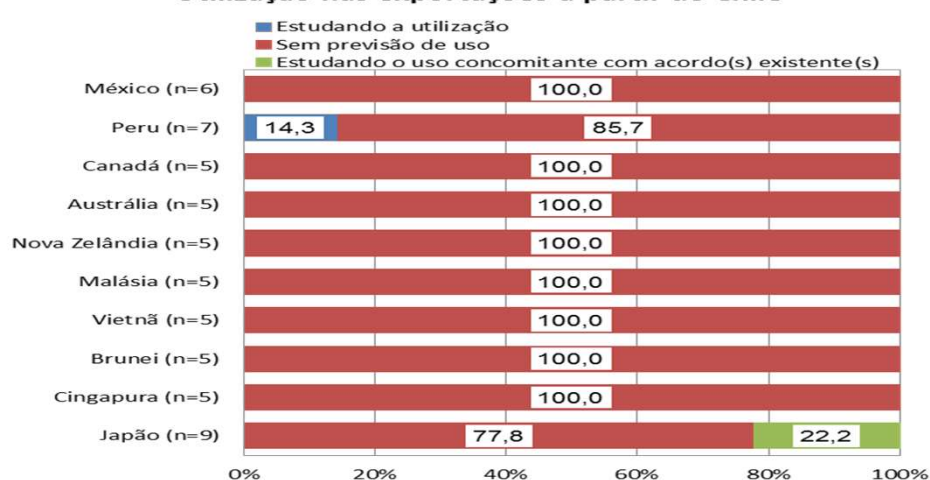
Utilização nas exportações a partir do México



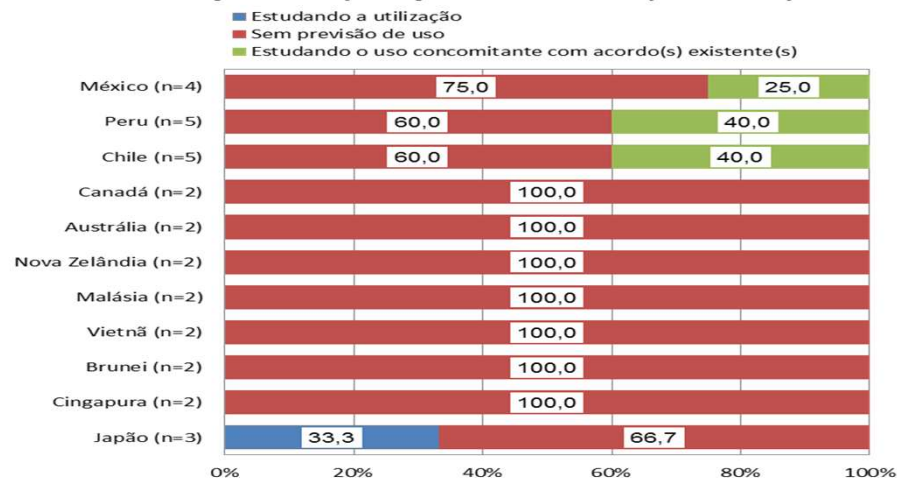
Utilização nas exportações a partir do Peru



Utilização nas exportações a partir do Chile

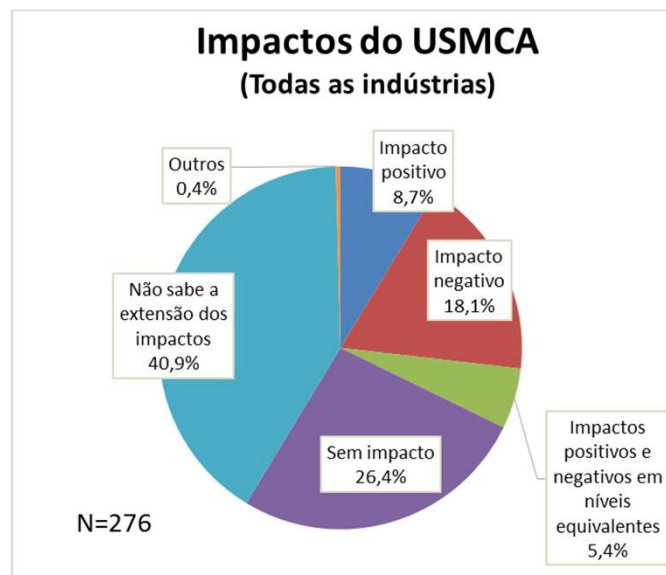


Utilização nas exportações da Colômbia (referência)

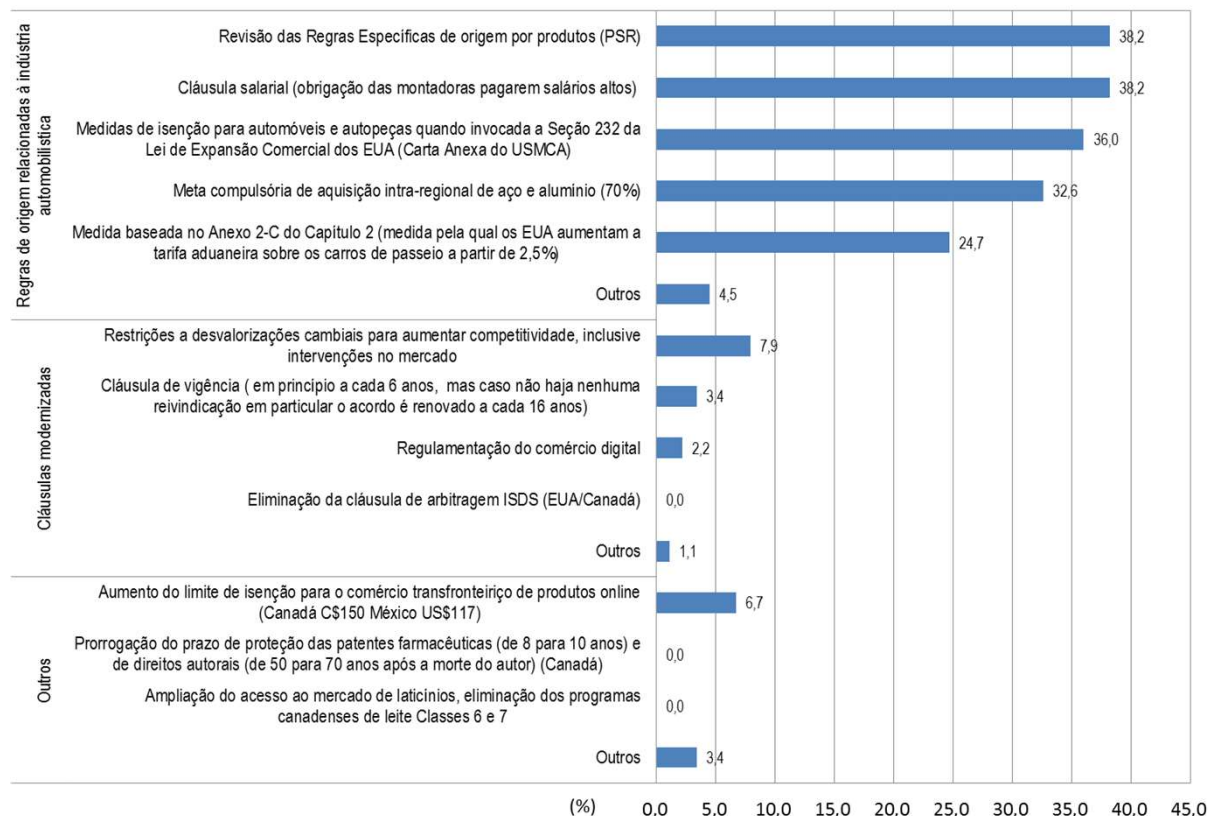


## II-7-(3) Impactos do USMCA (novo NAFTA) (México): Todas as indústrias

- Quando perguntados sobre os impactos do USMCA, a resposta de mais da metade dos entrevistados foi "Não sabe a extensão dos impactos" e "Sem impacto". Acredita-se que teve influência nisso o fato de que, à época em que a enquete foi respondida (de 1º de outubro a 15 de novembro), não havia qualquer perspectiva de que o projeto de lei do novo NAFTA (USMCA) seria deliberado no Congresso dos EUA.
- No tocante às empresas que responderam que tiveram impacto (positivo, negativo, positivos e negativos em níveis equivalente), quando questionadas sobre o conteúdo concreto desses impactos, as respostas mais frequentes foram "Cláusula salarial" e "Revisão do PSR" (38,2%). Também houve empresas que citaram o "Aumento do limite de isenção para o comércio transfronteiriço de produtos online" (6,7%). No caso do México, o teto para a isenção tributária aumentaria de US\$ 50 para US\$ 117.



### Impactos específicos na administração: México (n=89)

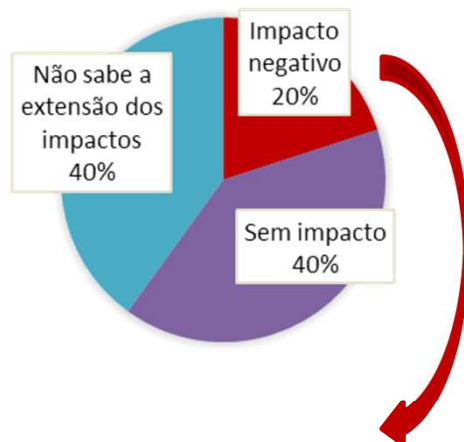


## II-7-(3) Impactos do USMCA (novo NAFTA) (México): Equipamentos de transporte

- Entre os fabricantes de veículos acabados (5 empresas), uma respondeu que teve impacto negativo. O conteúdo concreto foi apenas cláusula salarial.
- Entre os fabricantes de peças (57 empresas), 46% (26 empresas) responderam que tiveram impacto. O impacto específico mais apontado foi “Medidas de isenção para automóveis e autopeças em função da Seção 232 da Lei de Expansão Comercial dos EUA” (50%). Acredita-se tratar-se de uma preocupação com relação à imposição de um limite para a quantidade de itens objeto da isenção. Embora tenha sido fixado um limite também para veículos acabados, a preocupação é maior com autopeças porque o número de empresas é grande e é difícil ter noção da quantidade total de cada empresa individualmente. O impacto mais apontado em seguida foi “Cláusula salarial”.

### Veículos Acabados (incluindo caminhões)

#### Impactos do USMCA



#### [Conteúdo específico a causar o impacto]

- Atendimento à cláusula salarial (obrigação das montadoras pagarem salários altos)

### Peças de Equipamentos de Transporte (Automóveis/Motocicletas)

#### Impactos do USMCA



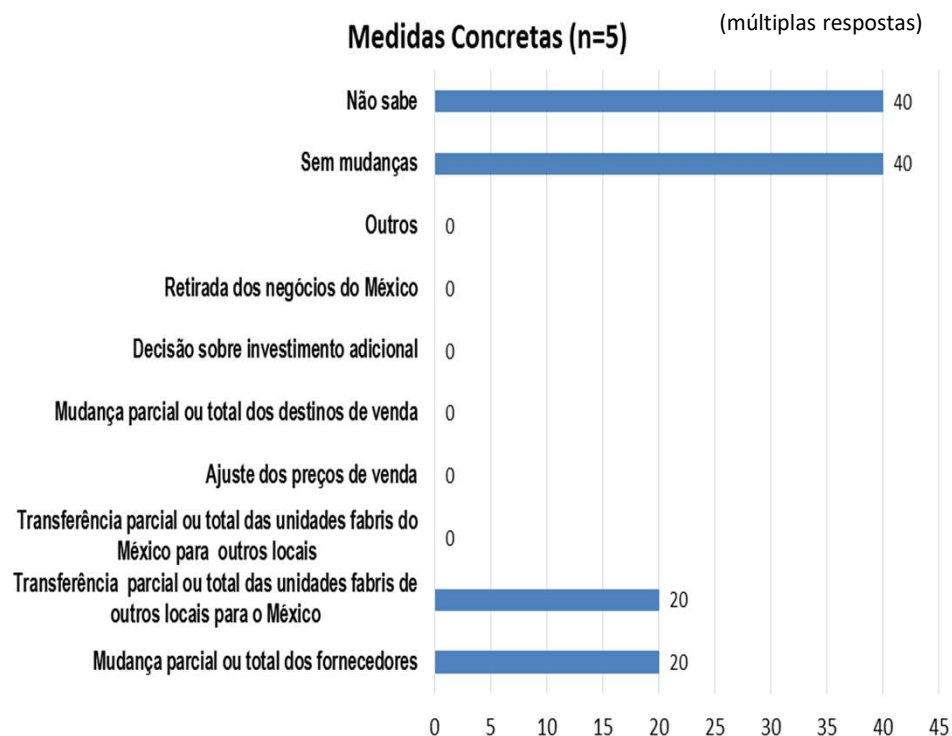
#### Impactos específicos (Peças de equipamentos de transporte (automóveis/motocicletas))



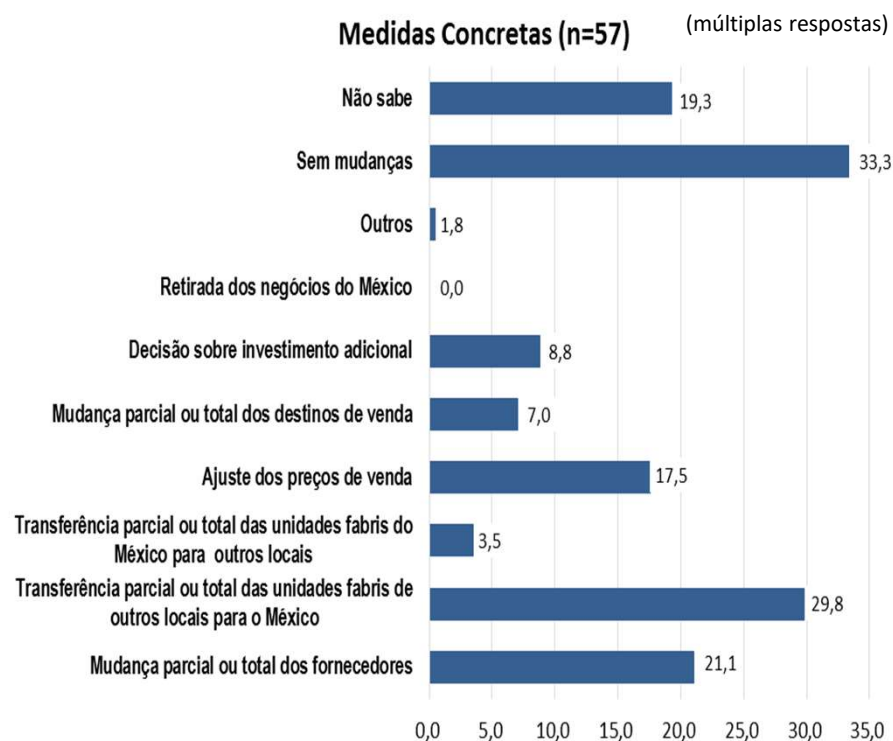
## II-7-(3) Impactos do USMCA (novo NAFTA) (México): Equipamentos de transporte - Medidas concretas

- Para veículos acabados, as respostas mais apontadas foram “Não sabe” e “Sem mudanças” que, juntas, somaram 40%. No que diz respeito à “Transferência das unidades fabris para o México”, a origem da transferência foi o Japão. Na “Mudança dos fornecedores”, a origem da mudança foi o Japão e a Ásia, e o destino da mudança, os Estados Unidos e o México.
- Para peças de equipamentos de transporte, a resposta mais apontada foi “Sem mudanças”. Em seguida foi “Transferência das unidades fabris de outros locais para o México” (29,8%, 17 empresas). Dessas, a maior parte respondeu que transfeririam do Japão (65%), dos Estados Unidos (18%) e da China (12%). Por outro lado, os que responderam que transfeririam as unidades fabris do México totalizaram 3,5% (2 empresas) O destino da transferência seria os Estados Unidos (uma empresa respondeu). “Mudança dos fornecedores” foi a resposta de 21,0% (12 empresas). Dessas, 7 empresas (58%) responderam que mudariam para o México e 4 empresas (33%) para os Estados Unidos.
- Verifica-se que a mudança no sistema pelo USMCA está forçando mais respostas das empresas de autopeças do que das de veículos acabados, bem como que está ocorrendo em parte o chamado “efeito de desvio de comércio e investimento”, quando os parceiros comerciais e as unidades fabris se transferem de fora para dentro da região.

### Veículos Acabados (incluindo caminhões)



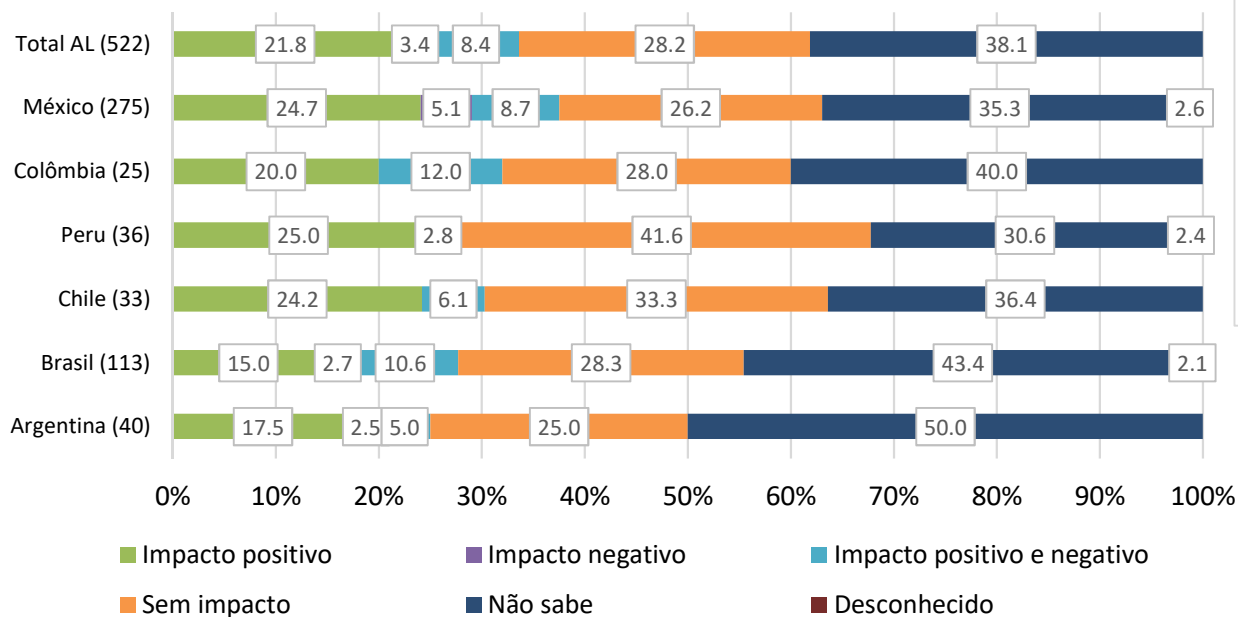
### Peças de Equipamentos de Transporte (Automóveis/Motocicletas)



## II-8-(1) Impactos atuais das mudanças do ambiente comercial

- Na América Latina como um todo, quando perguntados sobre os impactos atuais, o percentual de entrevistados que respondeu “Não sabe” foi o mais alto, com 38,1%. Além disso, em todos os países a resposta “Sem impacto” foi ligeiramente superior a “impacto negativo”.
- Pode-se dizer que o que levou a este resultado foi o fato de que é pequena a possibilidade de que as medidas restritivas dos Estados Unidos e as medidas relacionadas ao atrito sino-americano afetem diretamente as empresas japonesas que operam na América Latina.
- No tocante às empresas que responderam que tiveram impacto negativo (114 empresas), quando perguntadas sobre o conteúdo específico desses impactos, “Vendas domésticas (vendas no mercado local” (52,6%) e “Custos de aquisição e importação” (40,4%) foram as que tiveram maior percentual de respostas.

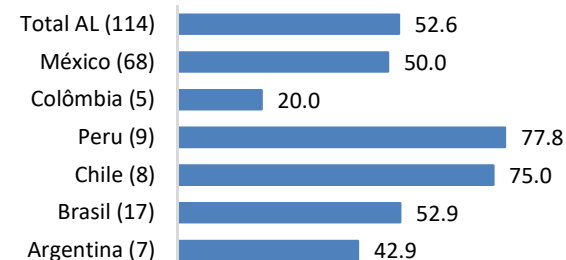
### Impactos atuais das mudanças do ambiente comercial



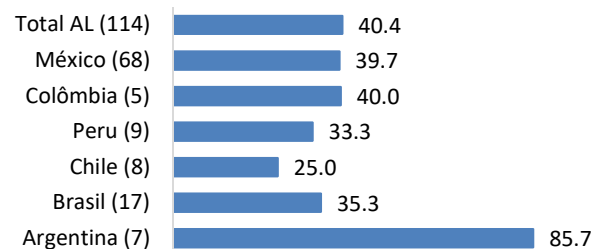
### Principais Impactos Específicos

(Empresas que responderam que tiveram impacto negativo)

#### Vendas domésticas (vendas no mercado local) (múltiplas respostas)

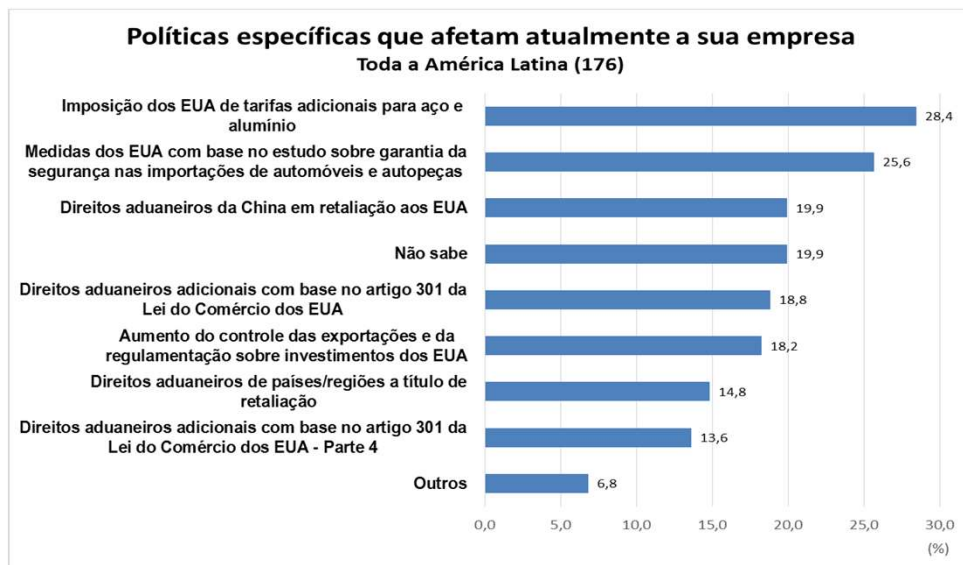


#### Custo de Aquisição / Importação (múltiplas respostas)



## II-8-(1) Impactos atuais das mudanças do ambiente comercial

■ No tocante às empresas que responderam que tiveram impacto (positivo, negativo, positivos e negativos em níveis equivalentes), quando perguntadas sobre políticas comerciais específicas que as afetam no momento, teve maior percentual de respostas a “Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio)” (28,4%).



■ No México, a alternativa com maior percentual de respostas foi “Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio)” (36,8%). Em seguida, “Medidas dos EUA com base no estudo sobre garantia da segurança nas importações de automóveis e autopeças (Seção 232 da Lei de Expansão Comercial)” (33,0%). Pode-se dizer que isso é consequência de os entrevistados acharem que tais medidas restritivas ao comércio fazem encolher as atividades econômicas em geral, mas a primeira não tem impacto direto nas empresas japonesas que operam no país, e a segunda, o México fica excluído na prática em função do USMCA.

### Principais políticas que afetam a sua empresa (múltiplas respostas)

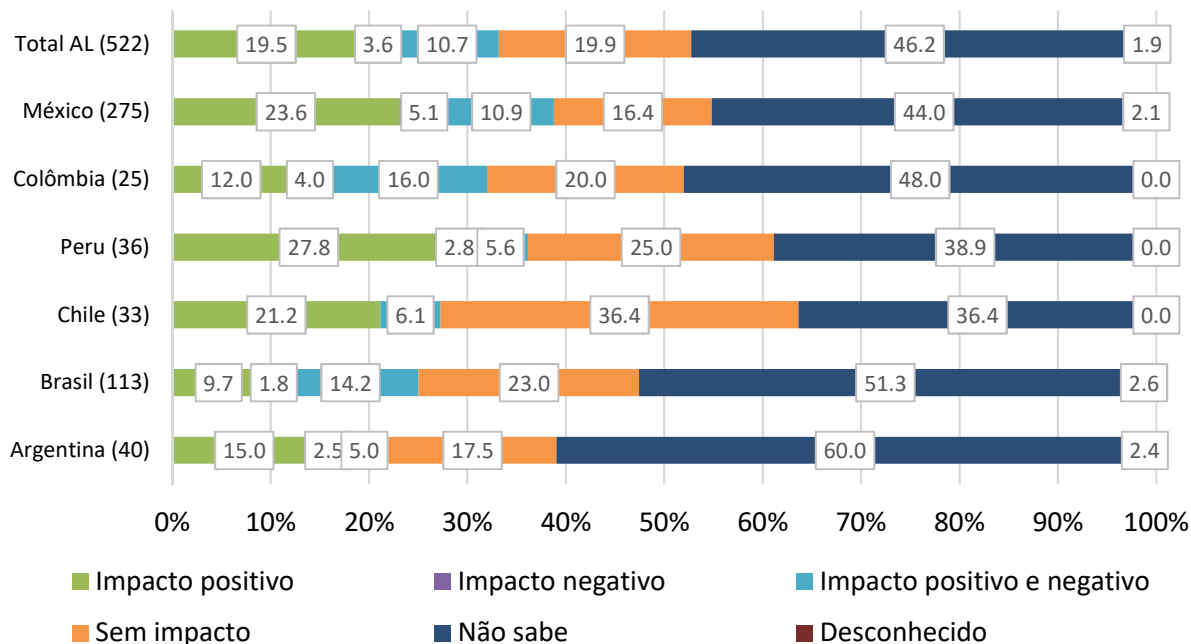
México (106)	Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (art. 232 da Lei de Expansão do Comércio)	36,8%
	Medidas dos EUA com base no estudo sobre garantia da segurança nas importações de automóveis e autopeças (Art. 232 da Lei de Expansão do Comércio)	33,0%
Colômbia (8)	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA	37,5%
	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio)	25,0%
Peru (10)	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio)	30,0%
	Medidas dos EUA com base no estudo sobre garantia da segurança nas importações de automóveis e autopeças (Art. 232 da Lei de Expansão do Comércio)	30%
Chile (10)	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio)	40,0%
	Aumento do controle das exportações e da regulamentação sobre investimentos dos EUA	30,0%
	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA - Parte 4	30,0%
Brasil (32)	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA	30,0%
	Não sabe	43,8%
Argentina (10)	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA	18,8%
	Não sabe	60%
	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio)	20%



## II-8-(2) Impactos futuros das mudanças do ambiente comercial

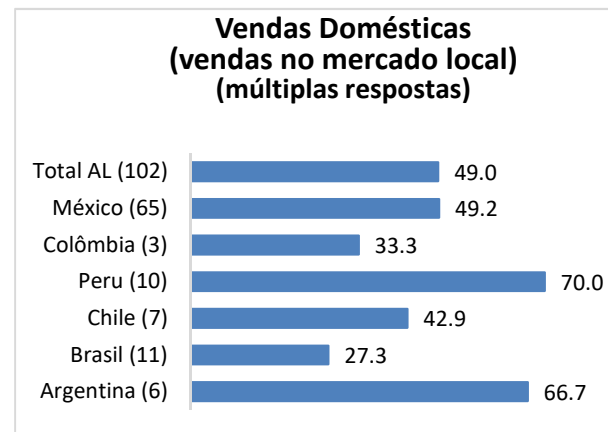
- Na América Latina como um todo, quando perguntados sobre políticas comerciais específicas que afetariam sua empresa no futuro, o percentual de entrevistados que respondeu “Não sabe” foi o maior de todos (46,2%). Além disso, em todos os países, a resposta “Sem impacto” foi um pouco superior a “Impacto negativo”, mostrando uma tendência bem próxima das respostas referentes aos impactos atuais (Página 72).
- Entre as políticas específicas cujo impacto futuro será grande, as que obtiveram os percentuais de resposta mais altos foram “Vendas domésticas (vendas no mercado local)” (49,0%) e “Custos de aquisição e importação” (39,2%).

### Impactos futuros das mudanças do ambiente comercial

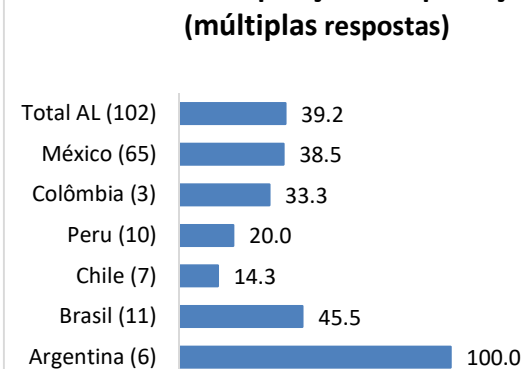


### Principais Impactos Específicos

(Empresas que responderam que terão impacto negativo)



### Custos de Aquisição e Importação (múltiplas respostas)



## II-8-(2) Impactos futuros das mudanças do ambiente comercial

■ Na América Latina como um todo, a política comercial específica que afetará as empresas no futuro que obteve o maior percentual de respostas foi “Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio)” (29,0%).



■ No México, a alternativa com maior percentual de respostas foi “Medidas com base na Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio”. Pode-se dizer que isso é consequência de os entrevistados acharem que tais medidas restritivas ao comércio fazem encolher as atividades econômicas em geral, mas na prática o México fica isento quando da aplicação a automóveis e autopeças em função do USMCA e, quanto ao aço e o alumínio, não é algo que afete diretamente as empresas japonesas que operam no país.

■ Na Argentina, Colômbia e Brasil, os entrevistados que responderam “Não sabe” perfizeram o maior percentual (respectivamente 55,6%, 50,0% e 42,9%).

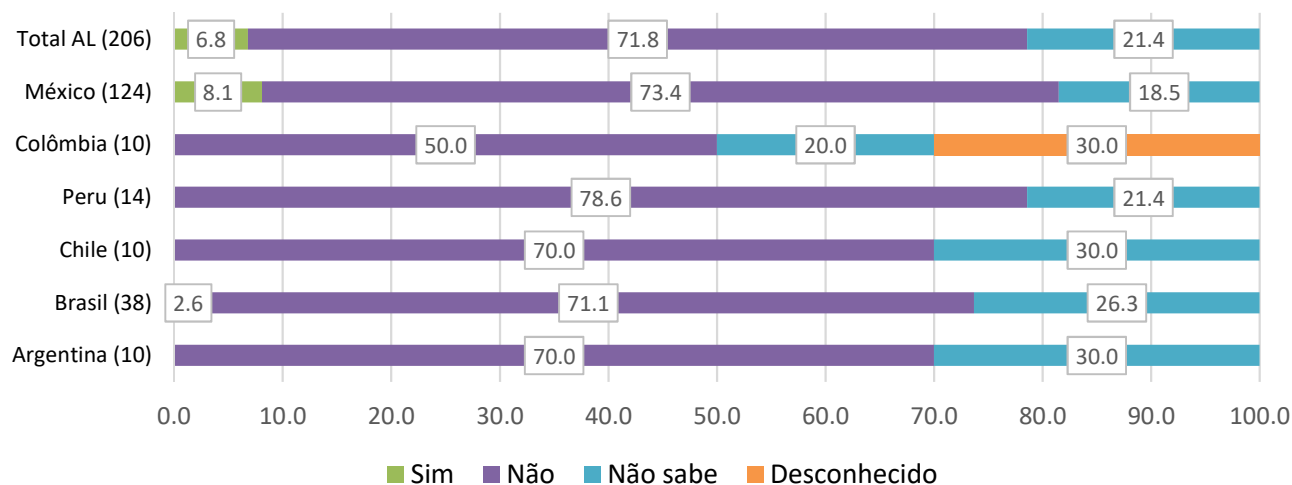
### Principais políticas que afetarão a sua empresa (múltiplas respostas)

México (109)	Medidas dos EUA com base no estudo sobre garantia da segurança nas importações de automóveis e autopeças (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio) 38,5%
	Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio) 36,7%
	Não sabe 50,0%
Colômbia (8)	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA 25,0%
	Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio) 25,5%
Peru (13)	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA 53,8%
	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio) 38,5%
Chile (9)	Direitos aduaneiros de países/regiões em retaliação ao Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio 33,3%
	Direitos aduaneiros adicionais com base no artigo 301 da Lei do Comércio dos EUA 33,3%
	Não sabe 42,9%
Brasil (28)	Imposição dos EUA de tarifas adicionais para o aço e o alumínio (Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio) 21,4%
	Direitos aduaneiros de países/regiões em retaliação ao Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio 21,4%
	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio) 21,4%
	Não sabe 55,6%
Argentina (9)	Direitos aduaneiros da China em retaliação aos EUA (contramedidas para fazer face ao artigo 301 da Lei do Comércio) 22,2%
	Outros 22,2%

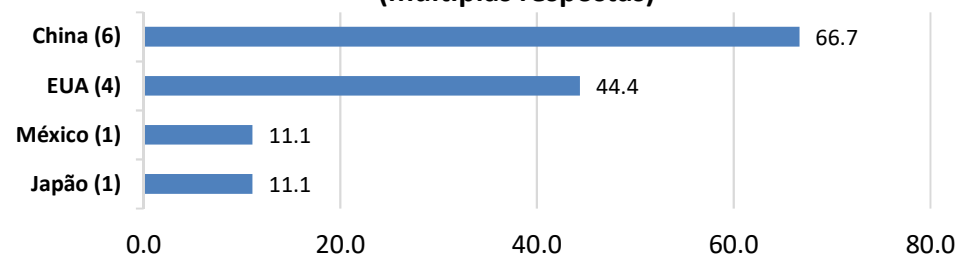
## II-8-(3) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Transferência das unidades fabris)

- Somente no México e no Brasil houve empresas que responderam que tinham transferido ou planejavam transferir suas unidades fabris.
- No México, dez empresas (8,1%) responderam “Sim” sobre a transferência. Dessas, seis empresas responderam que iriam transferir da China. Por outro lado, sete empresas responderam que iriam transferir do México. Como destinos das transferências foram citados o Japão, os Estados Unidos, a Tchécua e o Sudeste Asiático (Vietnã, Filipinas, Malásia, Tailândia). Seis das sete empresas que disseram que iriam transferir do México para outro país também disseram que iriam transferir de outro país para o México, indicando que ocorreu alguma reestruturação global da produção dentro do grupo corporativo.

### Transferência das Unidades Fabris (incluindo as já realizadas)



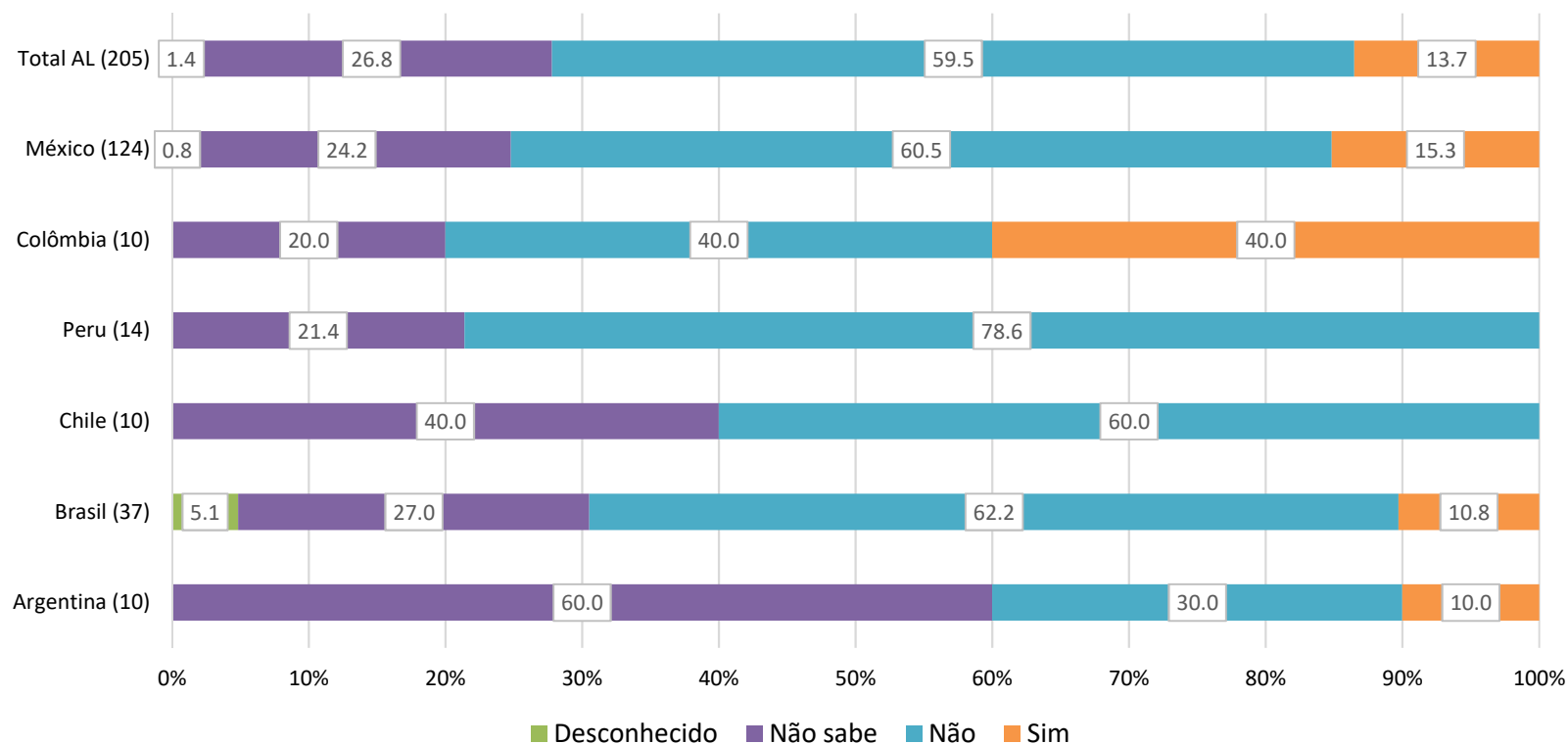
### Em caso de transferência para o México, local de origem das unidades fabris (múltiplas respostas)



## II-8-(4) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos fornecedores)

- Diante das mudanças do ambiente comercial, o percentual de empresas na América Latina como um todo que respondeu que não mudariam de fornecedores foi o maior de todos (59,5%). Na análise por país, à exceção da Argentina, o percentual de empresas que respondeu que não haveria mudança de fornecedores também foi o mais alto de todos. Na Argentina, o maior percentual de respostas foi “Não sabe” (60,0%).
- No Peru e no Chile nenhuma empresa respondeu que haveria mudança de fornecedores.

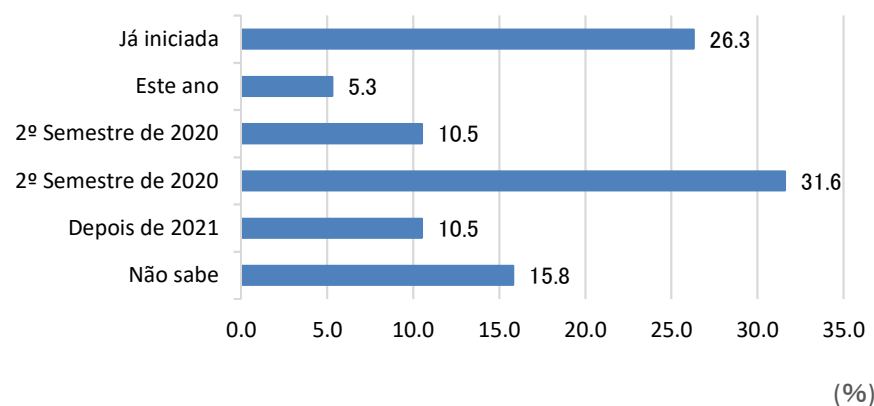
### Mudança de Fornecedores (incluindo as já realizadas)



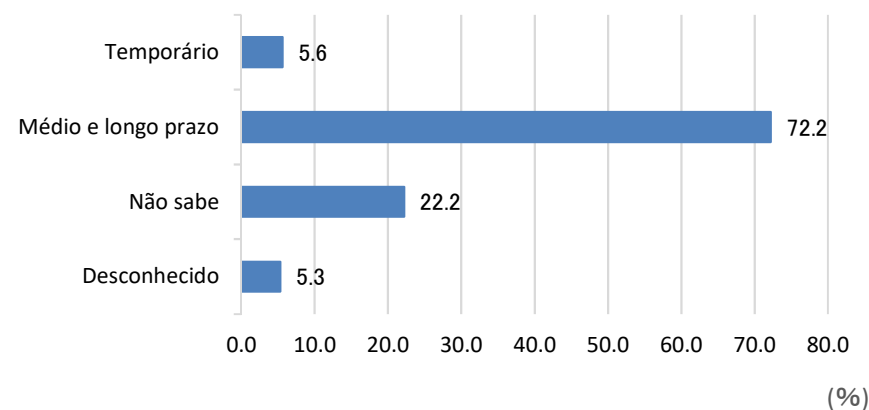
## II-8-(4) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos fornecedores)

- Analisando a situação do México, onde o número de empresas respondentes foi grande, entre as empresas que responderam “Sim” com relação à mudança de fornecedores por influência do ambiente comercial, a proporção de empresas no México que respondeu que iniciaria a mudança no “Segundo semestre de 2020” em consideração à entrada em vigor do USMCA foi a mais alta (31,6%).
- Quanto à “Duração da Mudança”, o maior percentual de entrevistados respondeu “Médio e longo prazo” (72,2%) e no tocante ao “Porte da Mudança, a resposta com o maior percentual foi “Parcial (1% a 10%)” (70,6%).

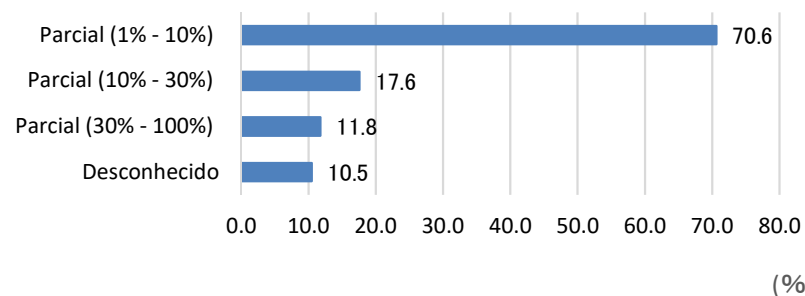
### Época de Início da Mudança México (19)



### Duração da Mudança México (18)



### Porte da Mudança México (17)



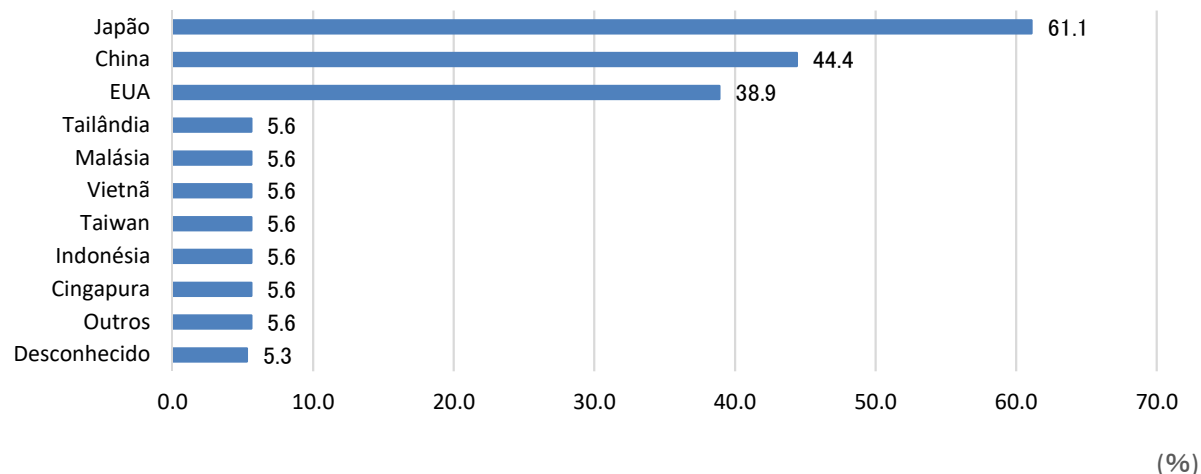
## II-8-(4) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos fornecedores)

### [México]

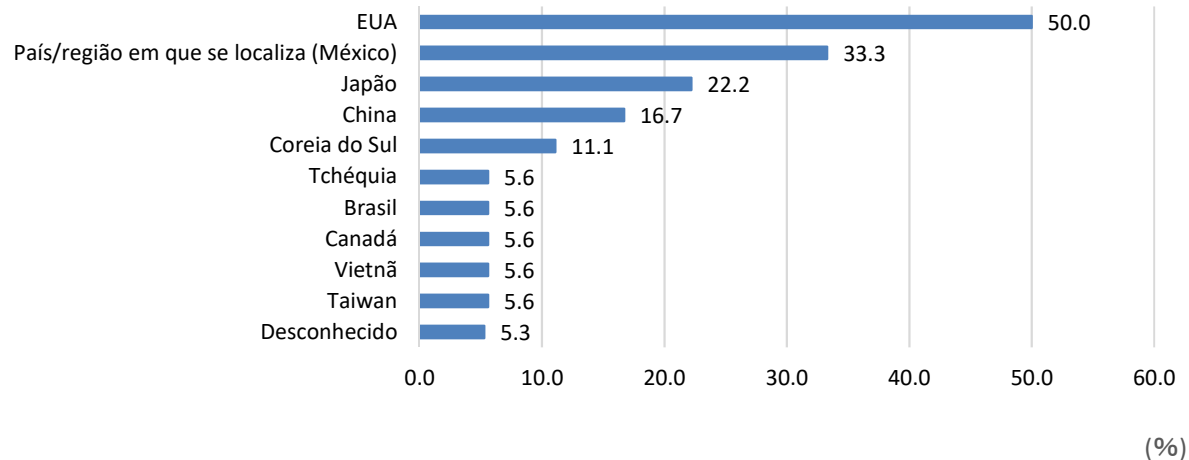
■ Em relação à mudança de fornecedores por influência do ambiente comercial, entre as empresas que responderam "Sim", figuram como principais fornecedores antes da mudança o "Japão" (61,1%) e a China (44,4%).

■ Por outro lado, passaram a ser os principais fornecedores após a mudança os "EUA" (50,0%) e o "México" (33,3%), mostrando claramente a mudança de fornecedores de fora para dentro da América do Norte (efeito de desvio de comércio).

### Principais fornecedores antes da mudança México (18) (múltiplas respostas)



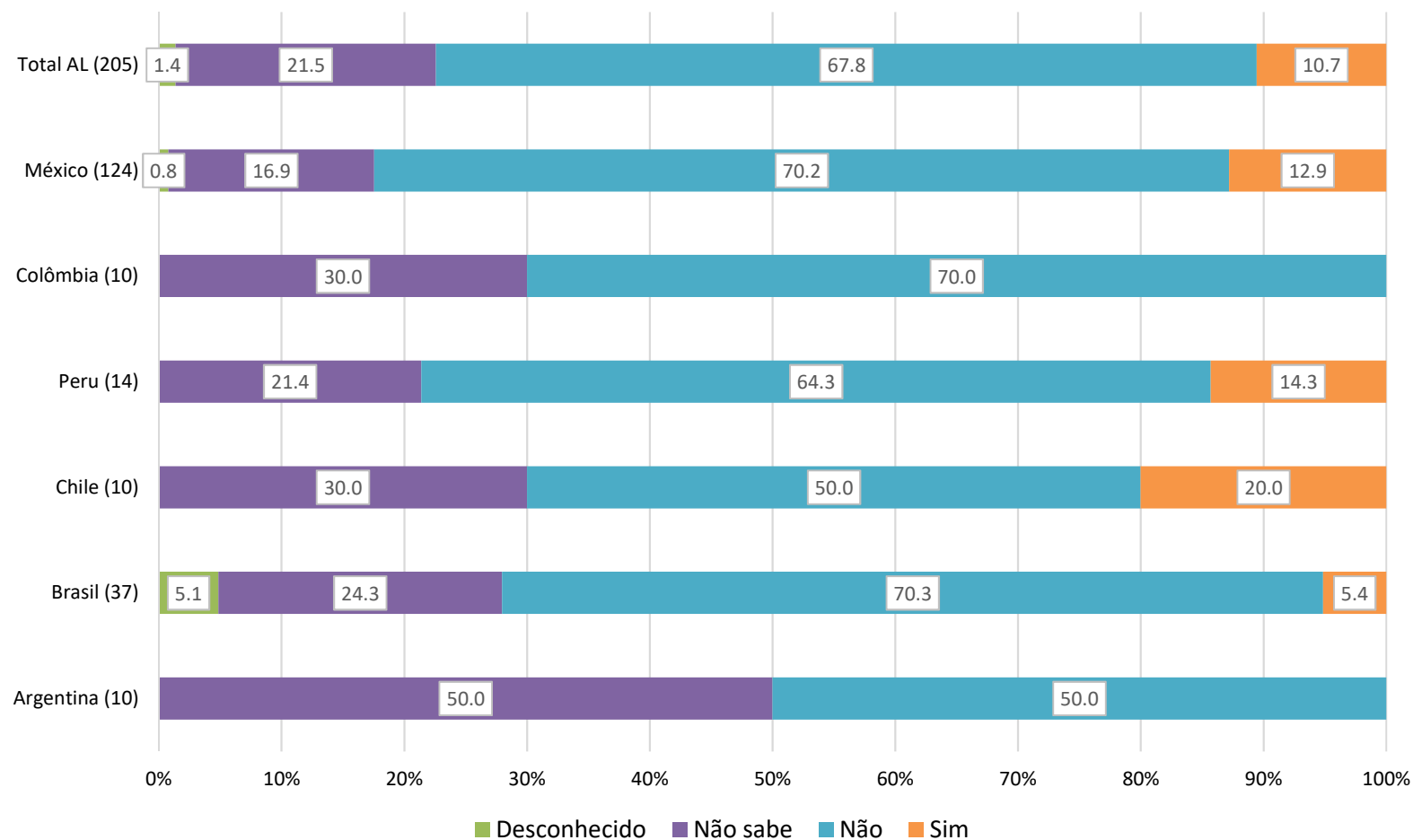
### Principais fornecedores depois da mudança México (18) (múltiplas respostas)



## II-8-(5) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos destinos de venda)

■ Diante das mudanças do ambiente comercial, na América Latina como um todo o percentual de empresas que respondeu que não mudariam os destinos de venda foi o maior de todos (67,8%).

### Mudança dos Destinos de Venda (incluindo as já realizadas)

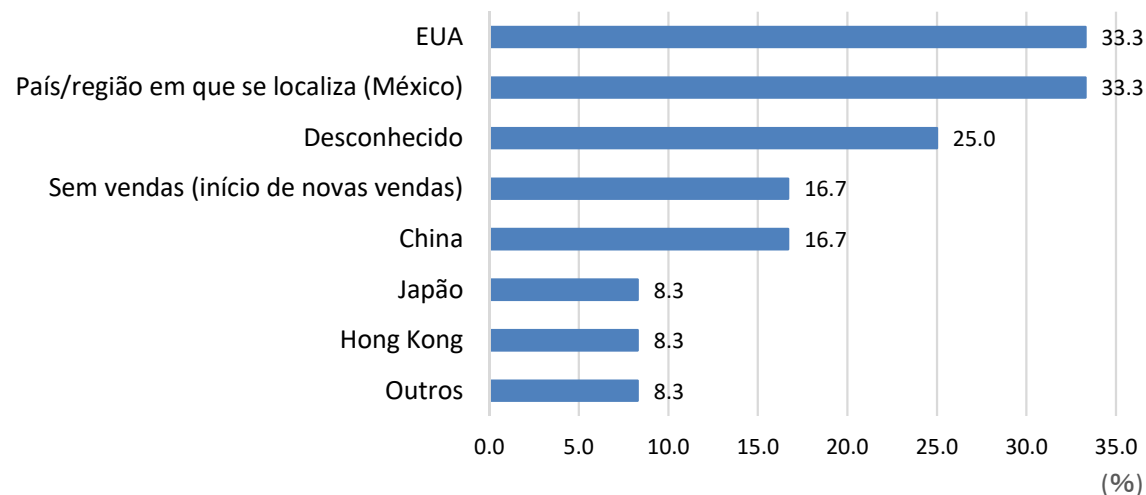


## II-8-(5) Contramedidas às mudanças do ambiente comercial (Mudança dos destinos de venda)

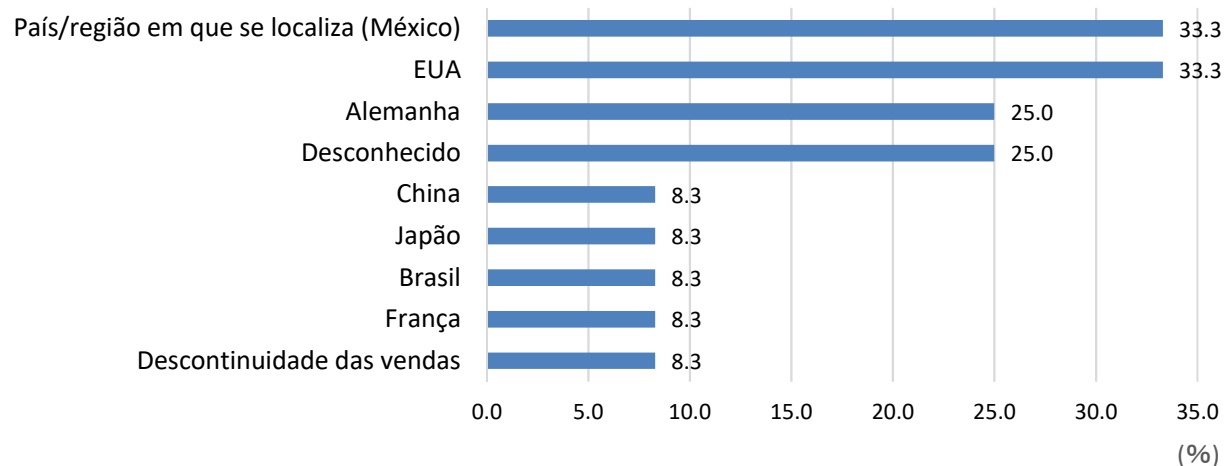
### [México]

■ Em relação à mudança dos destinos de vendas por influência do ambiente comercial, entre as empresas que responderam "Sim", figuram como principais destinos de venda antes da mudança com o maior percentual de respostas o "País/região em que se localiza (México)" e os "EUA", ambos com 33,3%. Essa situação manteve-se inalterada mesmo após a mudança.

### Principais destinos de venda antes da mudança México (12) (múltiplas respostas)



### Principais destinos de venda depois da mudança México (12) (múltiplas respostas)

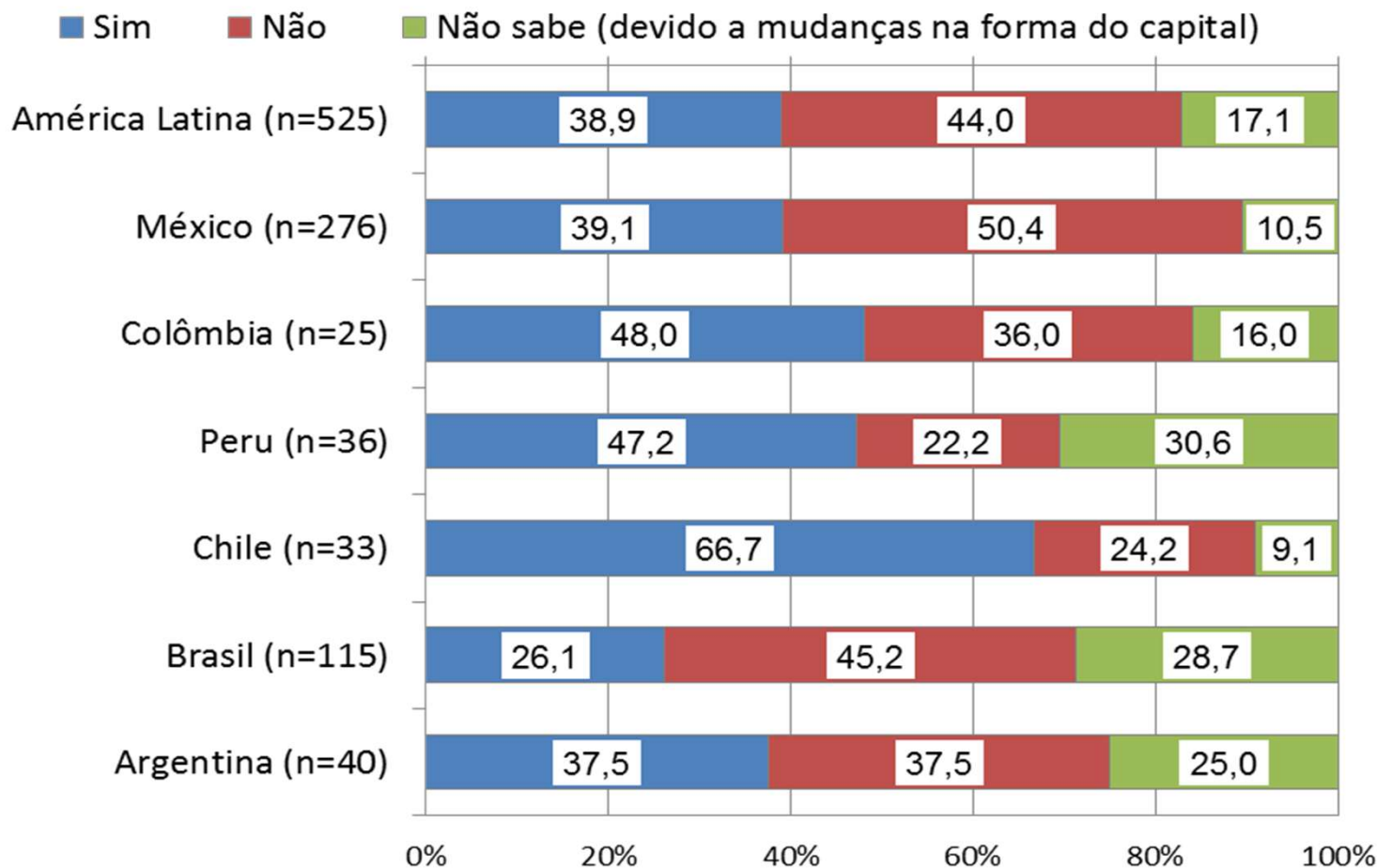




## II-9-(1) Situação do *payback* do investimento inicial

■ No Chile, Colômbia e Peru é alto o percentual de empresas que conseguiu recuperar o investimento inicial (66,7%, 48,0% e 47,2%, respectivamente). Por outro lado, no México, o percentual de empresas que respondeu "Não" é alto (50,4%), mas isso se deve ao grande número de empresas com histórico recente de atuação no país.

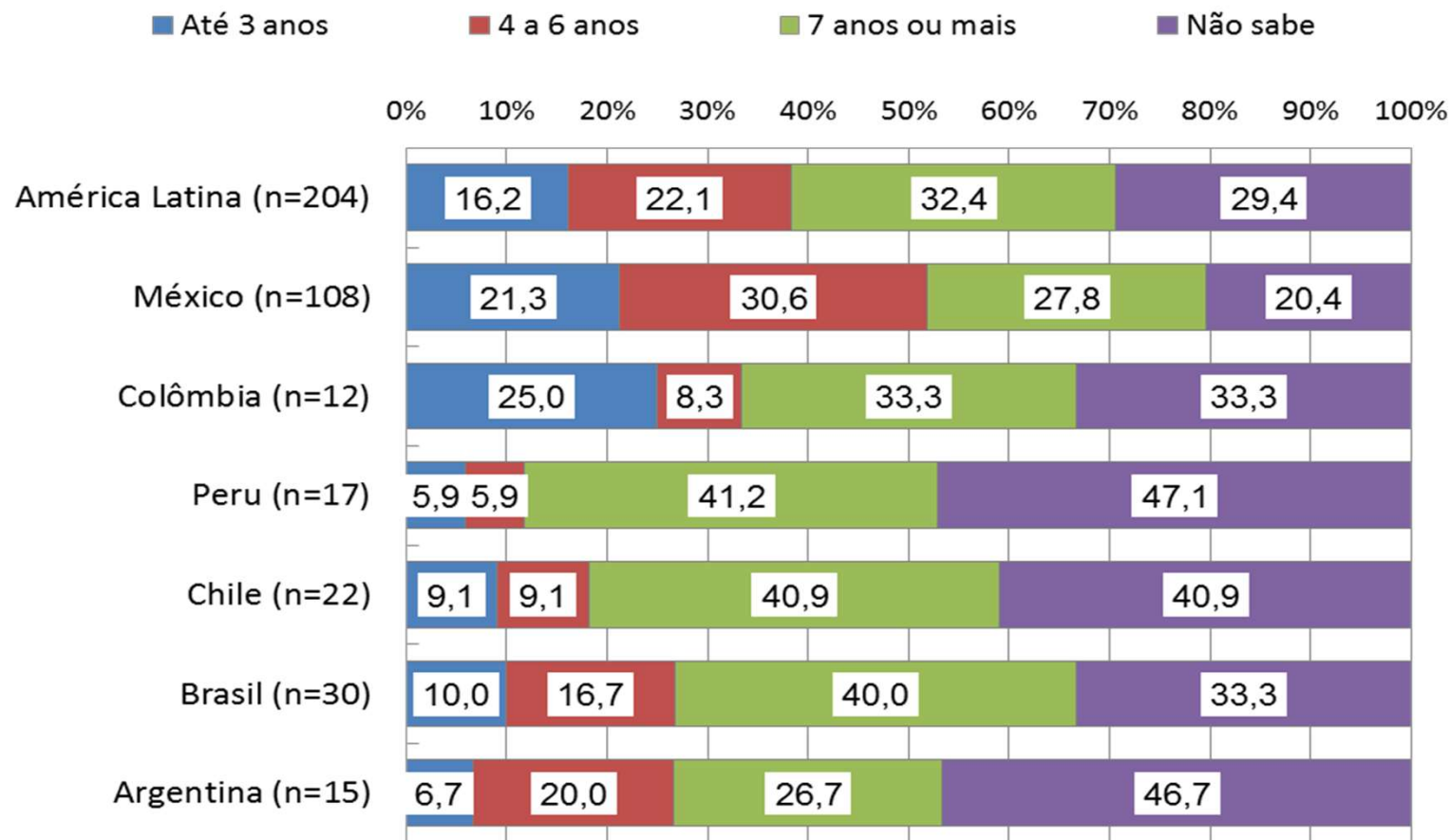
### O capital inicial foi recuperado?



## II-9-(2) Tempo requerido para o *payback* do investimento inicial (Empresas que já recuperaram o investimento)

■ No Peru e no Chile, onde as operações são principalmente com recursos naturais, o tempo necessário para recuperar o capital inicial investido foi maior.

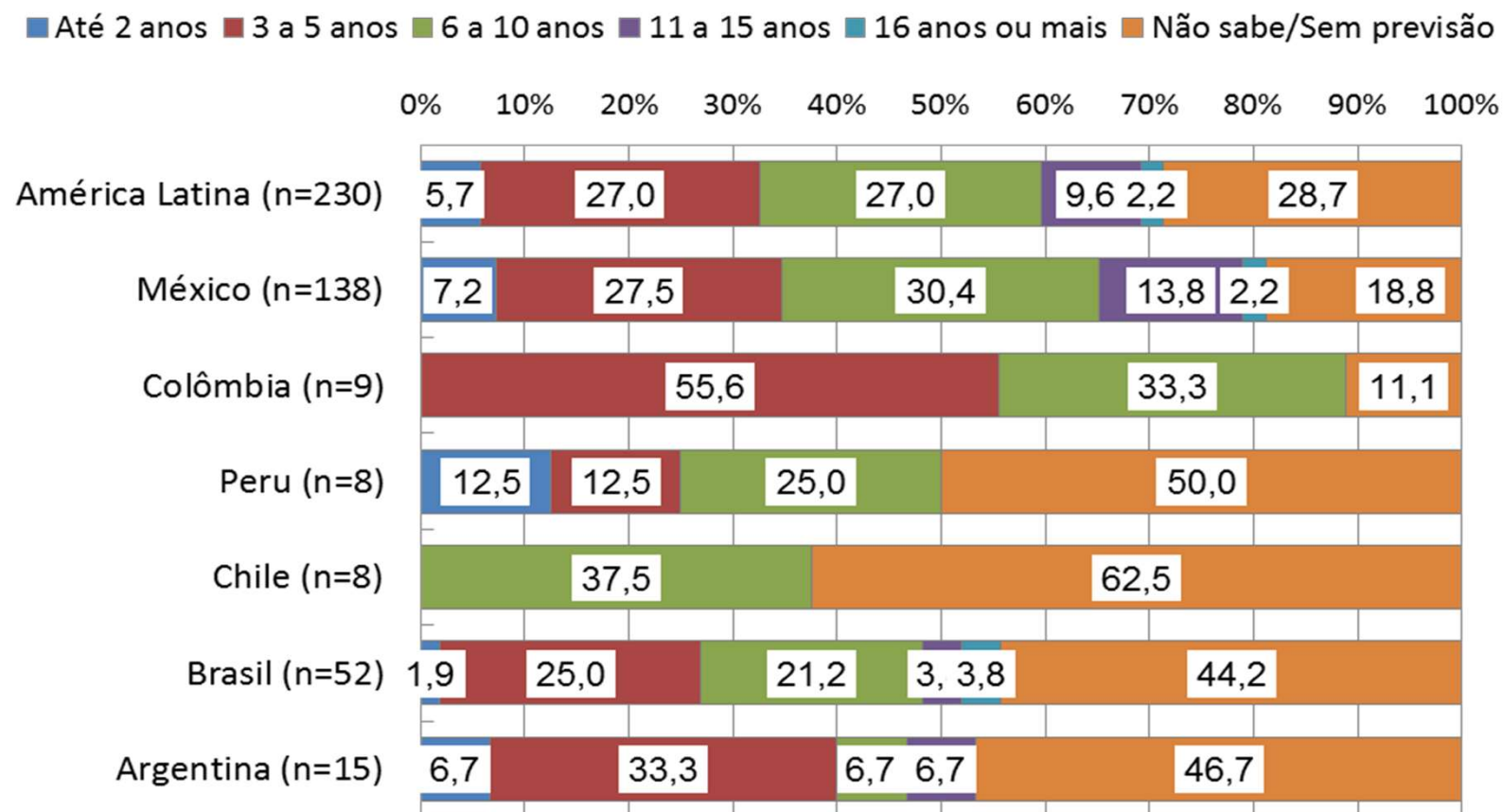
### Tempo requerido para o *payback* do investimento inicial



## II-9-(3) Estimativa do tempo que será requerido para o *payback* do investimento inicial (Empresas que ainda não recuperaram o investimento)

■ Na Argentina, foi alto o percentual de entrevistados que respondeu “Não sabe/Sem previsão”, principalmente entre as empresas que produzem localmente. Comparado à pesquisa anterior, houve um aumento de 23,6 pontos percentuais. Isso indica que muitas empresas estão sem perspectivas devido às incertezas futuras decorrentes da mudança de governo.

### Expectativa de *payback* do investimento inicial



Consultas sobre o presente material:

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

Departamento de Pesquisas no Exterior

Seção Américas

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

Telefone : +81-3-3582-4690

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