

**Encuesta sobre la situación de los
negocios de las empresas japonesas
en América Latina
(año fiscal 2015)
Informe de resultados**

Marzo de 2016

Japan External Trade Organization (JETRO)
Departamento de Investigación en el Extranjero
Sección de Américas

I. Sobre el estudio	
1. Objetivo y otros aspectos	3
2. Desglose de las empresas que respondieron por ramas industriales	4
3. Ubicación del centro de control de las operaciones en América Latina	5
II. Principales resultados del estudio	
1. Expectativas de ganancias empresariales para 2015	
(1) Expectativas de ganancias empresariales para 2015	6
(2) Expectativas de ganancias empresariales para 2015 (comparativa año anterior)	7
(3) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2015	8
(4) Razones para un empeoramiento de las expectativas empresariales para 2015	11
2. Expectativas de ganancias empresariales para 2016	
(1) Expectativas de ganancias empresariales para 2016 (comparativa año pasado)	14
(2) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2016	15
(3) Razones para un empeoramiento de las expectativas empresariales para 2016	18
3. Evolución futura de los negocios	
(1) Evolución de los negocios para los próximos uno o dos años	21
(2) Evolución de los negocios para los próximos uno o dos años: Razones de la ampliación	22
(3) Evolución de los negocios para los próximos uno o dos años: Funciones objeto de ampliación	25
(4) Evolución de los negocios para los próximos uno o dos años: razones de “reducción” y “traslado/retirada”	28
(5) Medidas dirigidas a la localización de las actividades	29
(6) Problemas a la hora de promover la localización de las actividades	30
(7) Variación en el número de empleados locales y residentes japoneses	31
4. Medidas para reforzar la presencia en el mercado	
(1) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: competidores en la misma rama industrial	32
(2) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: cambios en la competencia	33
5. Problemas que afrontan las empresas en sus actividades	
(1) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: venta y comercialización	34
(2) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: finanzas, financiamiento y cambio de divisas	38
(3) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: empleo y asuntos laborales	42
(4) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: comercio exterior	46
(5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: producción	50
(6) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: ventajas y riesgos del clima de inversión	54
6. Situación del abastecimiento de materias primas y piezas	
(1) Situación del abastecimiento de materias primas y piezas: desglose por lugar de abastecimiento	61
(2) Situación del abastecimiento de materias primas y piezas: desglose del abastecimiento local	62
(3) Situación del abastecimiento de materias primas y piezas: México	63
7. Aprovechamiento y problemas de los TLC y AAE	
(1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs	65
(2) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Uso del AAE con Japón	72
(3) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Expectativas en torno al TPP	73

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

1. Objetivo

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

2. Empresas objeto del estudio

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

3. Método y periodo de realización

El método fue la encuesta, que se realizó entre los días 26 de octubre y 29 de noviembre de 2015

4. Grado de respuesta

Se solicitó respuesta a 776 empresas, de las que emitieron respuesta válida 400 (porcentaje: 51.5%).

5. Desglose de las empresas objeto del estudio

	Número de empresas objeto de estudio	Número de empresas estudiadas		Desglose por rama industrial				Desglose por tamaño de la empresa					Porcentaje de respuesta válida	
		Respuestas válidas	Porcentaje sobre el conjunto de países	Manufacturera	Porcentaje	No manufactureras	Porcentaje	Gran empresa	Porcentaje	Pequeña y mediana empresa	Porcentaje	Desconocido		Porcentaje
México	374	135	33.8	72	53.3	63	46.7	110	81.5	22	16.3	3	2.2	36.1
Venezuela	18	15	3.8	7	46.7	8	53.3	14	93.3	1	6.7	0	0.0	83.3
Colombia	32	21	5.3	7	33.3	14	66.7	19	90.5	2	9.5	0	0.0	65.6
Perú	28	25	6.3	8	32.0	17	68.0	21	84.0	4	16.0	0	0.0	89.3
Chile	51	37	9.3	12	32.4	25	67.6	31	83.8	6	16.2	0	0.0	72.5
Brasil	231	136	34.0	62	45.6	74	54.4	120	88.2	16	11.8	0	0.0	58.9
Argentina	42	31	7.8	15	48.4	16	51.6	27	87.1	4	12.9	0	0.0	73.8
TOTAL	776	400	100.0	183	45.8	217	54.3	342	85.5	55	13.8	3	0.8	51.5

6. Advertencia

El estudio, que comenzó a realizarse en 1999, llega este año a su 16ª edición. A los porcentajes comprendidos en las tablas y gráficos se les aplica el redondeo, por lo que no siempre suman 100%.

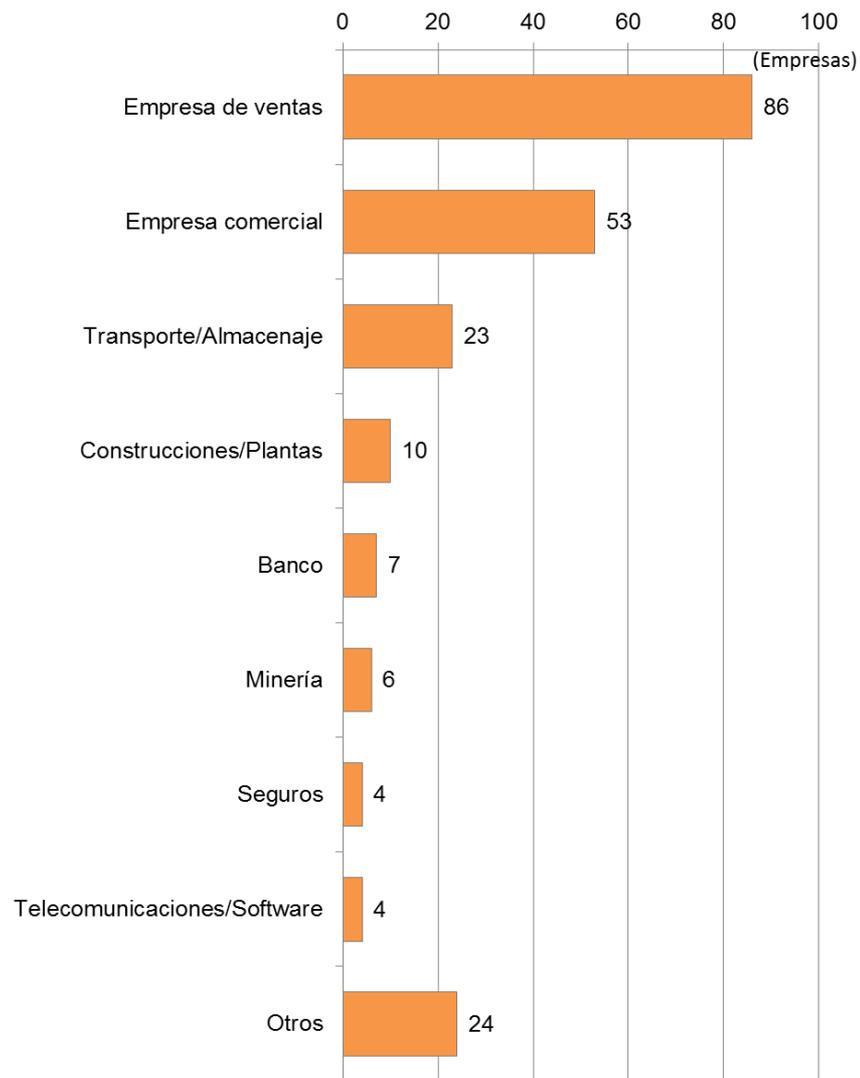
I-2. Sobre el estudio: Desglose de las empresas que respondieron por ramas industriales

Para el conjunto de América Latina

Manufactureras (183 empresas)



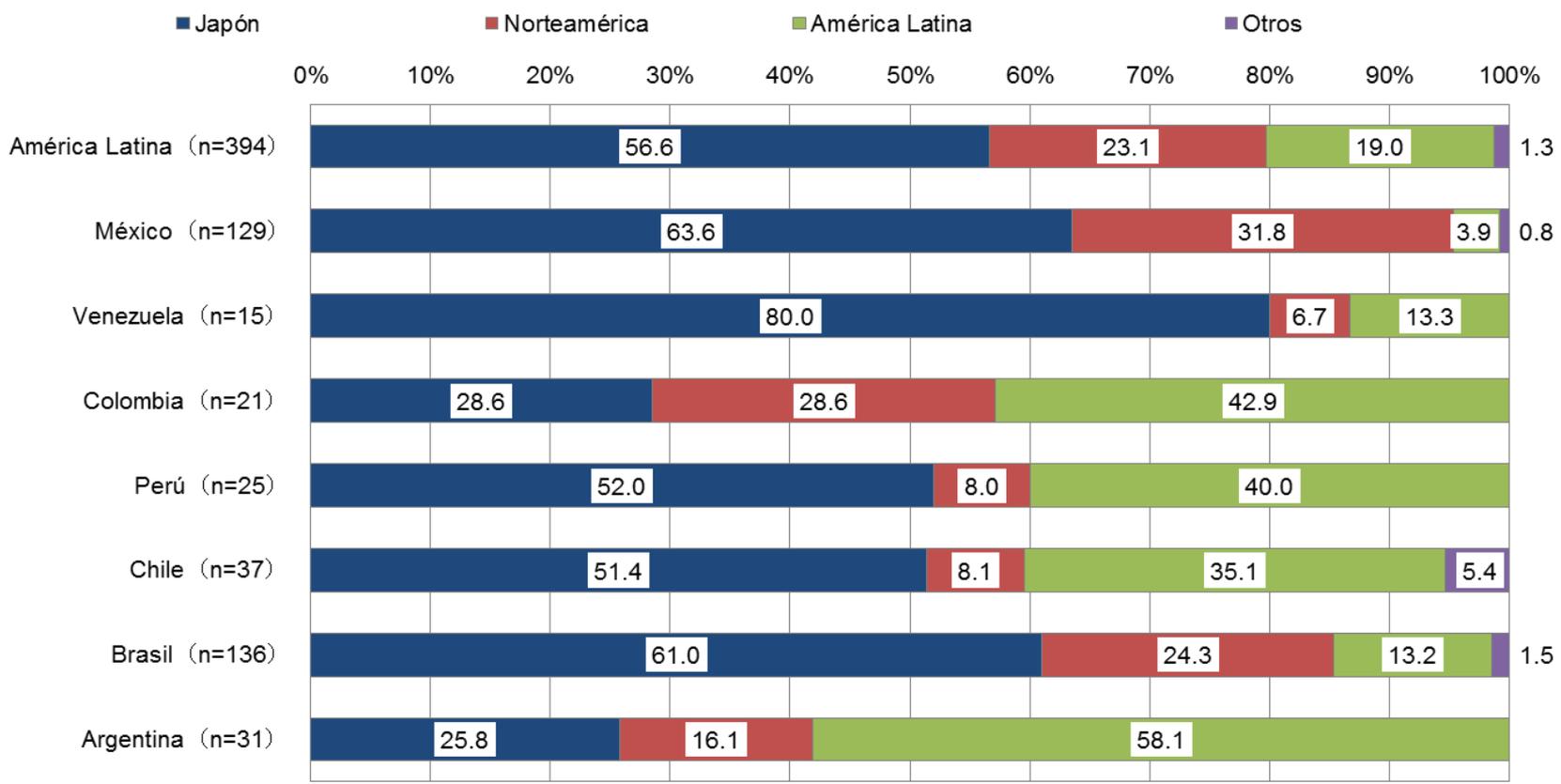
No manufactureras (217 empresas)



I-3. Sobre el estudio: Ubicación del centro de control de las operaciones en América Latina

- El centro de control de las operaciones en América Latina es “la matriz en Japón” en más de la mitad de los casos (conjunto de los siete países).
- Por países, en México es elevado el porcentaje de empresas que dicen regirse desde su “centro en Norteamérica”.
- Al parecer, desde Colombia, hacia el Sur, debido a la vecindad del gigante económico Brasil, son muchas las empresas que sitúan dicho centro en “América Latina”.

Porcentaje de ubicación del centro de control de las operaciones en América Latina



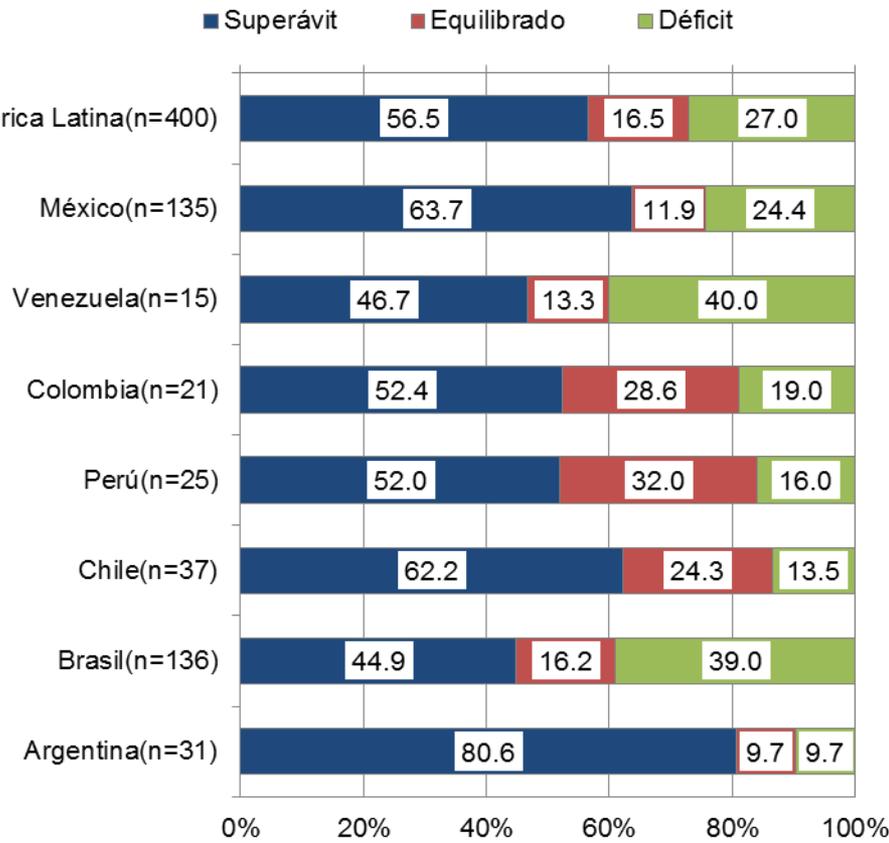
II-1-(1) Expectativas de ganancias empresariales para 2015

- Para el conjunto de América Latina, la proporción de empresas que esperaban “superávit” desciende en comparación con el estudio del año fiscal 2014, aumentando ligeramente la de las empresas que esperan un balance “equilibrado” o “déficit”.
- Por países, si bien en Argentina la proporción de la respuesta “superávit” muestra un gran aumento respecto al anterior estudio, en Colombia baja fuertemente la proporción de “superávit”, y en Brasil y Venezuela crece fuertemente la de “déficit”.

Expectativas de ganancias empresariales para 2014



Expectativas de ganancias empresariales para 2015

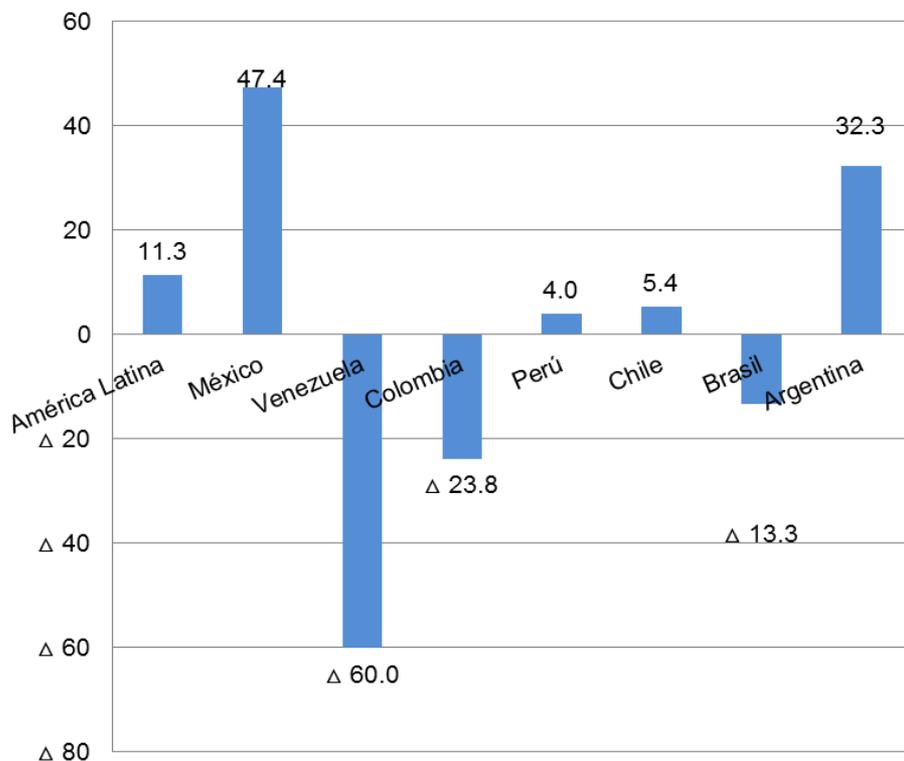


II-1-(2) Expectativas de ganancias empresariales para 2015 (comparativa año anterior)

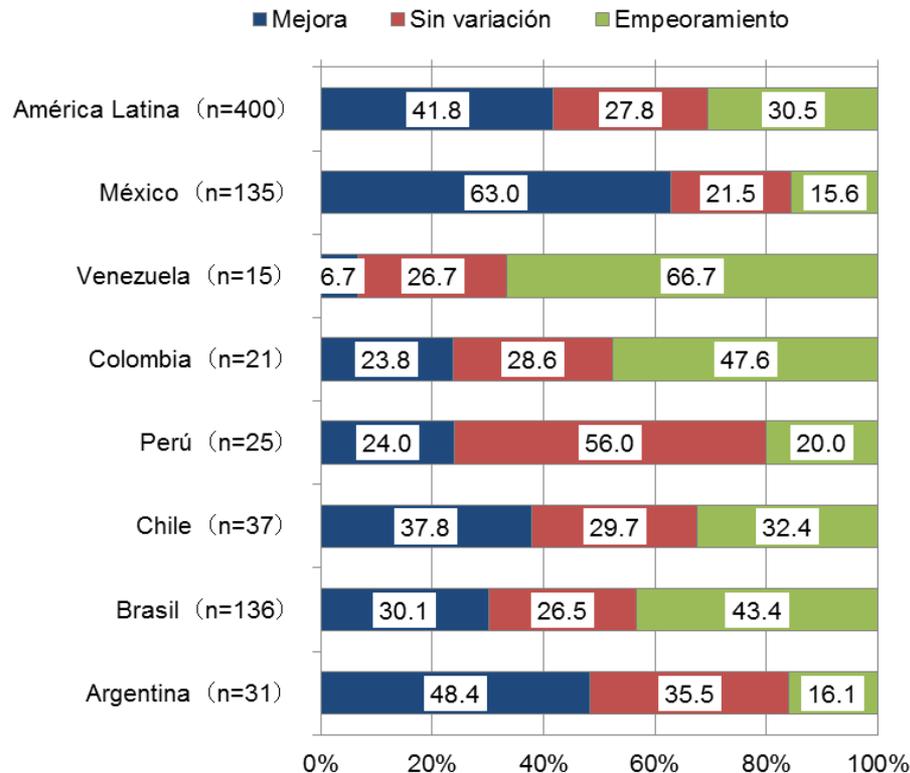
- Observando el índice de difusión (ID, percepción empresarial) para 2015 por países, se aprecia que es alto en México, en cuya industria automotriz sigue aumentando el número de empresas japonesas, y en Argentina, donde muchas empresas llevan muy avanzados sus planes de reestructuración.
- La percepción es negativa en Venezuela, donde la caída del precio del crudo ha alterado la economía, en Colombia, donde las importadoras se enfrentan al aumento de los costos debido a la depreciación de la moneda nacional, y en Brasil, donde la política y la economía atraviesan horas bajas.

Índice de difusión (ID): Valor que se obtiene restando de la proporción de empresas que prevén “mejora” para 2015 con respecto al año anterior, la proporción de empresas que prevén “empeoramiento”

ID para 2015 por países



Perspectivas de ganancias empresariales para 2015 (comparativa año anterior)



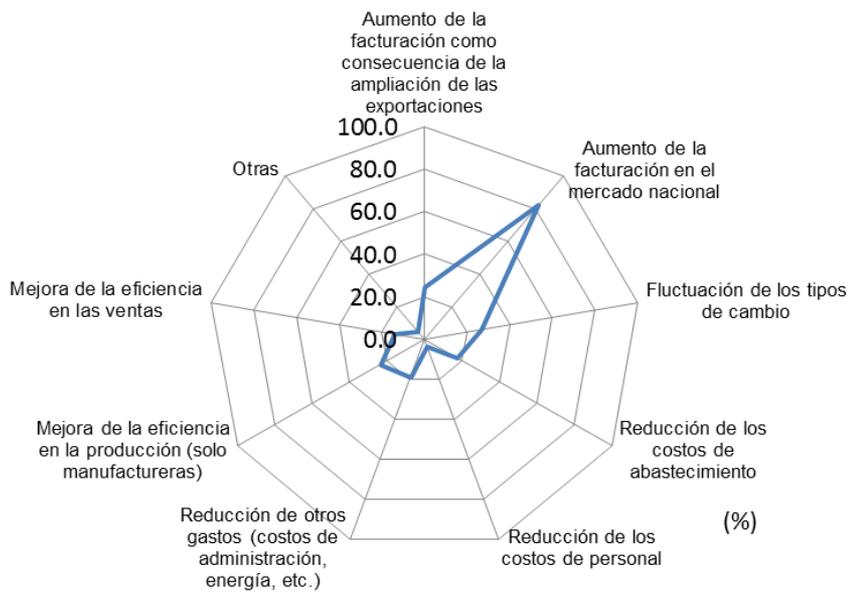
- Para el conjunto de América Latina, entre las empresas que dicen tener mejores expectativas de ganancias empresariales para 2015, el porcentaje más alto elige como razón el “aumento de la facturación en el mercado nacional”.
- Por países, en México, donde sigue aumentando el número de empresas japonesas en la industria automotriz, la opción “aumento de la fabricación en el mercado nacional” fue la elegida en mayor proporción.
- Por el contrario, en Brasil y Argentina, muchas empresas mejoran sus beneficios empresariales llevando adelante planes de reestructuración, y las opciones “reducción de los costos de personal” y “reducción de otros gastos” obtienen porcentajes altos.
- En Perú y Chile la proporción de empresas que eligen “aumento de la facturación como consecuencia de la ampliación de las exportaciones” es más alta que en otros países.

Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2015(Respuestas múltiples)

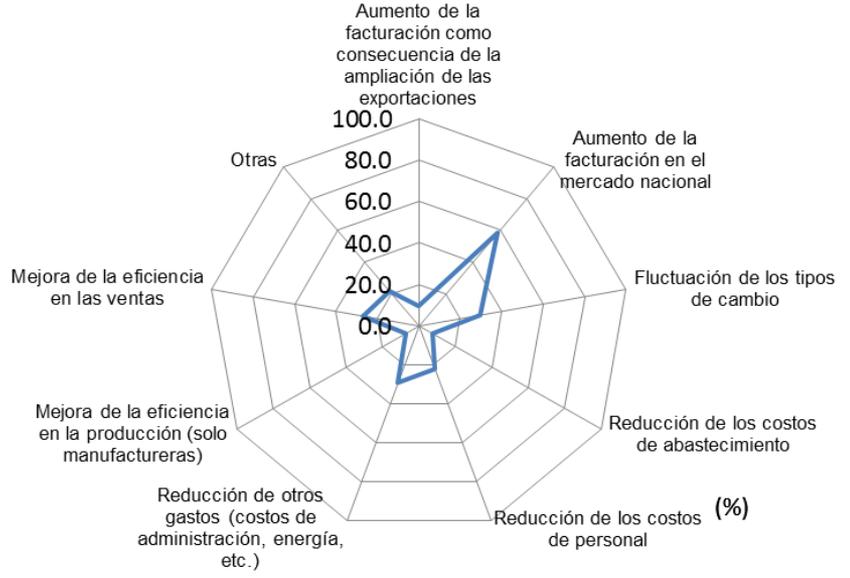
(Unidad:%)

	Número de respuesta válida	Aumento de la facturación como consecuencia de la ampliación de las exportaciones	Aumento de la facturación en el mercado nacional	Fluctuación de los tipos de cambio	Reducción de los costos de abastecimiento	Reducción de los costos de personal	Reducción de otros gastos (costos de administración, energía, etc.)	Mejora de la eficiencia en la producción (solo manufactureras)	Mejora de la eficiencia en las ventas	Otras
América Latina	167	20.4	68.3	28.1	12.6	12.6	21.6	15.6	18.0	12.6
México	85	24.7	82.4	27.1	17.6	3.5	18.8	23.5	14.1	4.7
Venezuela	1	-	-	100.0	-	-	-	-	-	-
Colombia	5	20.0	80.0	20.0	-	-	-	-	60.0	20.0
Perú	6	33.3	50.0	33.3	-	-	-	-	16.7	33.3
Chile	14	28.6	28.6	50.0	7.1	7.1	21.4	14.3	7.1	21.4
Brasil	41	9.8	58.5	29.3	7.3	22.0	29.3	7.3	26.8	22.0
Argentina	15	13.3	60.0	6.7	13.3	53.3	33.3	6.7	13.3	13.3

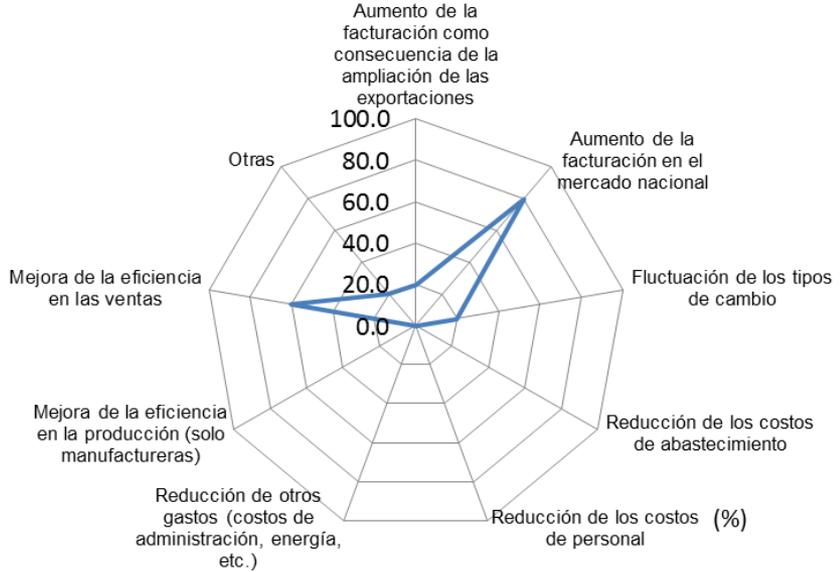
México (n=85)



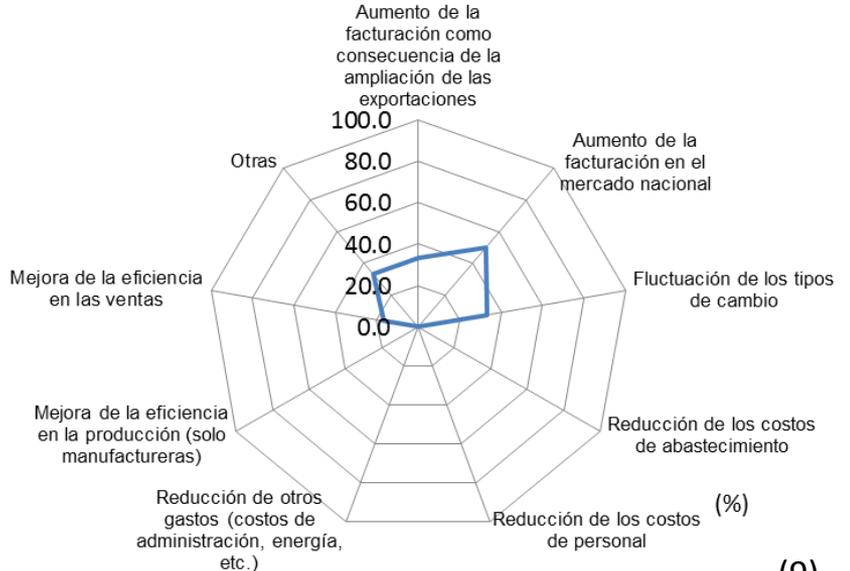
Brasil (n=41)



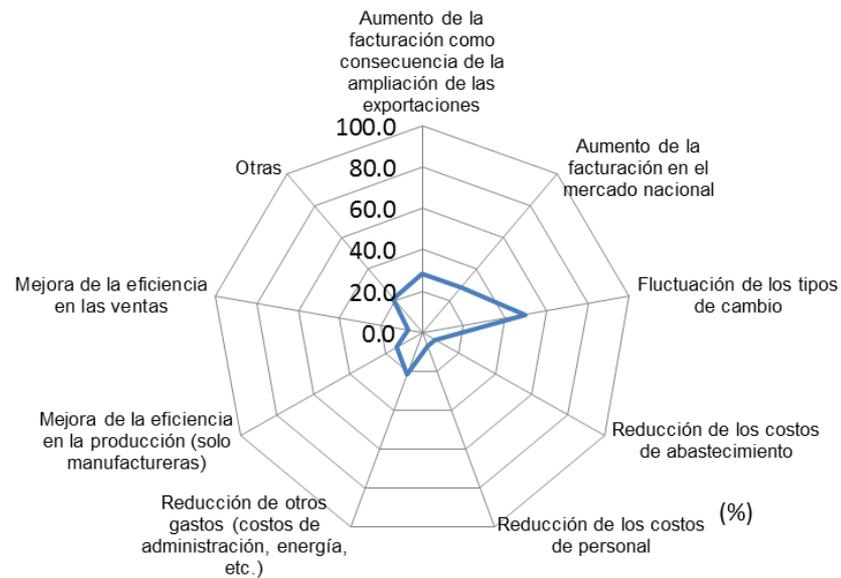
Colombia (n=5)



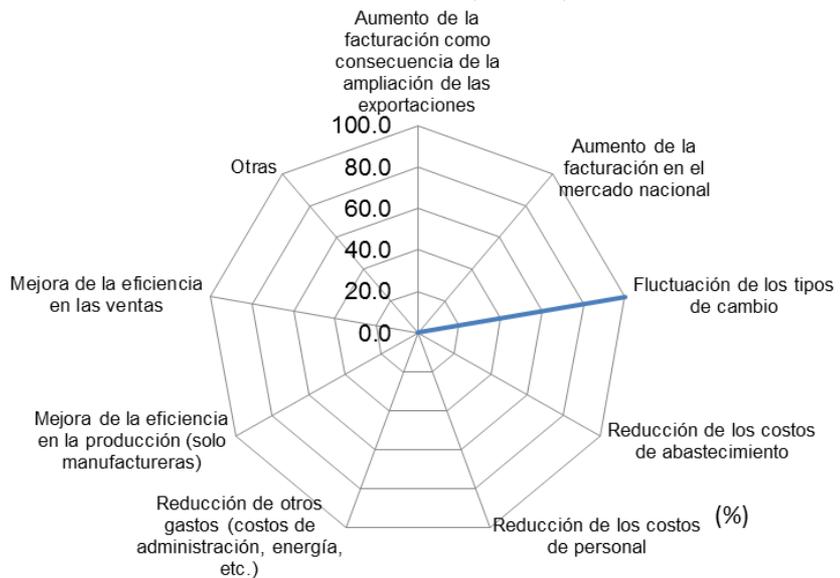
Perú (n=6)



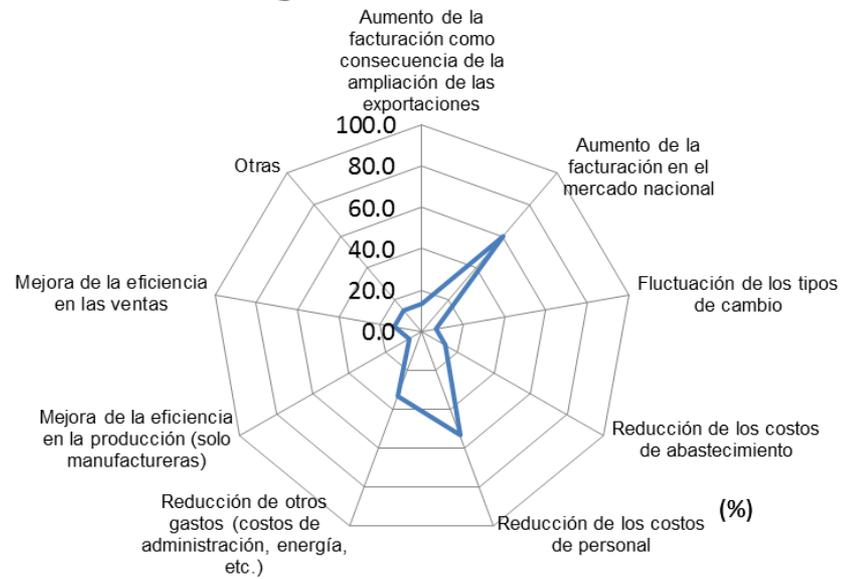
Chile (n=14)



Venezuela (n=1)



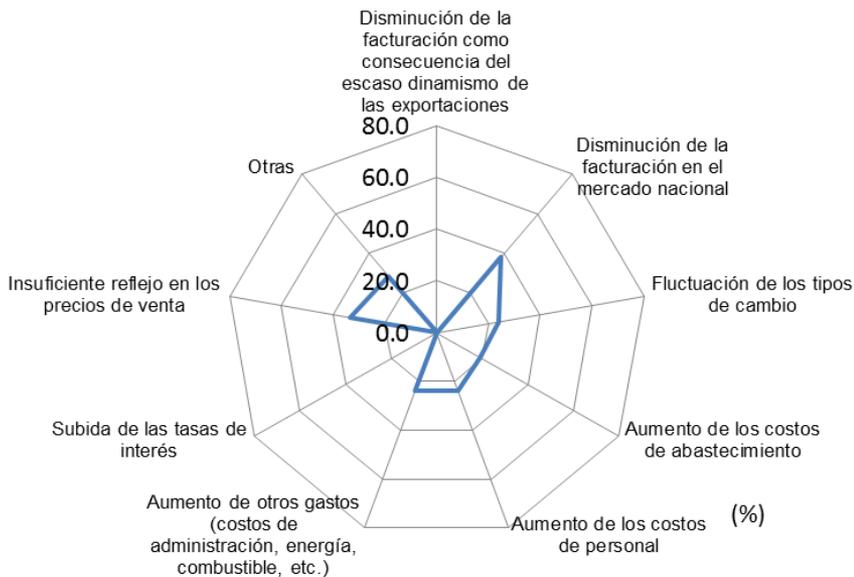
Argentina (n=15)



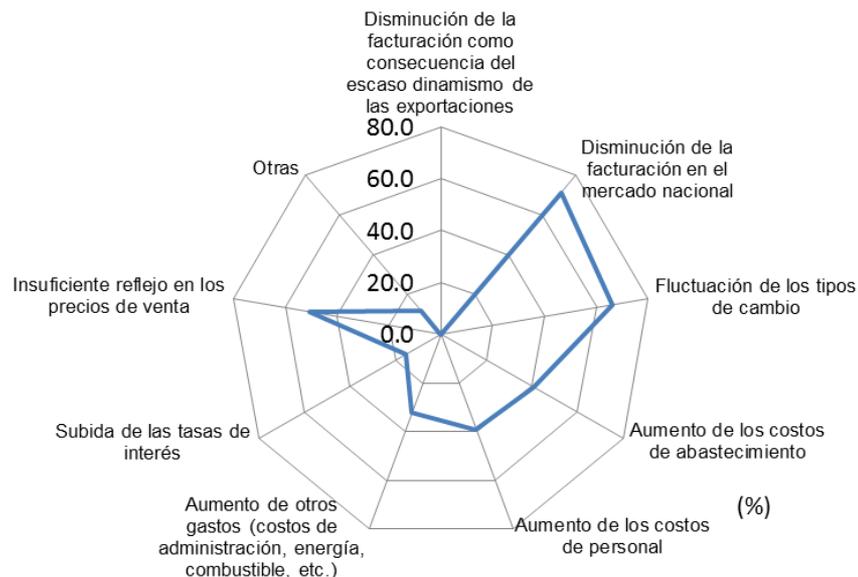
- Para el conjunto de América Latina, una elevada proporción de empresas señala la “disminución de la facturación en el mercado nacional”, la “fluctuación de los tipos de cambio” o el “insuficiente reflejo en los precios de venta” como razón para prever un empeoramiento de las ganancias empresariales para 2015.
- Se produce una espiral negativa: Caída de los precios de las materias primas→depreciación de la moneda local→aumento de la presión inflacionaria→subida de las tasas de interés→ralentización del consumo→insuficiente reflejo en los precios de venta→empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales.
- Por países, especialmente en Brasil, Colombia y Chile, donde la depreciación de la moneda local ha sido más fuerte, fue alta la proporción de empresas que citaron la “fluctuación de los tipos de cambio”.

	Número de respuesta válida	Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones	Disminución de la facturación en el mercado nacional	Fluctuación de los tipos de cambio	Aumento de los costos de abastecimiento	Aumento de los costos de personal	Aumento de otros gastos (costos de administración, energía, combustible, etc.)	Subida de las tasas de interés	Insuficiente reflejo en los precios de venta	Otras
América Latina	121	7.4	57.0	49.6	32.2	31.4	25.6	7.4	43.8	19.0
México	21	-	38.1	23.8	19.0	23.8	23.8	-	33.3	28.6
Venezuela	10	-	40.0	10.0	20.0	40.0	20.0	-	20.0	50.0
Colombia	10	30.0	50.0	80.0	50.0	10.0	-	-	60.0	-
Perú	5	40.0	60.0	20.0	40.0	40.0	40.0	-	60.0	20.0
Chile	11	9.1	36.4	54.5	18.2	18.2	27.3	-	36.4	27.3
Brasil	59	-	71.2	66.1	40.7	39.0	32.2	15.3	50.8	11.9
Argentina	5	60.0	60.0	-	-	20.0	-	-	20.0	20.0

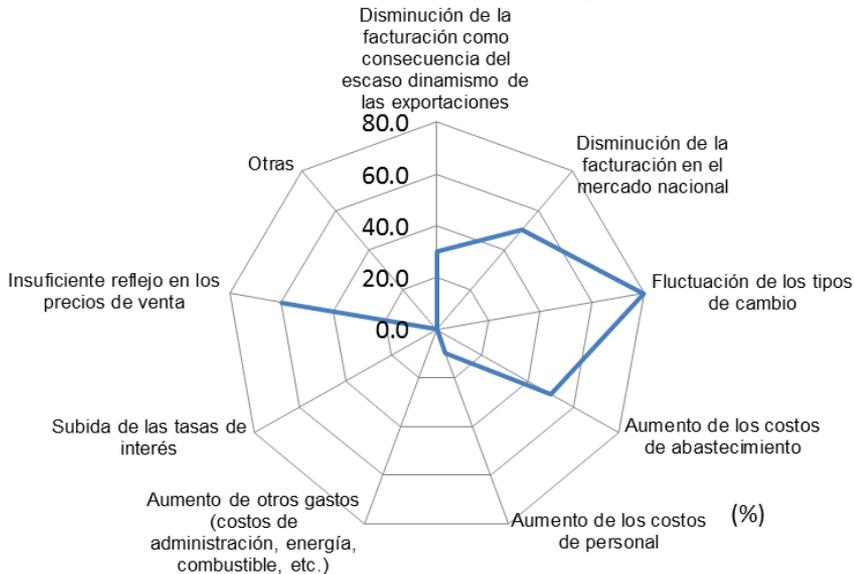
México (n=21)



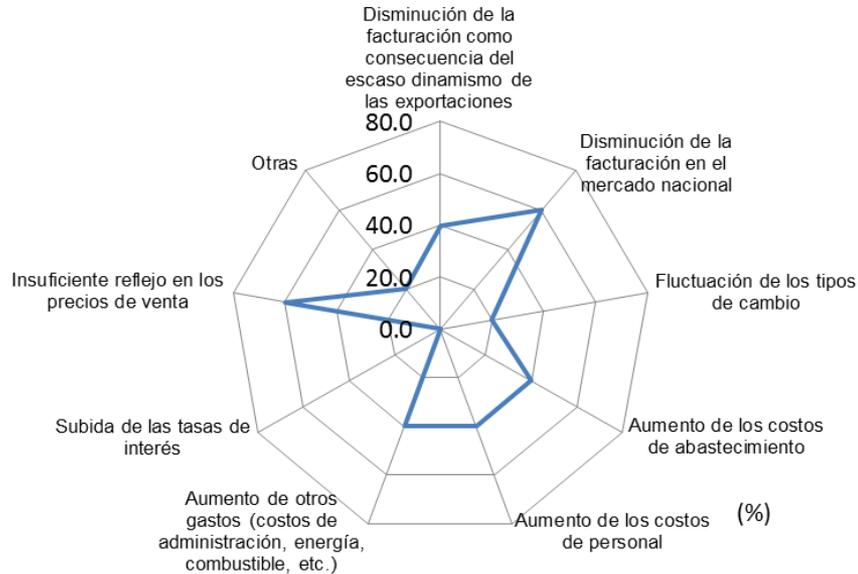
Brasil (n=59)



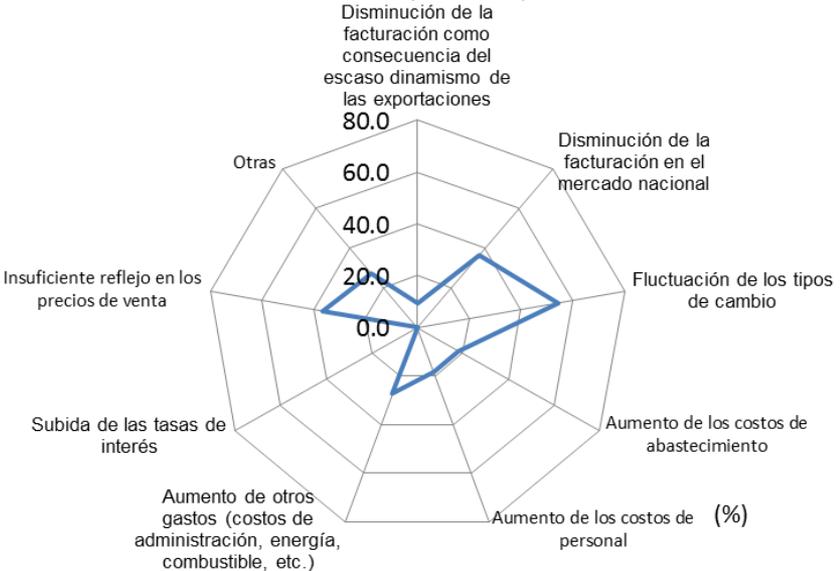
Colombia (n=10)



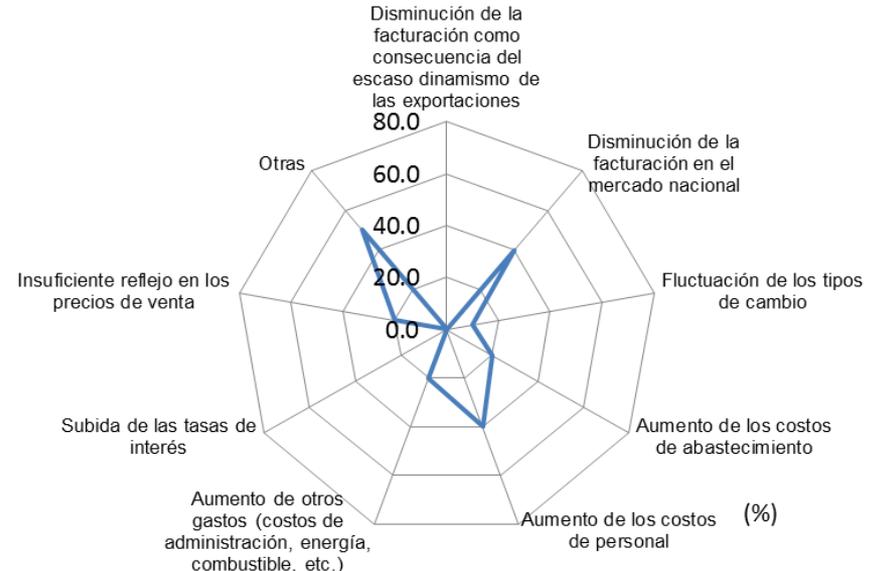
Perú (n=5)



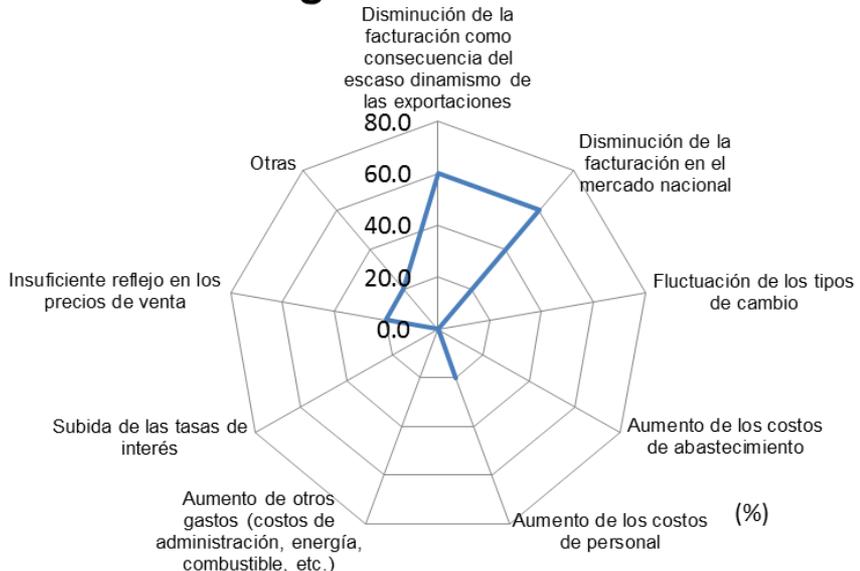
Chile (n=11)



Venezuela (n=10)



Argentina (n=5)

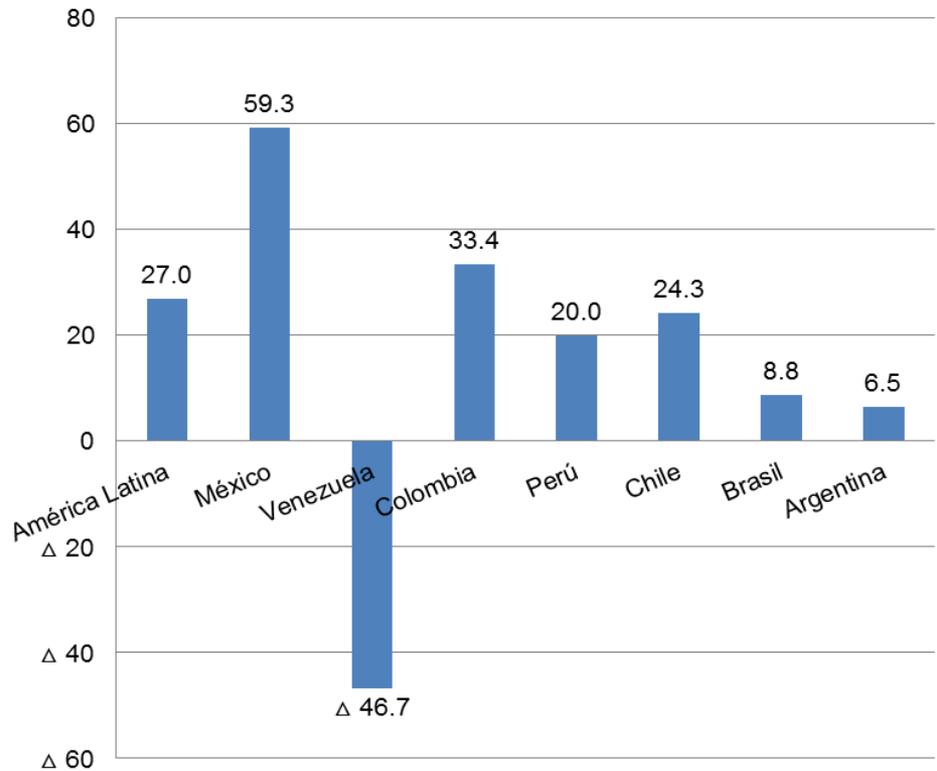


II-2-(1) Expectativas de ganancias empresariales para 2016 (comparativa año pasado)

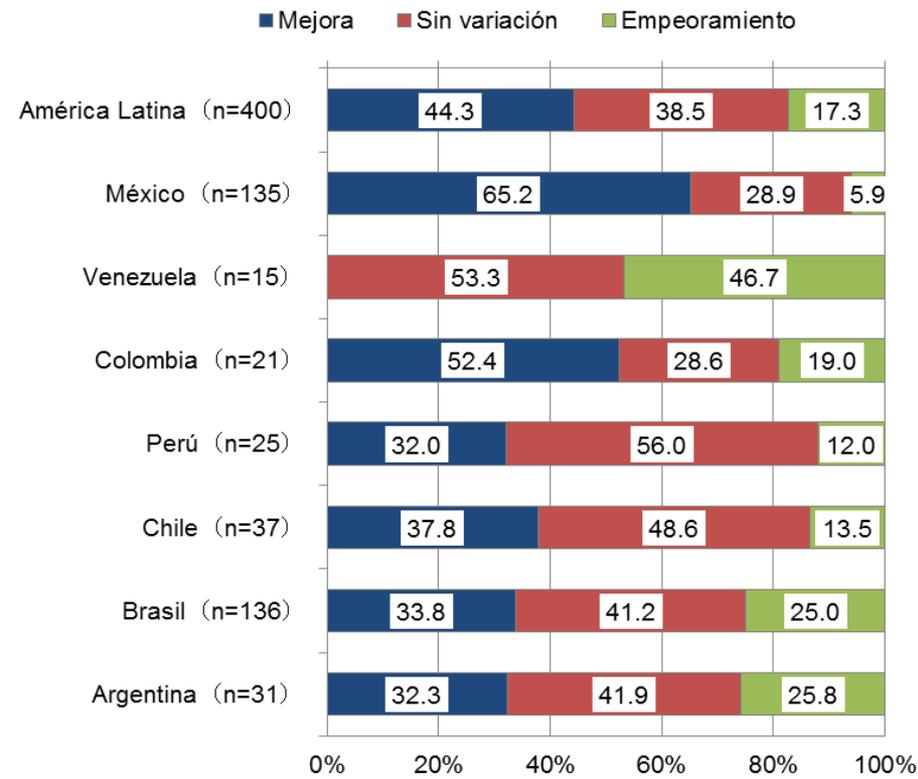
- Observando del ID (percepción del clima de negocios) para 2016 por países, destaca la percepción positiva existente en México.
- En el otro extremo, Venezuela fue el único país latinoamericano donde ninguna empresa eligió la opción “mejora”, lo cual refleja su difícil situación política.

Índice de dispersión (ID): Valor que se obtiene restando de la proporción de empresas que prevén “mejora” para 2016 con respecto al año anterior, la proporción de empresas que prevén “empeoramiento”

ID para 2016 por países



Perspectivas de ganancias empresariales para 2016 (comparativa año pasado)



II-2-(2) Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2016

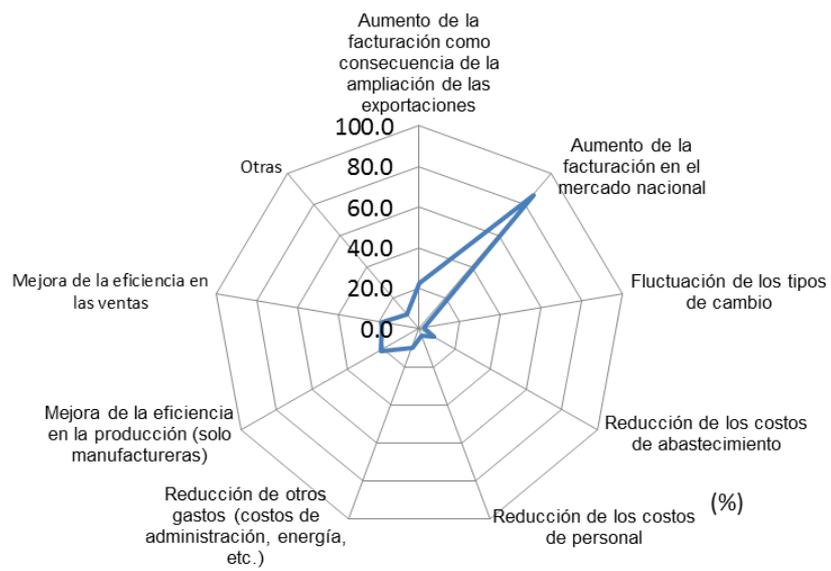
- Para toda América Latina, la proporción de empresas que citan el “aumento de la facturación en el mercado nacional” como razón para prever una mejora en las ganancias empresariales para 2016 es alta.
- Las expectativas de mejora en las ganancias empresariales se justifican de forma diferente en cada país: mientras que en Brasil y Argentina predomina una actitud empresarial defensiva de reducción de costos y otras medidas, en México, donde la industria automotriz marcha bien, muchas empresas muestran una actitud empresarial más agresiva.

Razones para una mejora de las expectativas de ganancias empresariales para 2016(Respuestas múltiples)

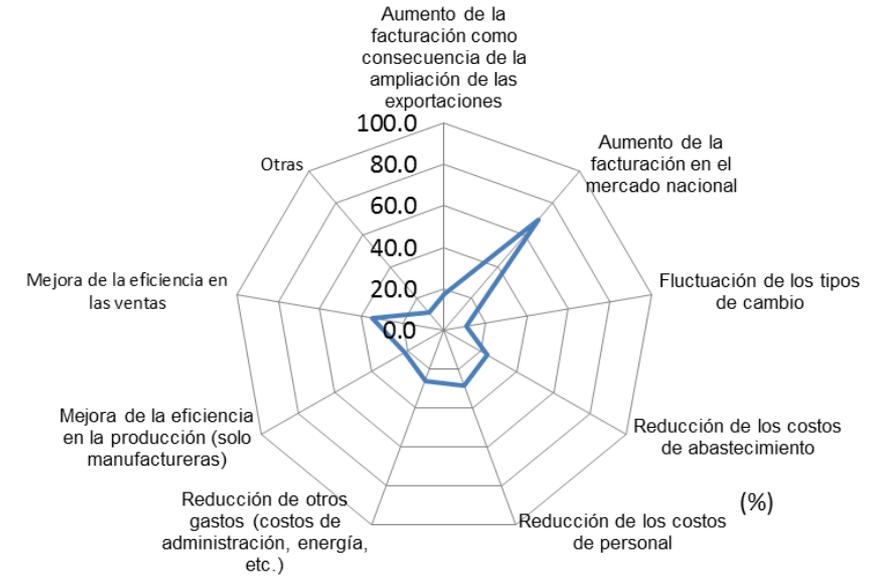
(Unidad:%)

	Número de respuesta válida	Aumento de la facturación como consecuencia de la ampliación de las exportaciones	Aumento de la facturación en el mercado nacional	Fluctuación de los tipos de cambio	Reducción de los costos de abastecimiento	Reducción de los costos de personal	Reducción de otros gastos (costos de administración, energía, etc.)	Mejora de la eficiencia en la producción (solo manufactureras)	Mejora de la eficiencia en las ventas	Otras
América Latina	177	22.6	78.0	6.2	11.3	11.3	15.3	19.2	23.7	10.7
México	88	22.7	86.4	2.3	8.0	3.4	10.2	21.6	18.2	9.1
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	11	27.3	72.7	18.2	9.1	-	-	-	54.5	-
Perú	8	25.0	62.5	-	-	12.5	25.0	12.5	37.5	12.5
Chile	14	28.6	57.1	14.3	7.1	-	14.3	14.3	7.1	21.4
Brasil	46	17.4	69.6	10.9	23.9	28.3	26.1	21.7	34.8	10.9
Argentina	10	30.0	90.0	-	-	30.0	20.0	20.0	-	20.0

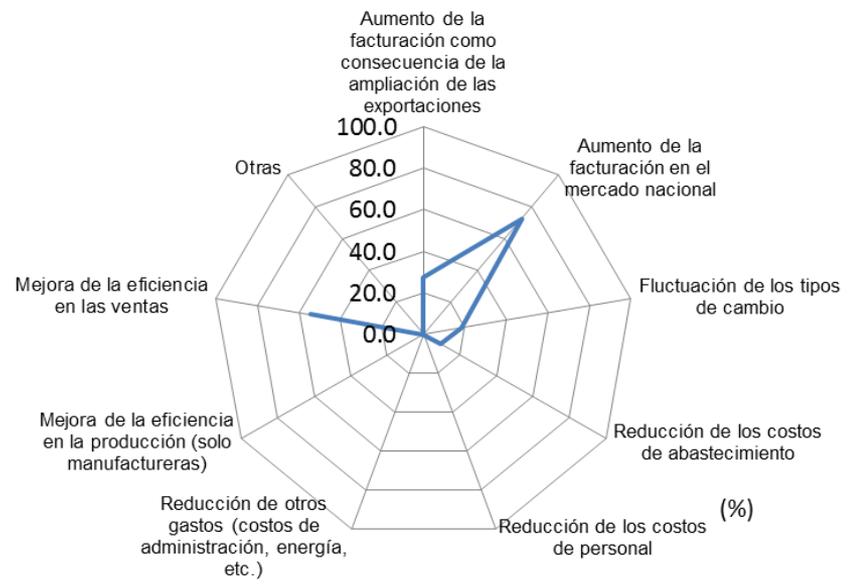
México(n=88)



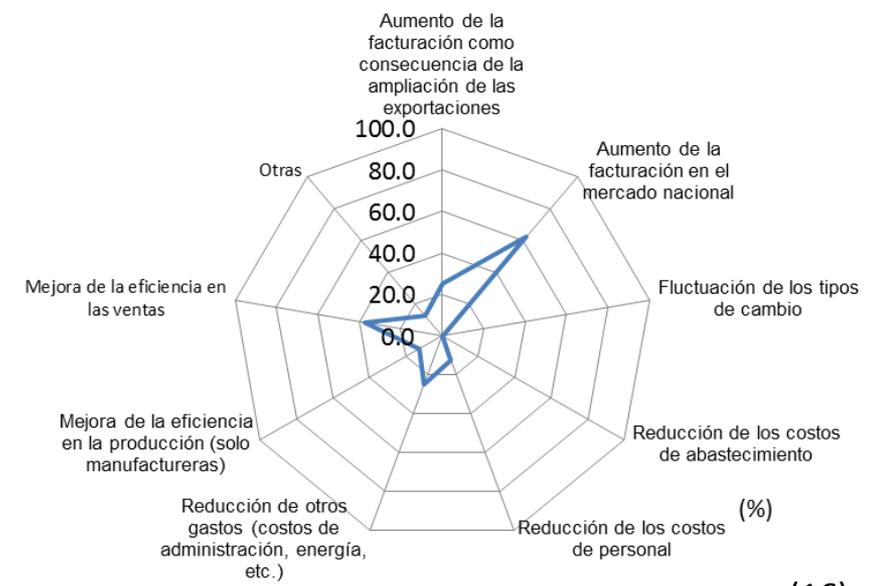
Brasil(n=46)



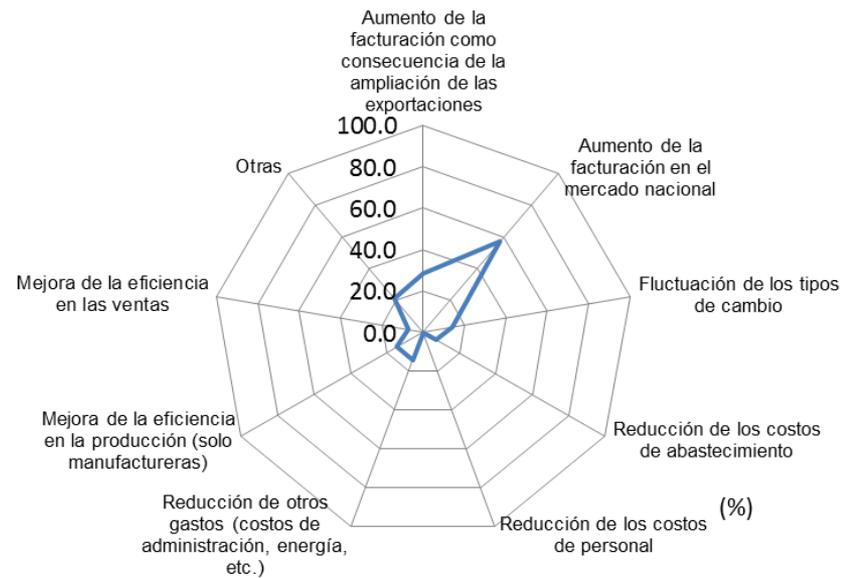
Colombia(n=11)



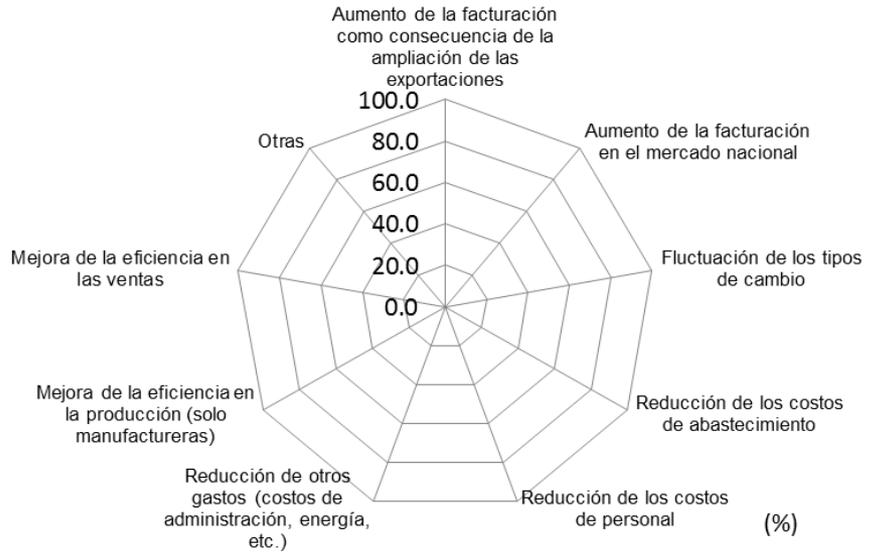
Perú(n=8)



Chile(n=14)

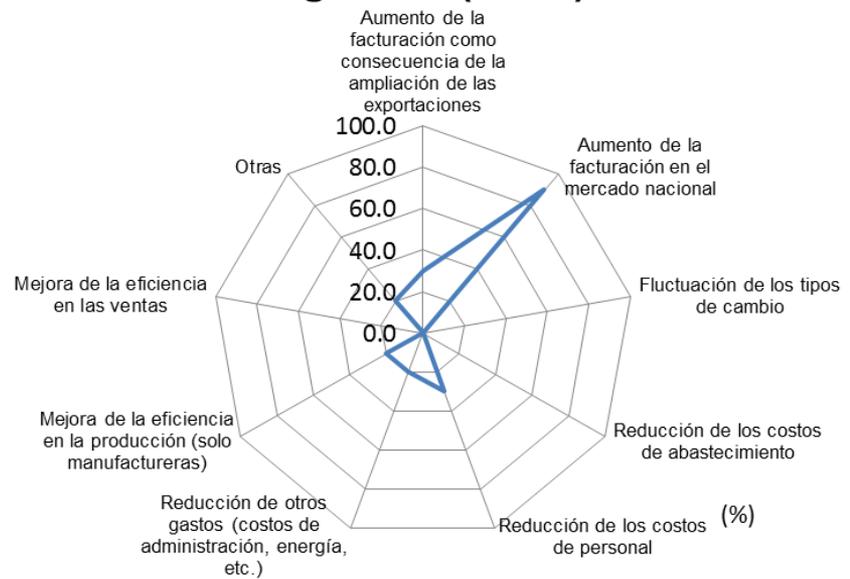


Venezuela(n=-)



Ninguna empresa espera mejora

Argentina(n=10)



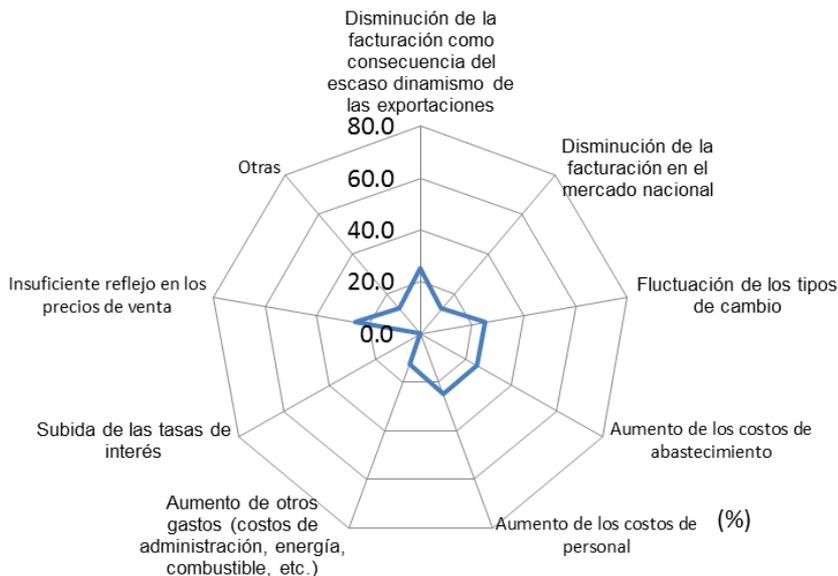
■ De las respuestas se desprende que las empresas tratan de hacer frente al aumento de los diversos costos y, debido a la contracción del mercado, tienen dificultades para reflejarlos en los precios de venta.

Razones para un empeoramiento de las expectativas de ganancias empresariales para 2016(Respuestas múltiples)

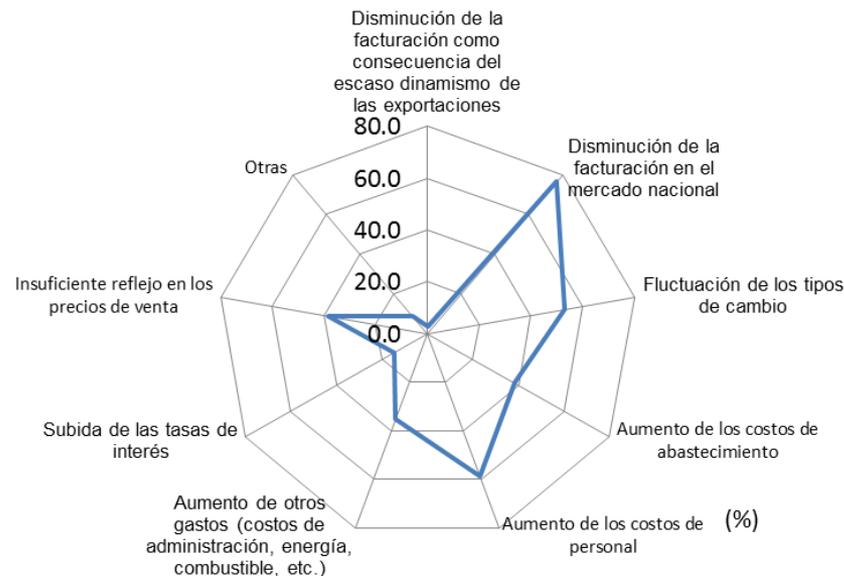
(Unidad:%)

	Número de respuesta válida	Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones	Disminución de la facturación en el mercado nacional	Fluctuación de los tipos de cambio	Aumento de los costos de abastecimiento	Aumento de los costos de personal	Aumento de otros gastos (costos de administración, energía, combustible, etc.)	Subida de las tasas de interés	Insuficiente reflejo en los precios de venta	Otras
América Latina	69	8.7	59.4	46.4	42.0	46.4	30.4	10.1	37.7	17.4
México	8	25.0	12.5	25.0	25.0	25.0	12.5	-	25.0	12.5
Venezuela	7	-	42.9	28.6	71.4	71.4	71.4	28.6	57.1	42.9
Colombia	4	25.0	75.0	50.0	50.0	-	25.0	-	25.0	-
Perú	3	33.3	33.3	-	33.3	33.3	-	-	33.3	33.3
Chile	5	-	60.0	40.0	40.0	-	-	-	40.0	60.0
Brasil	34	2.9	76.5	52.9	38.2	58.8	35.3	14.7	38.2	8.8
Argentina	8	12.5	50.0	75.0	50.0	50.0	25.0	-	37.5	12.5

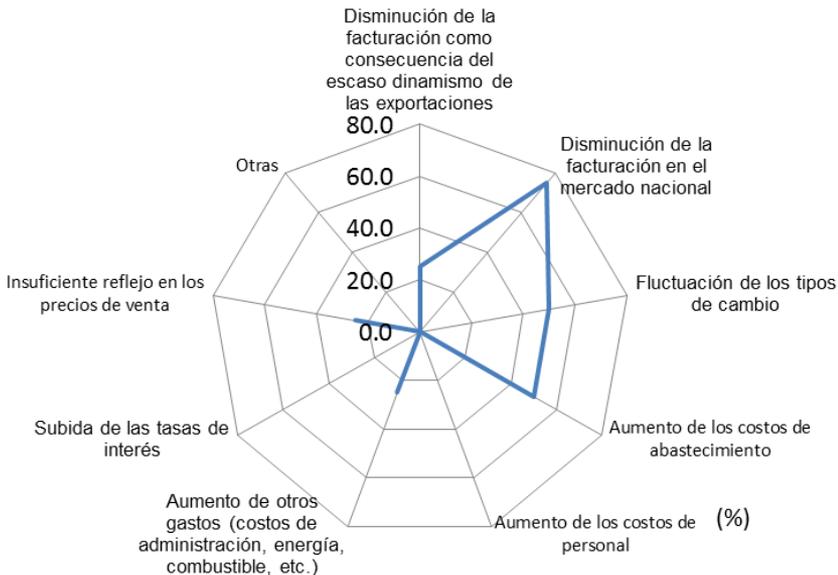
México (n=8)



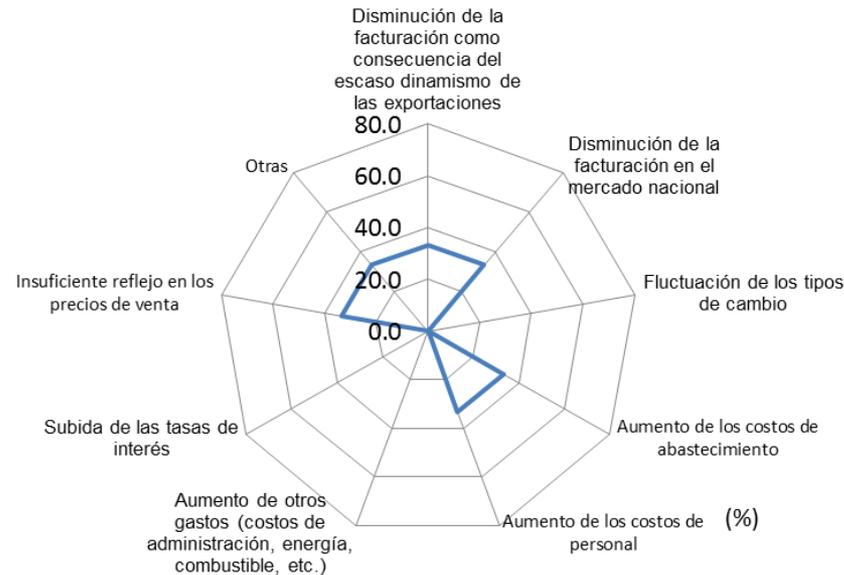
Brasil (n=34)



Colombia (n=4)

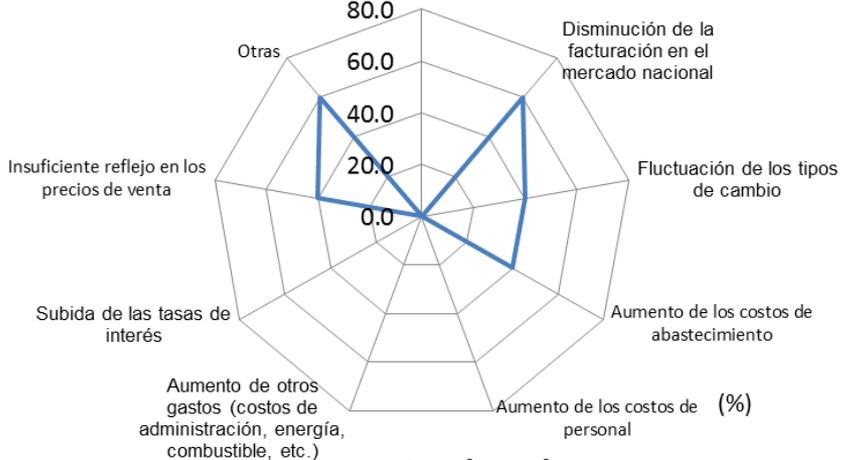


Perú (n=3)



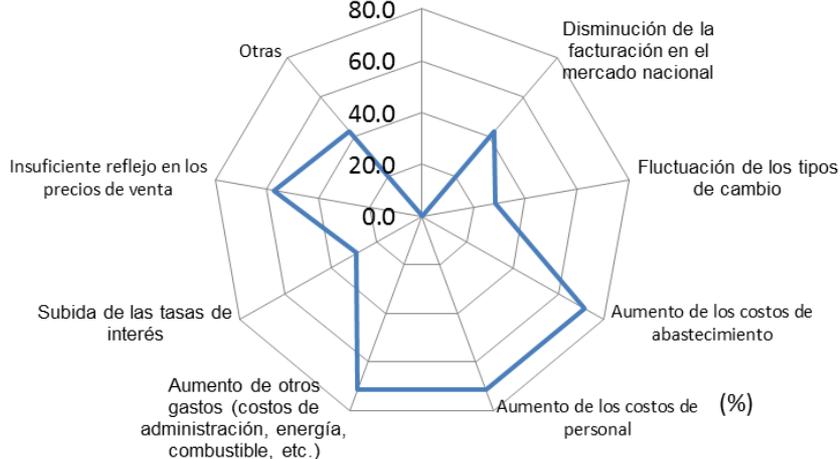
Chile(n=5)

Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones
80.0



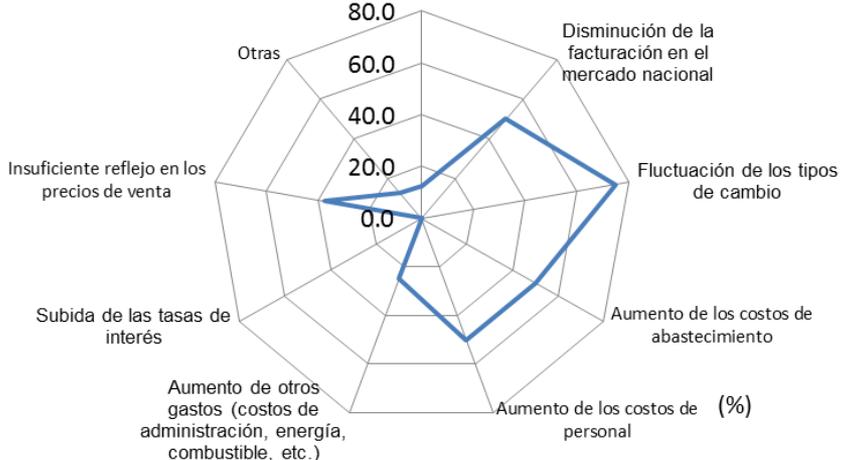
Venezuela(n=7)

Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones
80.0



Argentina(n=8)

Disminución de la facturación como consecuencia del escaso dinamismo de las exportaciones
80.0

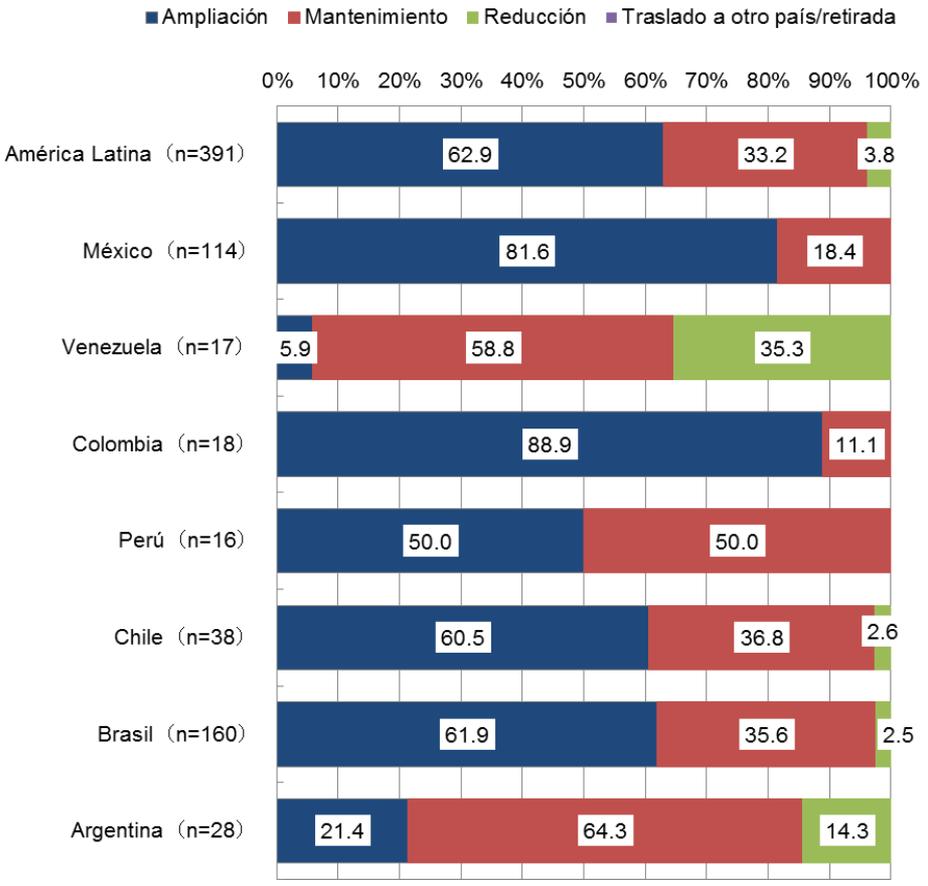


II-3-(1) Evolución de los negocios para los próximos uno o dos años

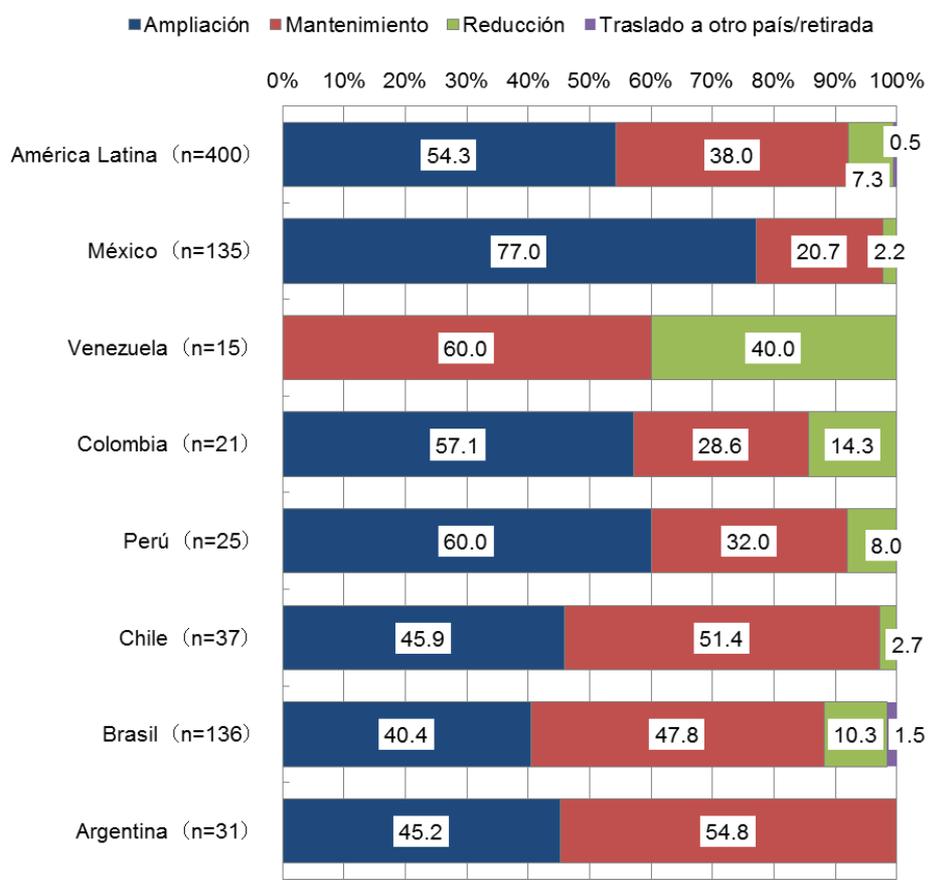
■ En cuanto a la evolución futura de los negocios en un plazo de uno o dos años, para toda América Latina la opción de respuesta “ampliación”, con un 54.3%, baja con respecto al estudio del años fiscal 2014. La opción “reducción”, por el contrario, sube. México mantiene su firmeza.

■ En Argentina, debido a las expectativas que despierta el cambio de partido en el Gobierno, se advierte una fuerte voluntad de ampliar negocios.

Estudio del año fiscal 2014



Estudio del año fiscal 2015



- Para el conjunto de América Latina, como razón para la ampliación de los negocios el “aumento de la facturación” representa una alta proporción.
- Por países, en Colombia, con gran población y cuyo mercado es objeto de atención, y en Argentina, donde hay grandes expectativas de una mejora del clima de negocios, es alta la proporción de empresas que señalan “gran desarrollo o potencial”, mientras que en Chile, un mercado maduro, esta opción representa una proporción pequeña.
- En México, ante las mayores oportunidades de proveer a fabricantes de vehículos completos, es alta la proporción de empresas que citan las “relaciones con clientes/proveedores”.

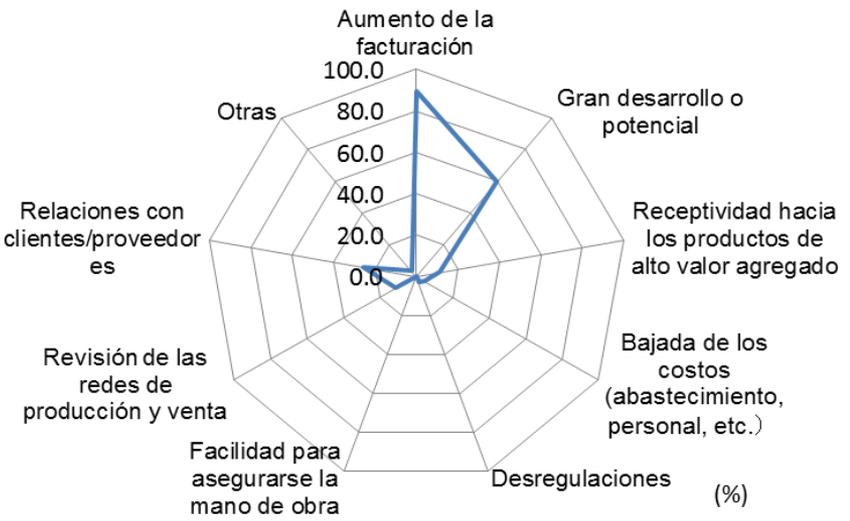
Razones de la ampliación(Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

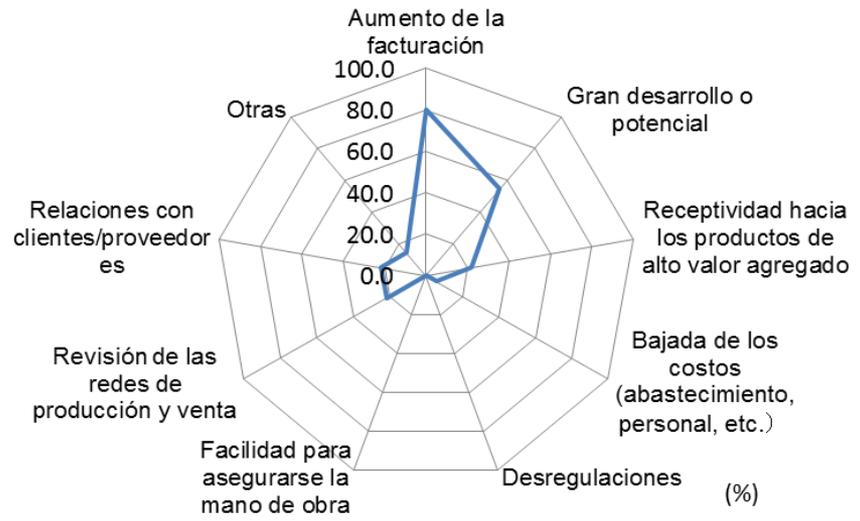
	Número de respuesta válida	Aumento de la facturación	Gran desarrollo o potencial	Receptividad hacia los productos de alto valor agregado	Bajada de los costos (abastecimiento, personal, etc.)	Desregulaciones	Facilidad para asegurarse la mano de obra	Revisión de las redes de producción y venta	Relaciones con clientes/proveedores	Otras
América Latina	217	84.8	58.1	15.7	4.1	5.5	0.5	13.8	20.7	7.8
México	104	89.4	59.6	11.5	4.8	2.9	-	11.5	26.0	3.8
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	12	91.7	83.3	25.0	-	-	8.3	16.7	8.3	-
Perú	15	73.3	60.0	6.7	-	6.7	-	6.7	6.7	6.7
Chile	17	94.1	23.5	23.5	-	-	-	17.6	11.8	5.9
Brasil	55	80.0	54.5	21.8	5.5	-	-	21.8	21.8	14.5
Argentina	14	64.3	78.6	14.3	7.1	57.1	-	-	14.3	21.4

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

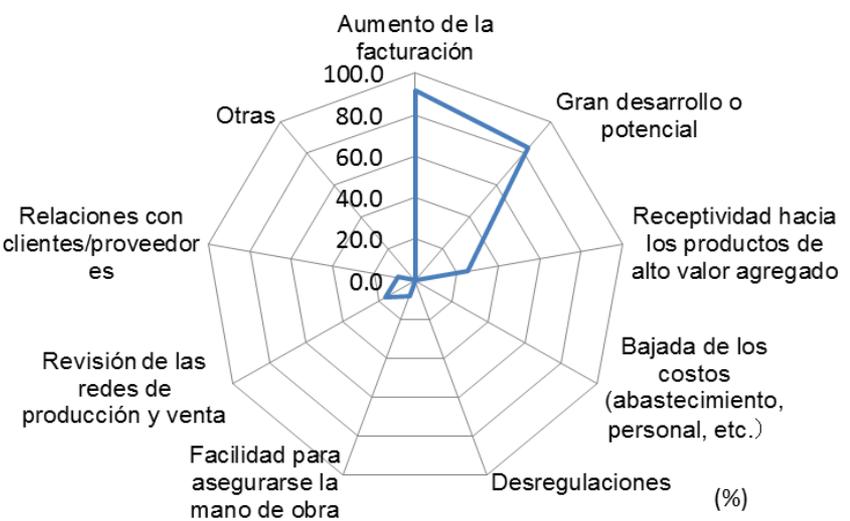
México(n=104)



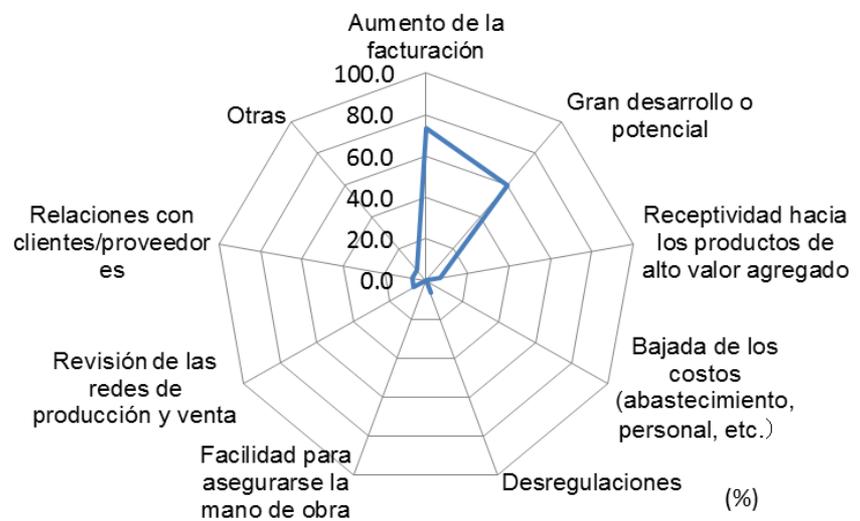
Brasil(n=55)



Colombia(n=12)

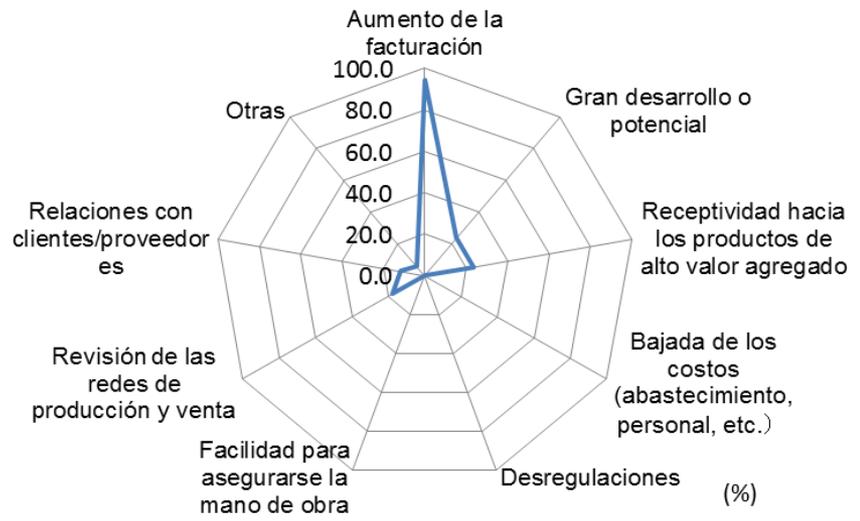


Perú(n=15)

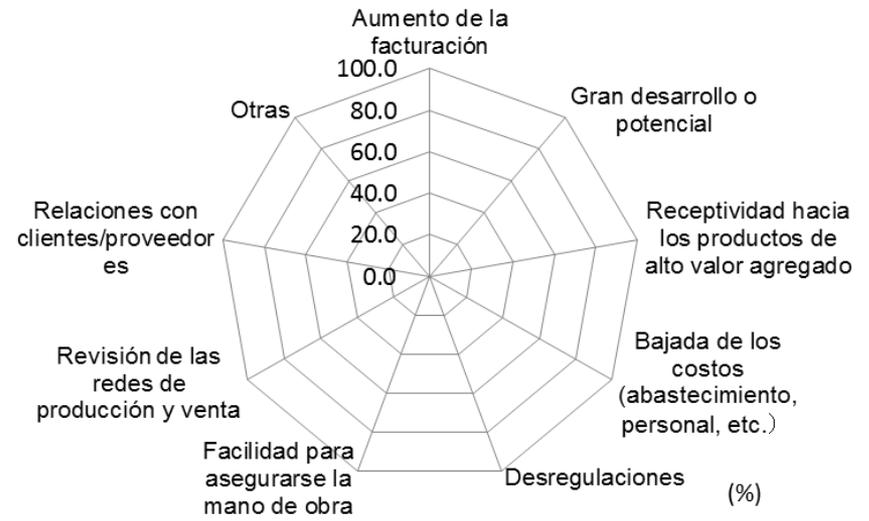


II-3-(2) Evolución de los negocios para los próximos uno o dos años: Razones de la ampliación

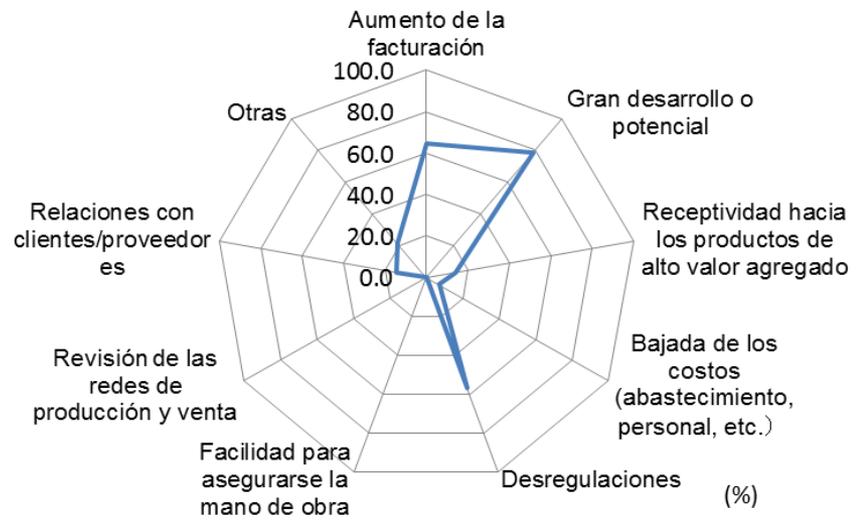
Chile(n=17)



Venezuela(n=-)



Argentina(n=14)



Ninguna empresa prevé ampliación de los negocios

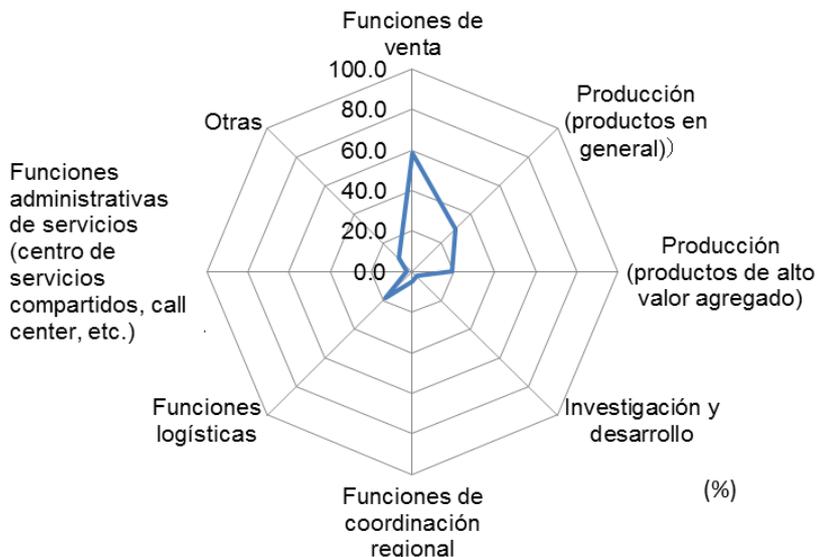
- En el conjunto de América Latina, es alta la proporción de empresas que citan como objeto de ampliación las “funciones de venta”.
- Por países, en Argentina, México y Brasil, en respuesta a medidas políticas o necesidades del mercado, es alta la proporción de empresas que citan “producción (productos de alto valor agregado)” como función objeto de ampliación.
- Por otra parte, en Colombia, donde muchas de las empresas japonesas son importadoras-comercializadoras, es alta la proporción de empresas que citan las “funciones de venta”.

Funciones objeto de ampliación(Respuestas múltiples)

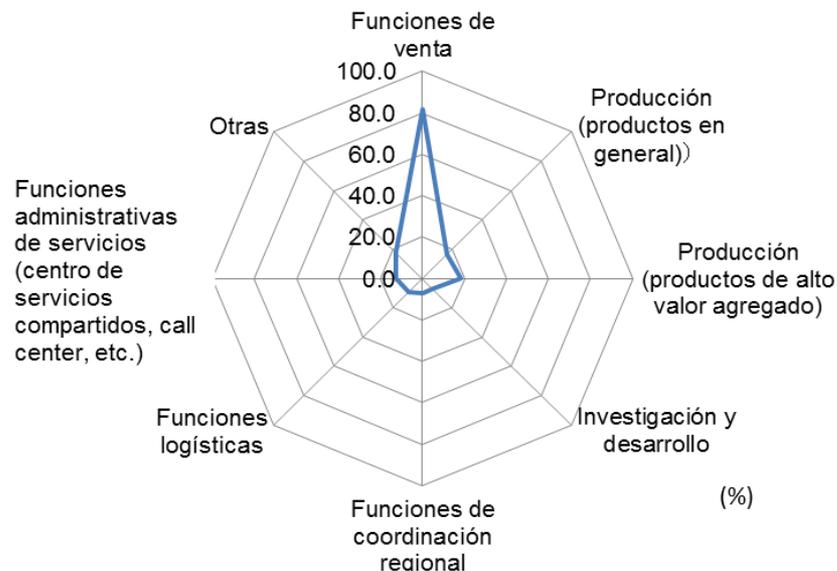
(Unidad:%)

	Número de respuesta válida	Funciones de venta	Producción (productos en general))	Producción (productos de alto valor agregado)	Investigación y desarrollo	Funciones de coordinación regional	Funciones logísticas	Funciones administrativas de servicios (centro de servicios compartidos, call center, etc.)	Otras
América Latina	217	69.1	22.6	18.0	5.1	8.3	15.2	6.9	12.4
México	104	58.7	29.8	19.2	2.9	4.8	18.3	2.9	9.6
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	12	91.7	16.7	8.3	8.3	16.7	8.3	16.7	-
Perú	15	80.0	13.3	13.3	6.7	13.3	20.0	6.7	6.7
Chile	17	64.7	17.6	11.8	-	17.6	5.9	11.8	17.6
Brasil	55	81.8	16.4	18.2	7.3	7.3	9.1	12.7	18.2
Argentina	14	71.4	14.3	28.6	14.3	14.3	28.6	-	21.4

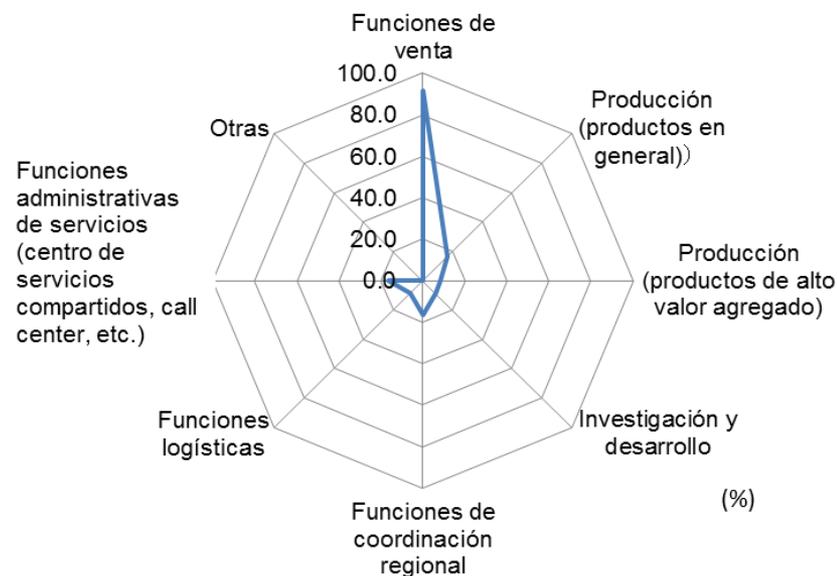
México(n=104)



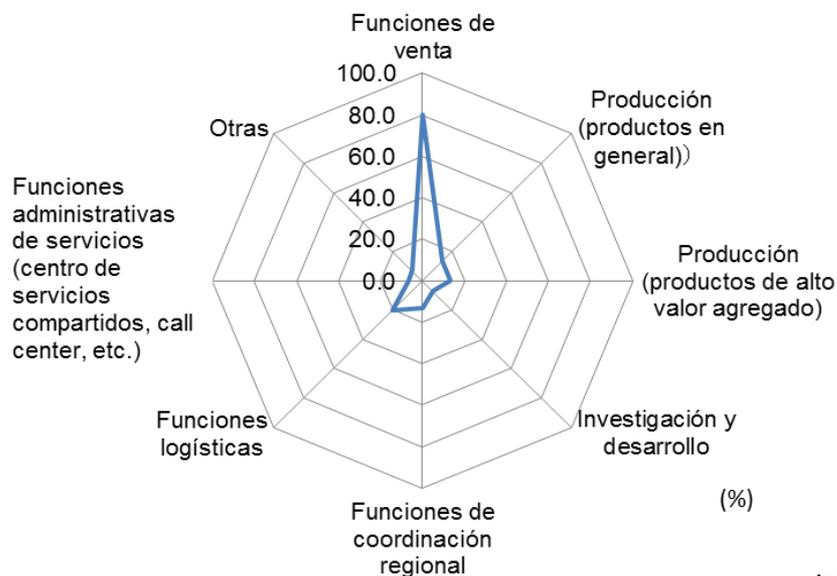
Brasil(n=55)



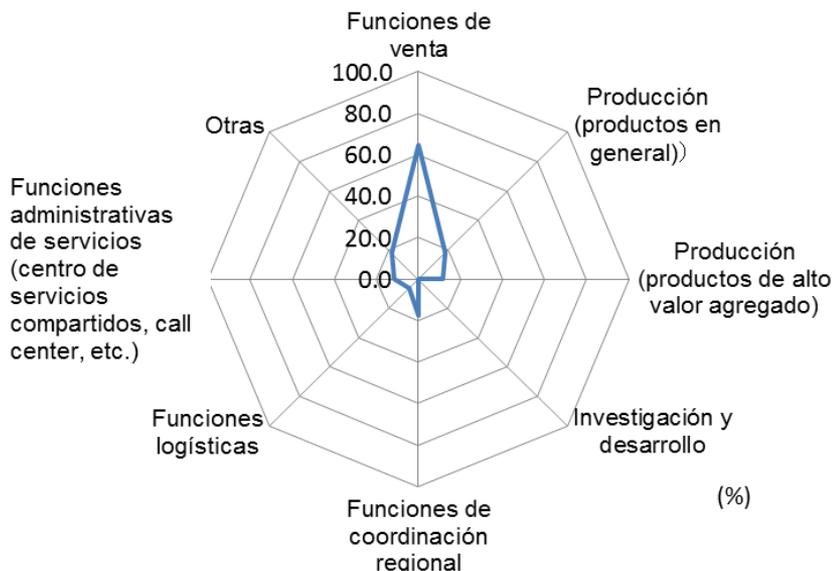
Colombia(n=12)



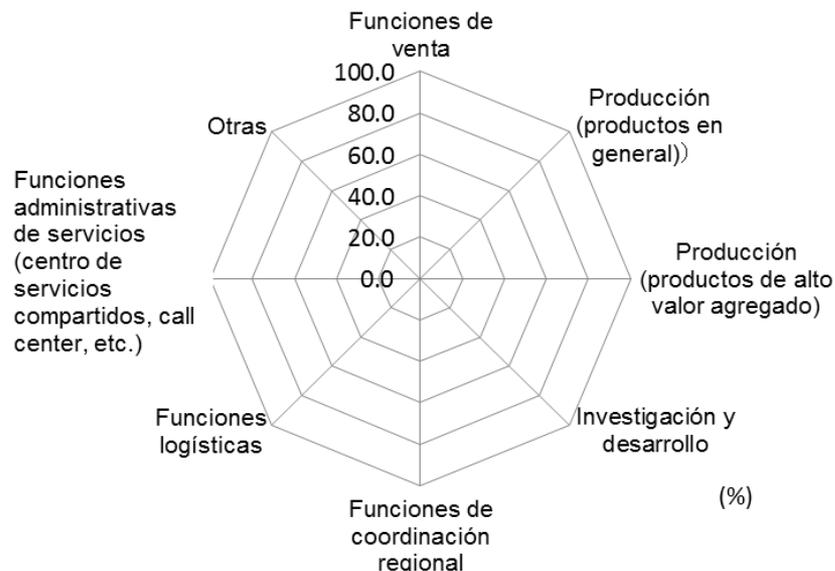
Perú(n=15)



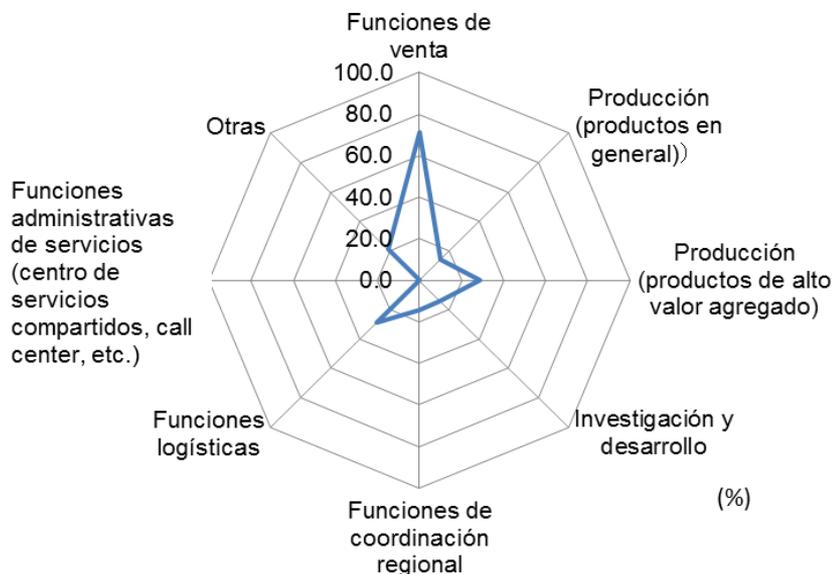
Chile(n=17)



Venezuela(n=-)



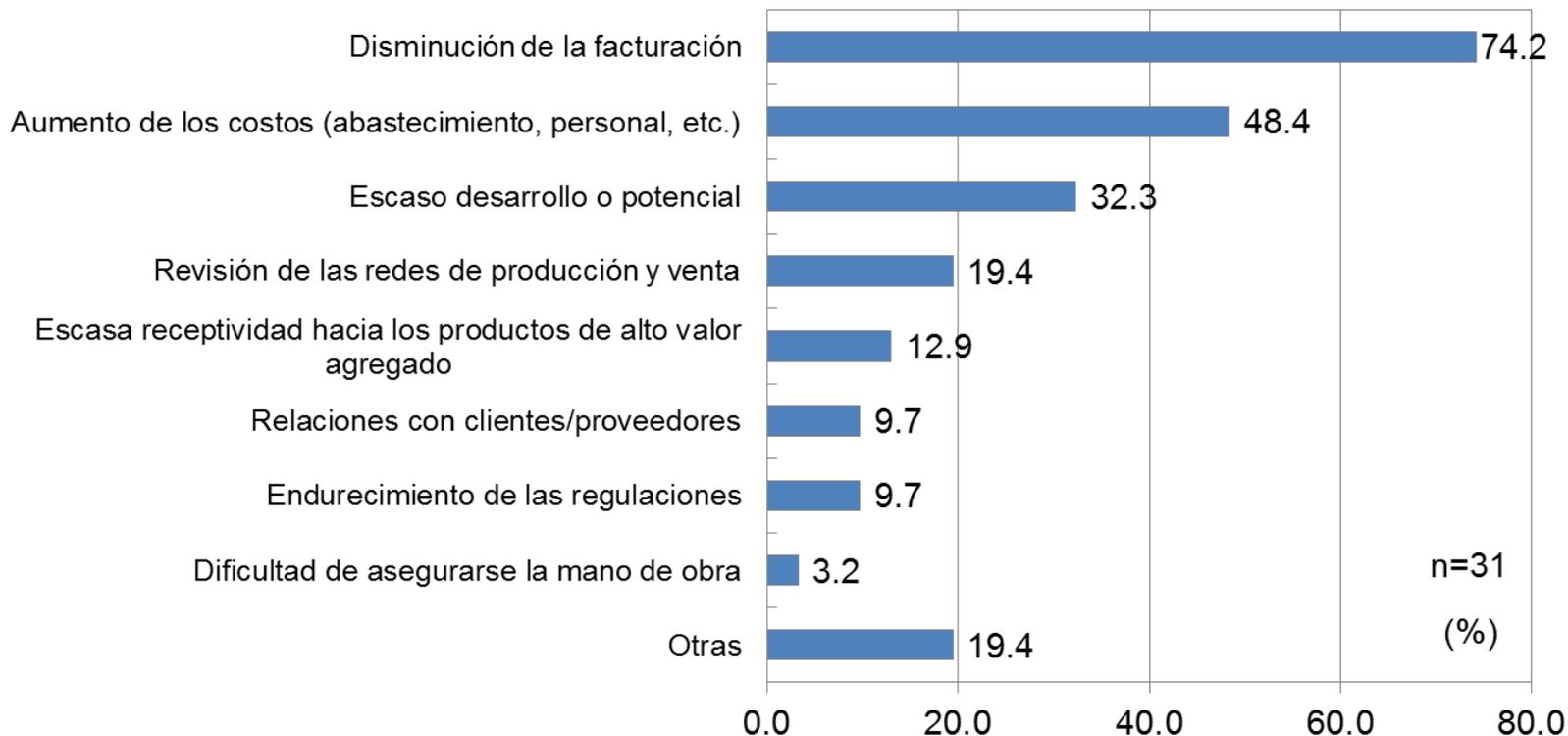
Argentina(n=14)



Ninguna empresa prevé ampliación de los negocios

- El porcentaje de empresas que respondieron “reducción” o “traslado a otro país/retirada” fue, en conjunto, del 7.8%.
- En Venezuela, donde la opción “reducción” alcanza un nivel alto (40.0%), casi todas las empresas marcan todas las opciones, con mayor concentración en “disminución de la facturación”.
- En Brasil, único país donde se recoge la respuesta “traslado a otro país/retirada”, es alta la proporción de empresas que alegan como razón la “disminución de la facturación” y el “aumento de los costos”.

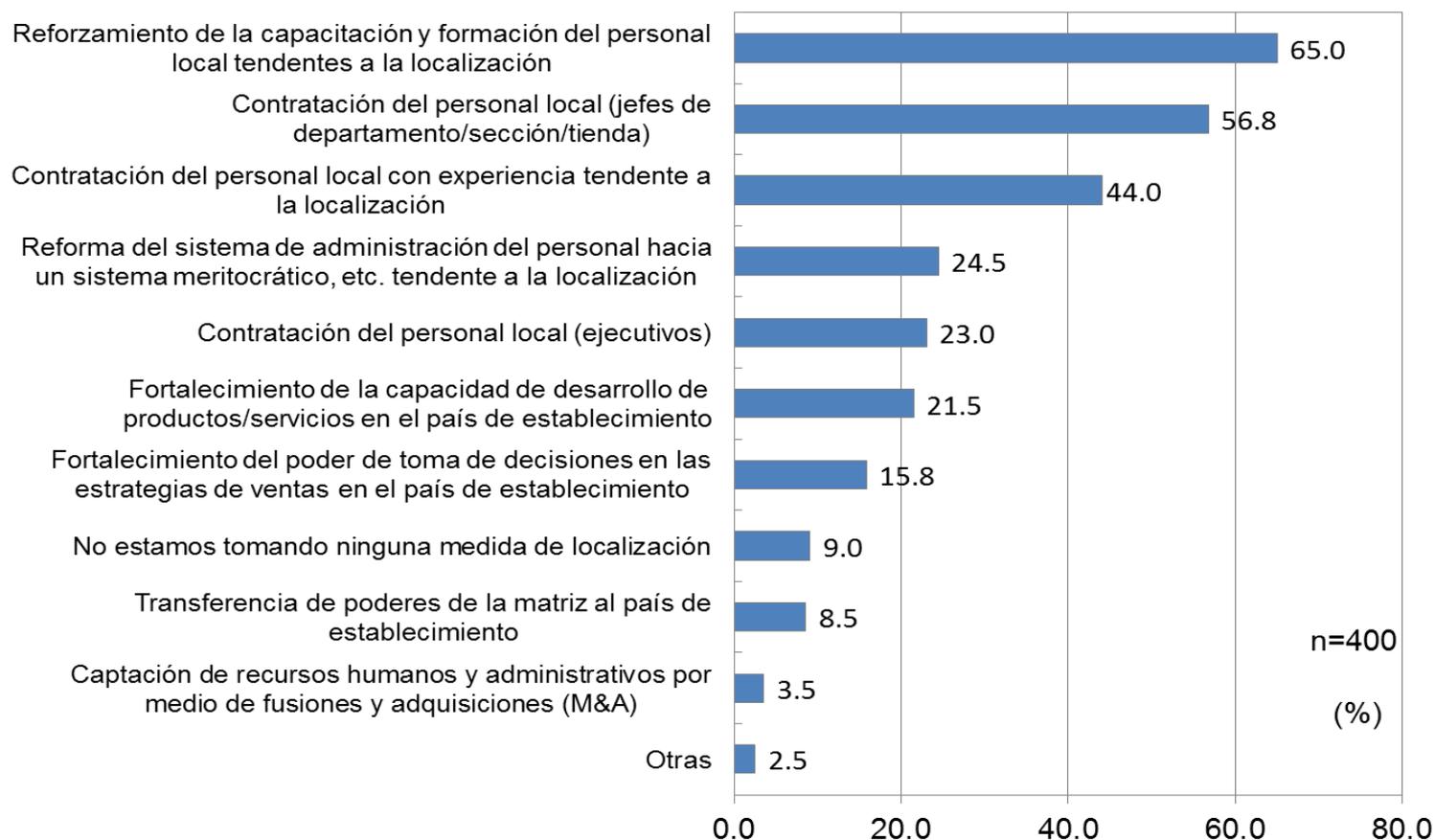
**Razones de “reducción” y “traslado/retirada”
(conjunto de América Latina, Respuestas múltiples)**



II-3-(5) Medidas dirigidas a la localización de las actividades

■ En orden de frecuencia, las más citadas fueron el “reforzamiento de la capacitación y formación del personal local tendentes a la localización” (65.0%), la “contratación de personal local (jefes de departamento/sección, responsable de tienda)” (56.8%) y la “contratación de personal local con experiencia tendente a la localización” (44.0%).

Medidas dirigidas a la localización de las actividades (conjunto de América Latina, Respuestas múltiples)



II-3-(6) Problemas a la hora de promover la localización de las actividades

- Entre los problemas que afectan a la parte japonesa el citado en mayor proporción es “dificultades idiomáticas de los residentes japoneses” (26.0%), mientras que, entre los que afectan a la parte local, lo es la “capacidad y mentalidad del personal local” (52.0%).
- Por países, en México, Brasil y Chile, donde hay muchos residentes japoneses, es especialmente alta la proporción de la respuesta “dificultades idiomáticas de los residentes japoneses”. Por otra parte, en México, destaca por su alta proporción la respuesta “alto nivel de movilidad laboral de los candidatos a ocupar puestos ejecutivos”.

Problemas a la hora de promover la localización de las actividades (conjunto de América Latina, respuestas múltiples)

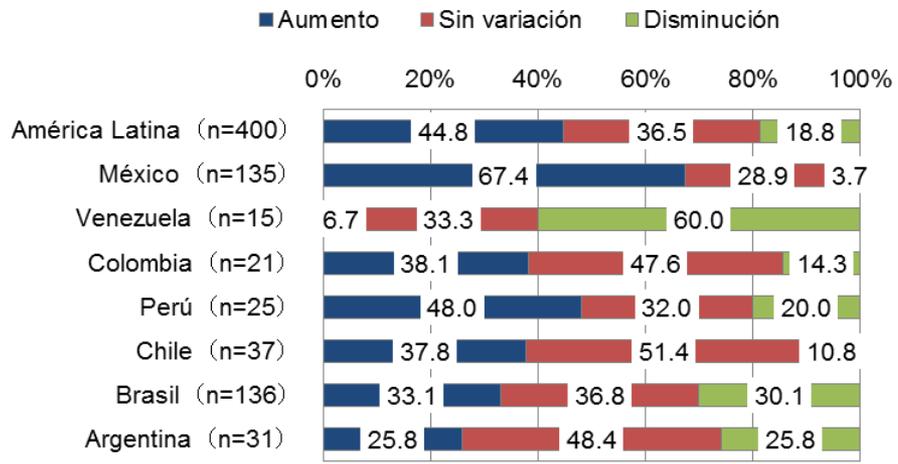


II-3-(7) Variación en el número de empleados locales y residentes japoneses

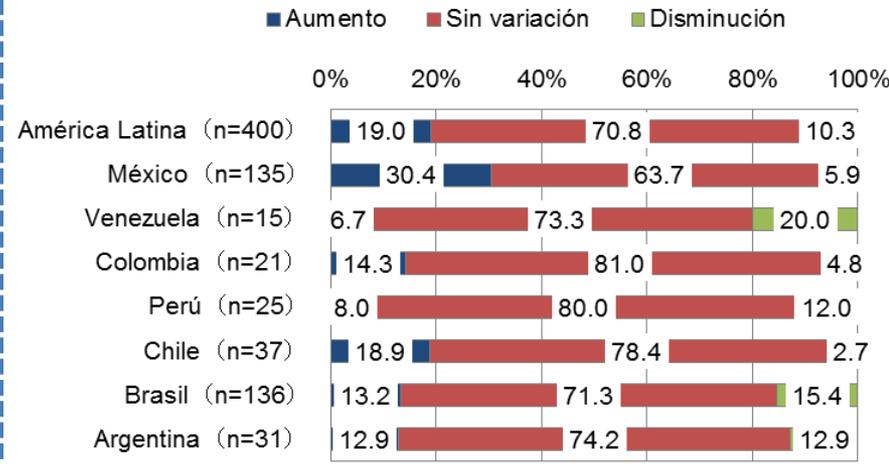
■ Con respecto al número de empleados locales y residentes japoneses, en México, donde la industria automotriz tiene gran pujanza, y en Colombia, objeto de atención como tercer mercado más importante de América Latina, una alta proporción de empresas señala la opción “aumento” tanto en lo referente al último año como a las previsiones para el futuro.

Número de empleados locales

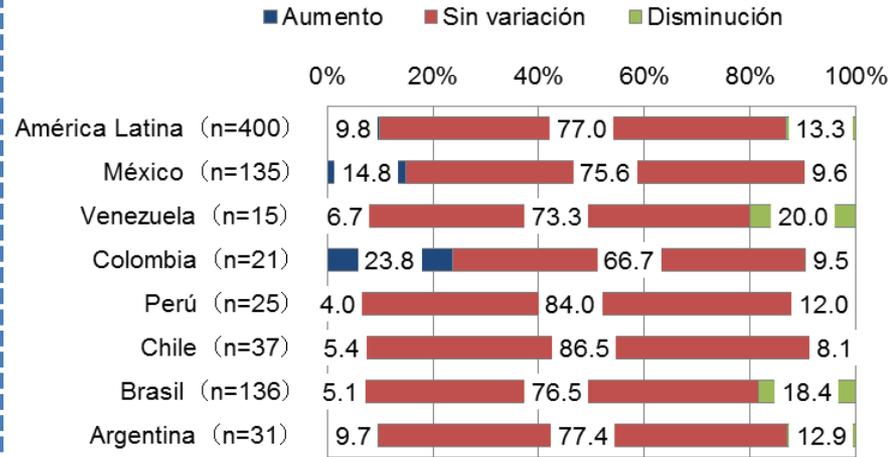
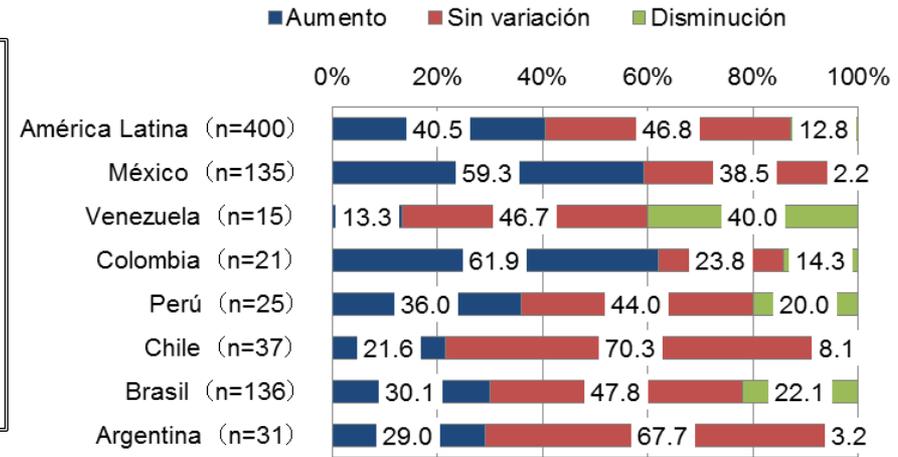
Último año



Número de residentes japoneses



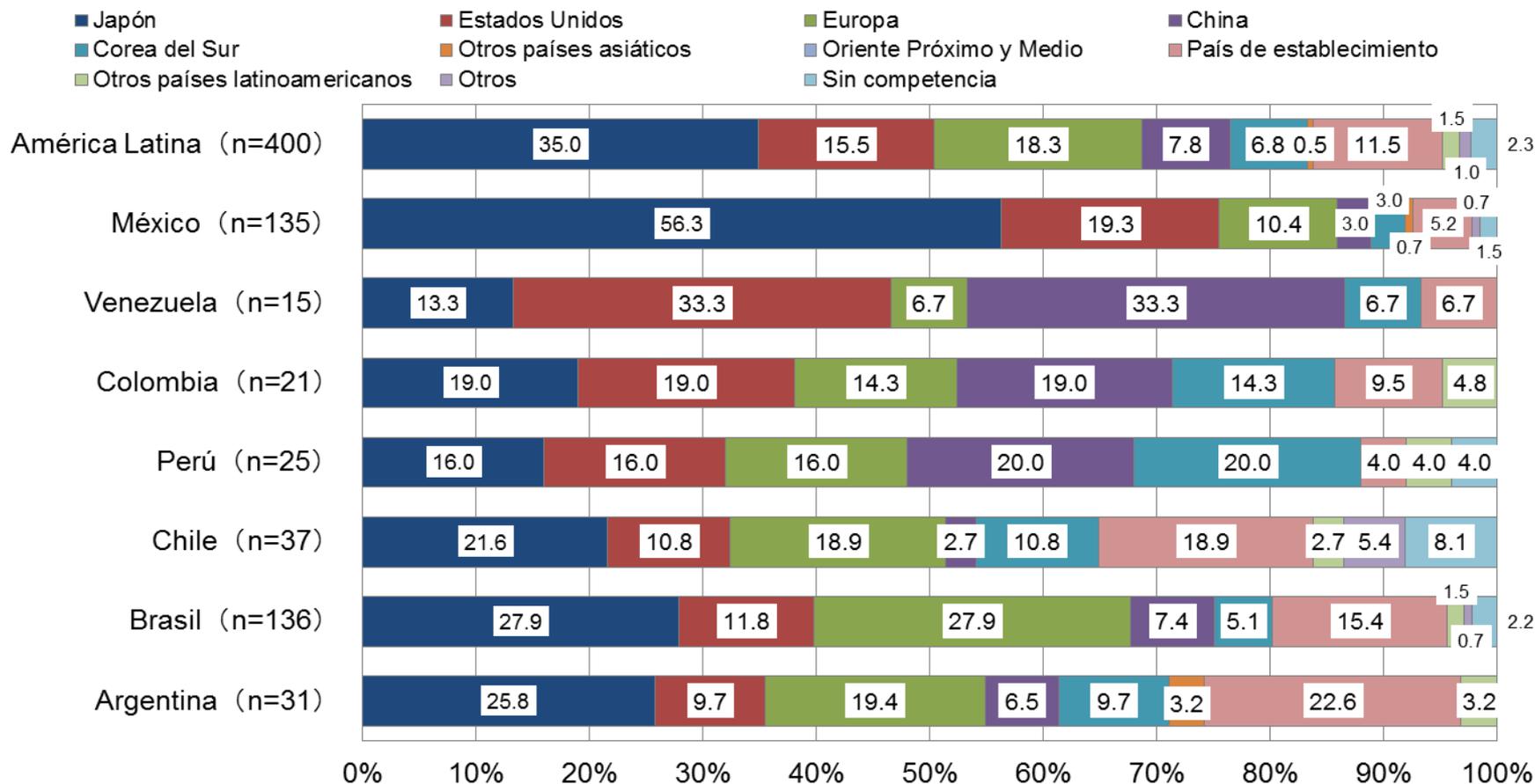
Previsión



■ Por países, en México, donde muchas empresas japonesas están presentes en la industria automotriz, se alcanza la proporción más alta de empresas que señalan a otras empresas japonesas como las competidoras más directas (56.3%). En Brasil, la proporción de competidores europeos es alta.

■ En Colombia, Perú y Chile, que han adoptado políticas aperturistas, se facilita el establecimiento de nuevas empresas y la competencia se está diversificando.

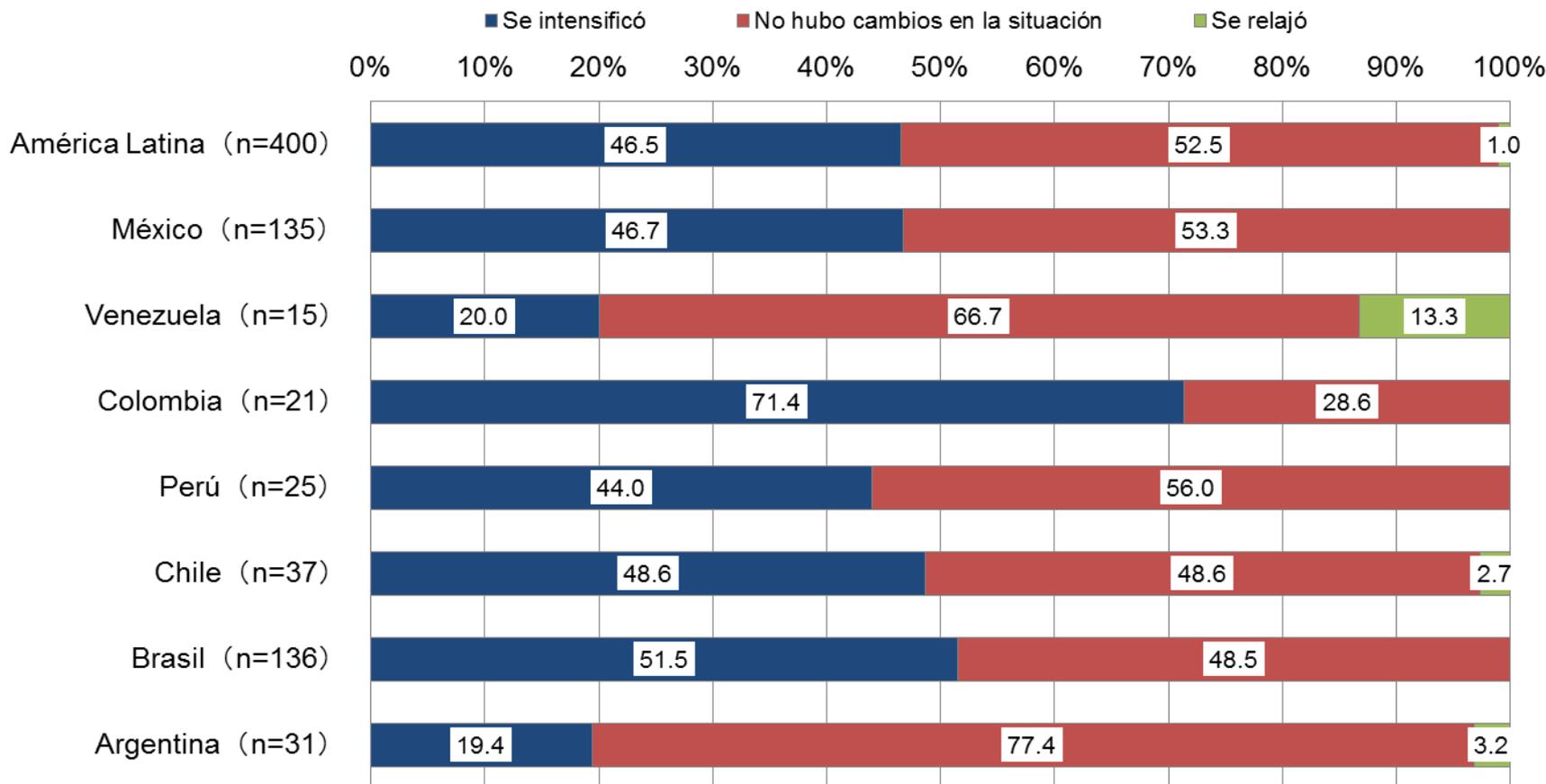
Origen de los competidores más directos en la misma rama industrial



II-4-(2) Medidas para reforzar la presencia en el mercado: cambios en la competencia

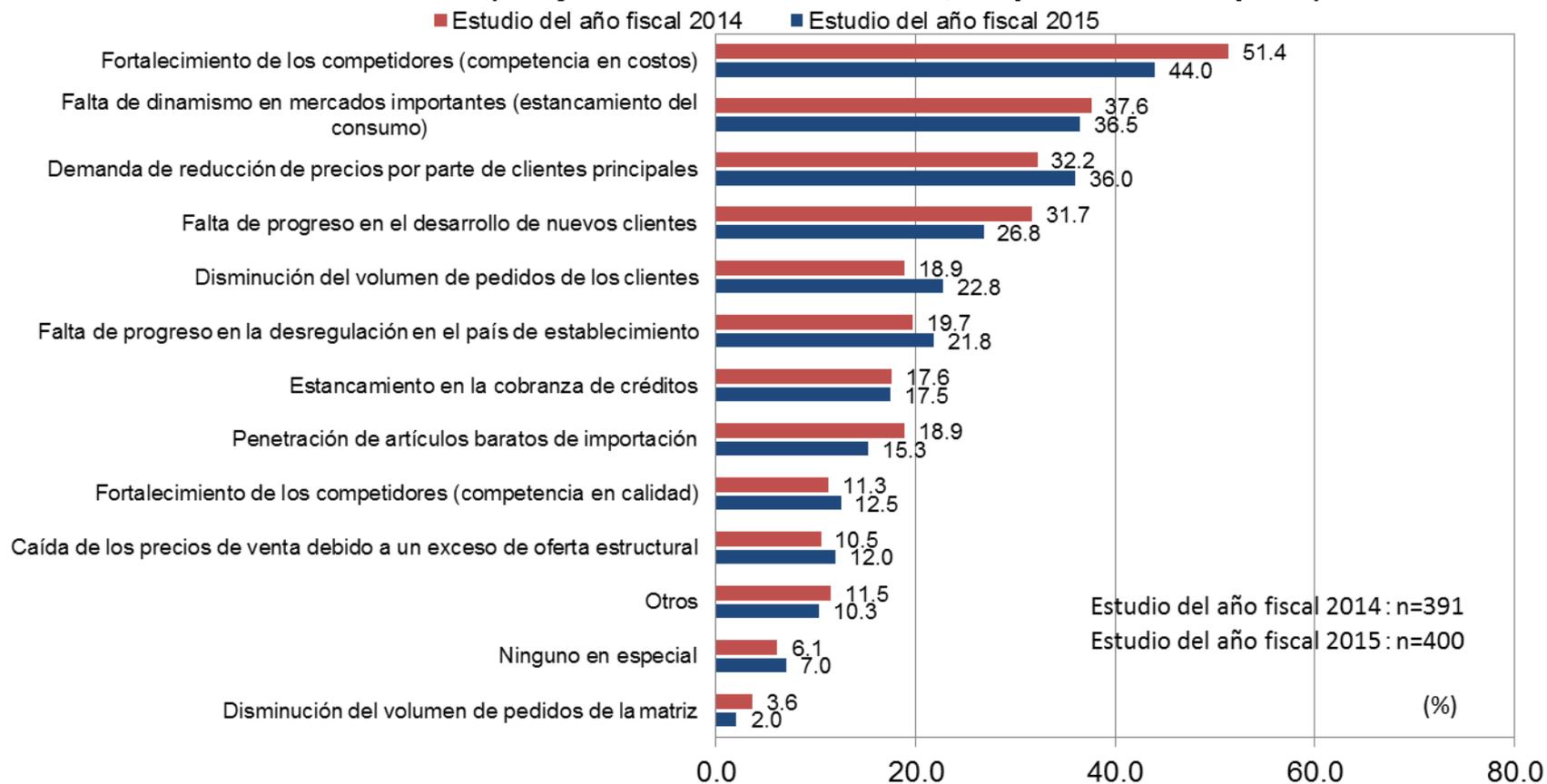
- Sobre los cambios en la competencia durante el último año, el país donde una mayor proporción de empresas eligen la opción “se intensificó” es Colombia, que suma a la facilidad de penetración la amplitud de su mercado, por lo que la competencia sigue intensificándose.
- Venezuela es el único país donde se registra la respuesta “se relajó”. Debido al duro clima de negocios, las empresas continúan retirándose del país y la competencia se está relajando.

Cambios en la competencia durante el último año



- Entre los problemas que afrontan actualmente en sus actividades de venta y comercialización, muchas empresas señalan el “fortalecimiento de los competidores (competencia en los costos)”
- A consecuencia de la recesión que afecta a los países latinoamericanos, la proporción de empresas que eligen las opciones “demanda de reducción de precios por parte de clientes principales” y “disminución del volumen de pedidos de los clientes” sube con respecto al estudio del año fiscal 2014.

Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de ventas y comercialización (conjunto de América Latina, respuestas múltiples)



- En Brasil, muchas empresas señalan la “falta de dinamismo en mercados importantes (estancamiento del consumo)” y en Argentina la “falta de progreso en la desregulación en el país de establecimiento”, mientras que son pocas las que señalan el “fortalecimiento de los competidores (competencia en los costos)”.
- El decaimiento económico que sufre Brasil y el difícil clima de negocios creado por el control de divisas y las limitaciones a la importación impuestos por el gobierno anterior en Argentina parecen estar detrás de estas tendencias.

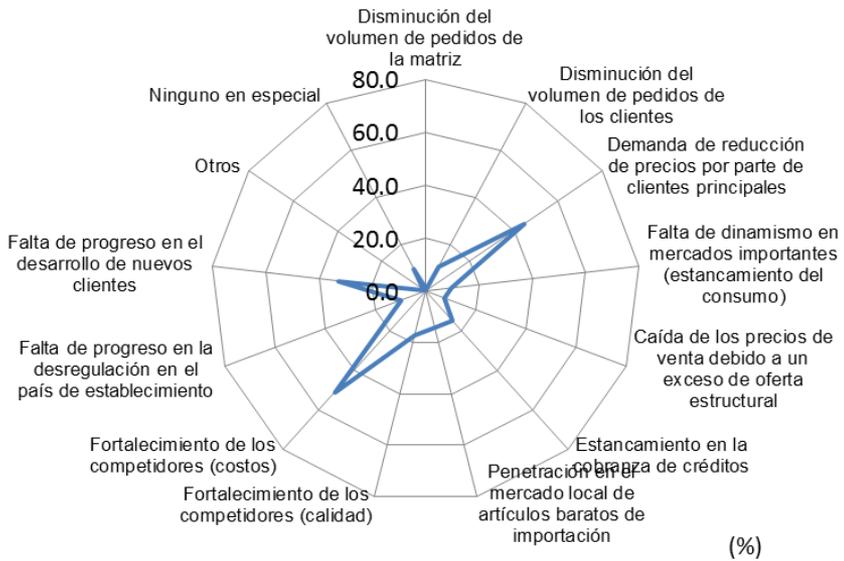
Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de ventas y comercialización(Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

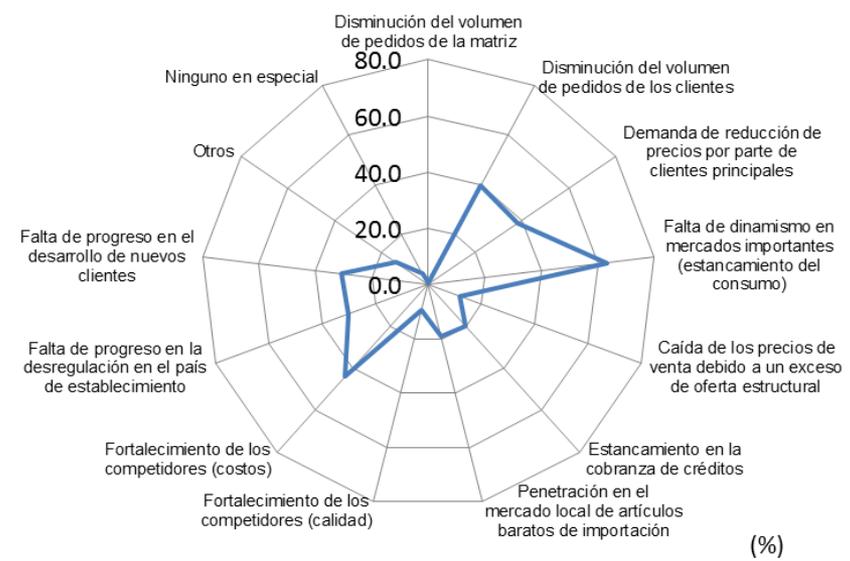
	Número de respuesta válida	Disminución del volumen de pedidos de la matriz	Disminución del volumen de pedidos de los clientes	Demanda de reducción de precios por parte de clientes principales	Falta de dinamismo en mercados importantes (estancamiento del consumo)	Caída de los precios de venta debido a un exceso de oferta estructural	Estancamiento en la cobranza de créditos	Penetración en el mercado local de artículos baratos de importación	Fortalecimiento de los competidores (calidad)	Fortalecimiento de los competidores (costos)	Falta de progreso en la desregulación en el país de establecimiento	Falta de progreso en el desarrollo de nuevos clientes	Otros	Ninguno en especial
América Latina	400	2.0	22.8	36.0	36.5	12.0	17.5	15.3	12.5	44.0	21.8	26.8	10.3	7.0
México	135	0.7	10.4	44.4	9.6	7.4	14.8	14.1	17.0	51.1	9.6	32.6	0.7	9.6
Venezuela	15	0.0	20.0	6.7	20.0	13.3	33.3	0.0	0.0	6.7	26.7	6.7	46.7	0.0
Colombia	21	0.0	33.3	33.3	28.6	14.3	19.0	19.0	4.8	52.4	9.5	23.8	4.8	9.5
Perú	25	12.0	12.0	20.0	44.0	24.0	12.0	24.0	20.0	48.0	8.0	16.0	12.0	16.0
Chile	37	8.1	16.2	32.4	43.2	21.6	13.5	10.8	13.5	48.6	10.8	10.8	10.8	8.1
Brasil	136	0.7	39.7	38.2	63.2	11.8	19.9	19.1	9.6	44.1	30.1	30.9	14.0	4.4
Argentina	31	0.0	12.9	22.6	35.5	9.7	19.4	6.5	9.7	16.1	67.7	22.6	19.4	0.0

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

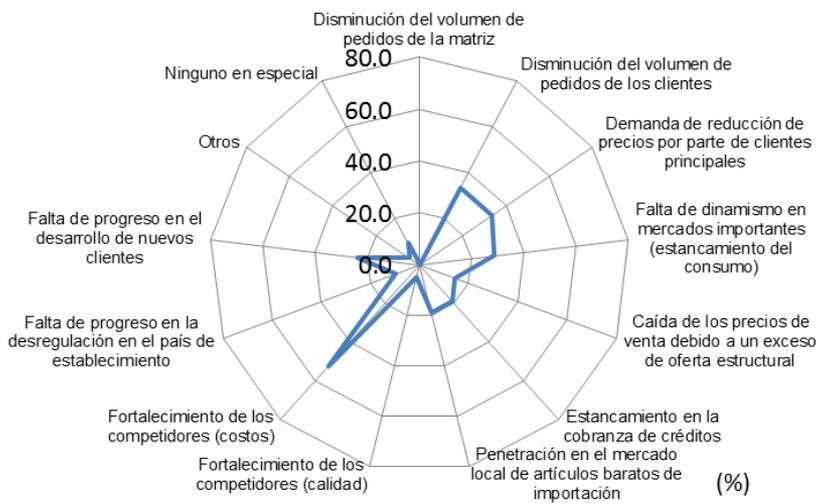
México (n=135)



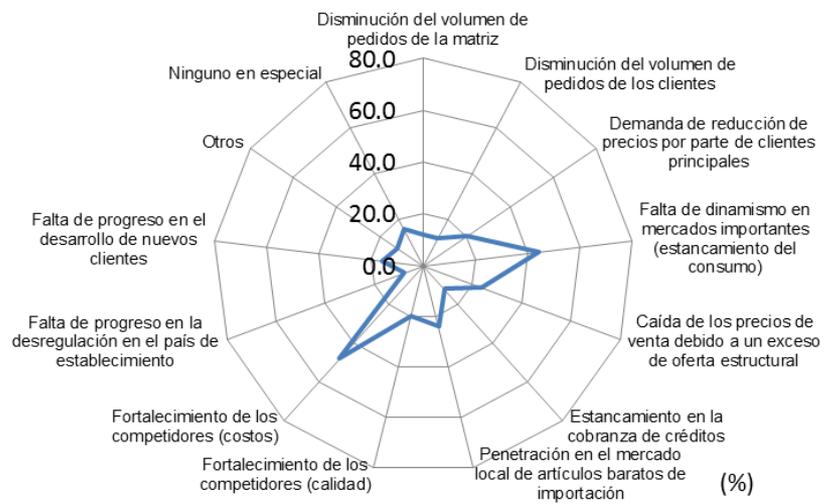
Brasil (n=136)



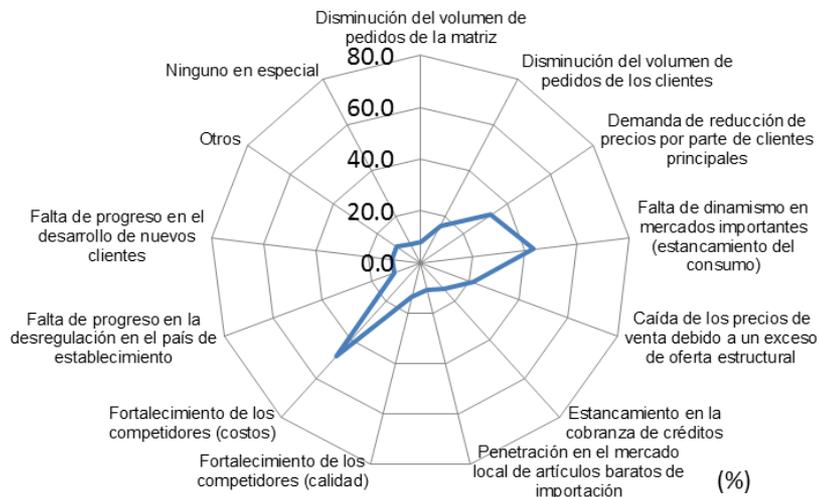
Colombia (n=21)



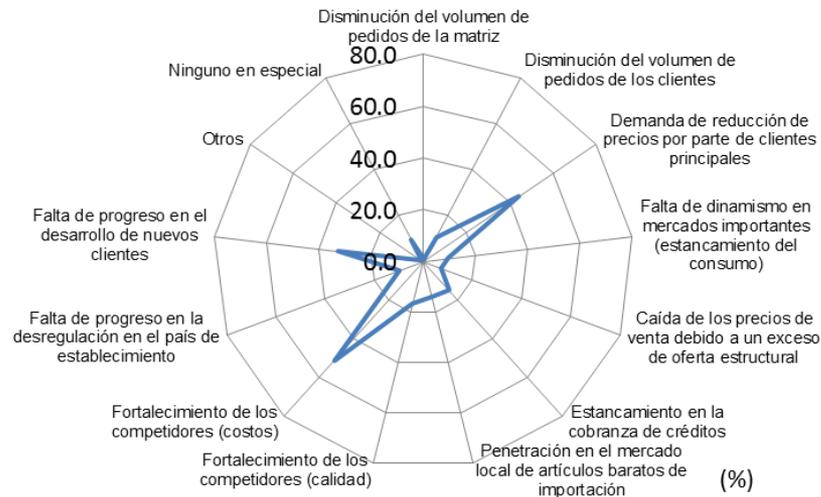
Perú (n=25)



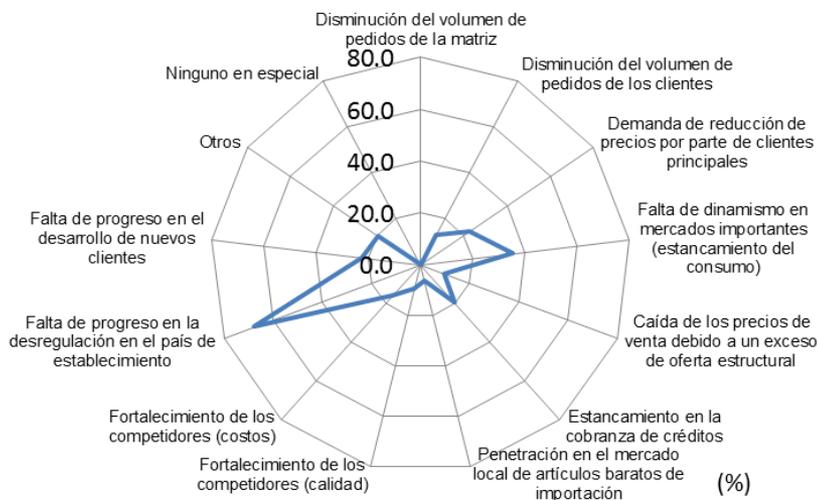
Chile (n=37)



Venezuela (n=15)

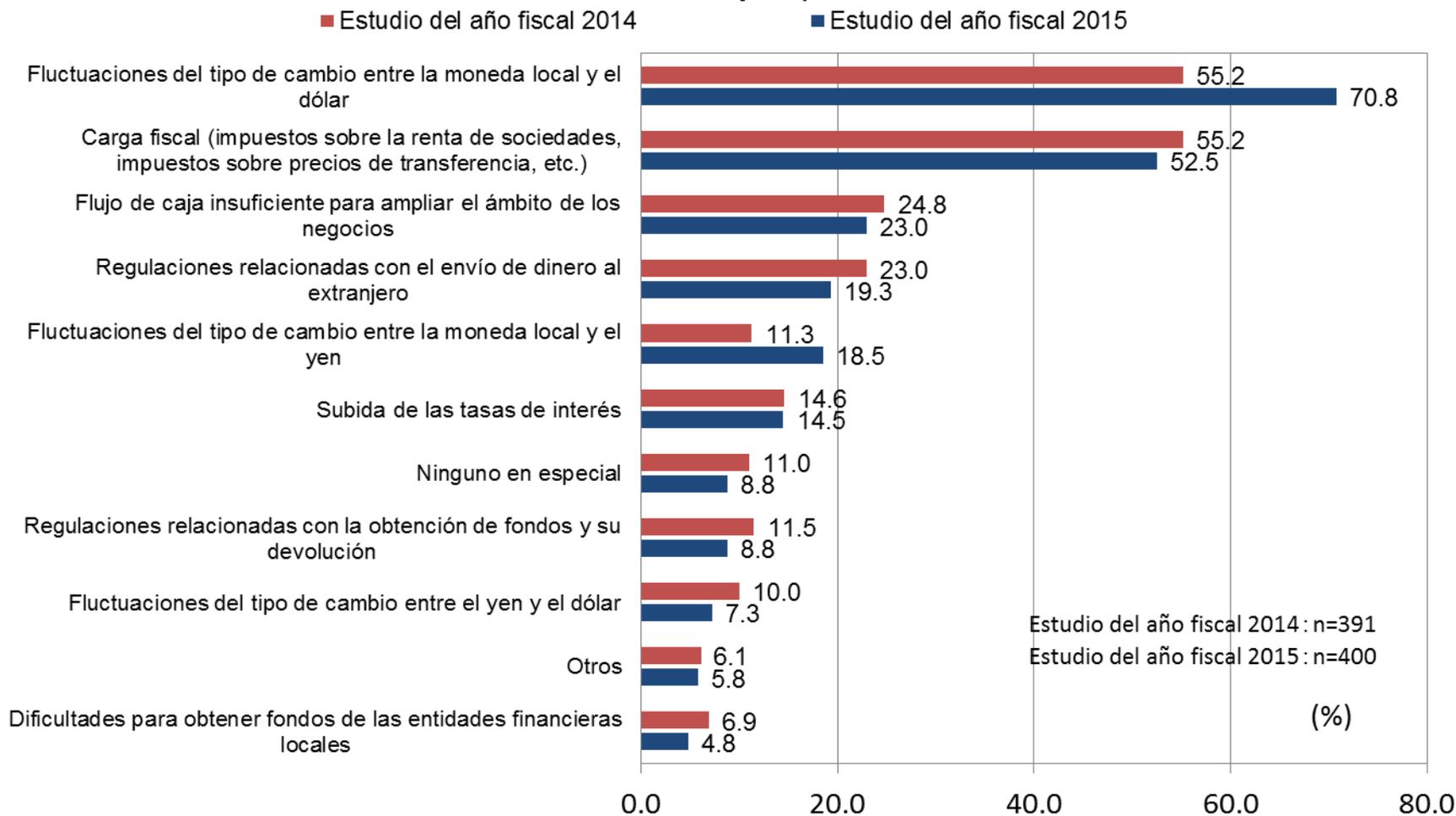


Argentina (n=31)



■ En cuanto a los problemas que afrontan en las áreas de finanzas, financiamiento y cambio de divisas, la proporción de empresas que señalan las “fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el dólar” y las “fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el yen” aumenta en comparación con el estudio del año fiscal 2014.

Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de finanzas, financiamiento y cambio de divisas (conjunto de América Latina, respuestas múltiples)



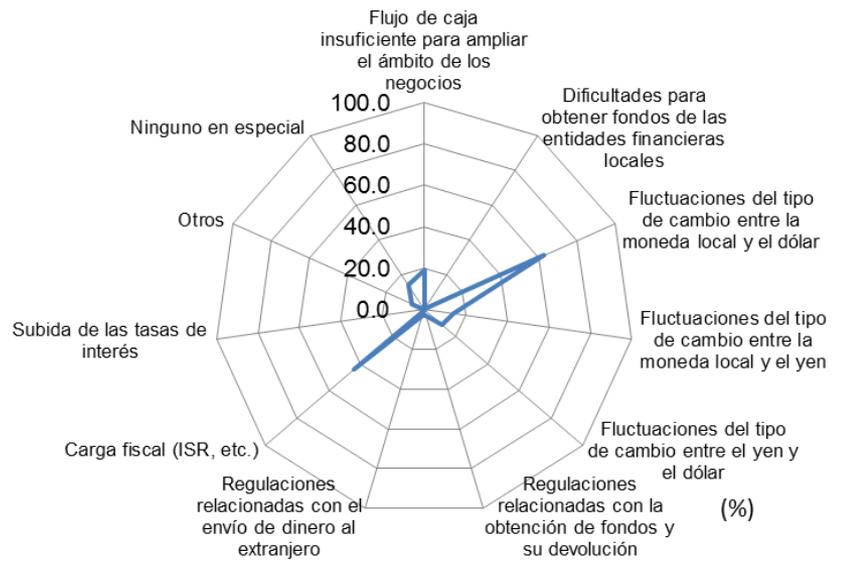
- Por países, en gran parte de ellos es alta la proporción de empresas que señalan como problemas las “fluctuaciones en el tipo de cambio” y la “carga fiscal (impuestos sobre la renta de sociedades, impuestos sobre precios de transferencia, etc.)”.
- Por otra parte, en Argentina, que ejerció un fuerte control de divisas hasta 2015, y en Venezuela, que sigue ejerciéndolo, es alta la proporción de la respuesta “regulaciones relacionadas con el envío de dinero al extranjero”.

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

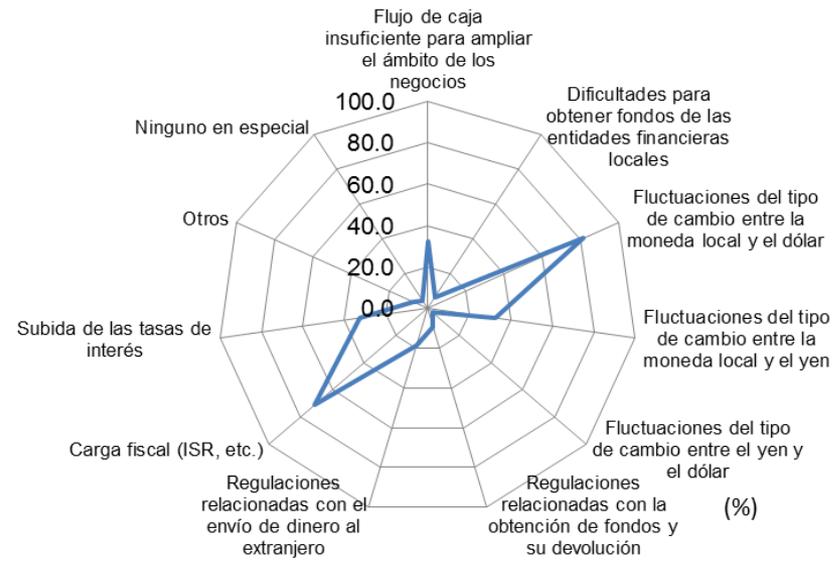
(Unidad:%)

	Número de respuesta válida	Flujo de caja insuficiente para ampliar el ámbito de los negocios	Dificultades para obtener fondos de las entidades financieras locales	Fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el dólar	Fluctuaciones del tipo de cambio entre la moneda local y el yen	Fluctuaciones del tipo de cambio entre el yen y el dólar	Regulaciones relacionadas con la obtención de fondos y su devolución	Regulaciones relacionadas con el envío de dinero al extranjero	Carga fiscal (ISR, etc.)	Subida de las tasas de interés	Otros	Ninguno en especial
América Latina	400	23.0	4.8	70.8	18.5	7.3	8.8	19.3	52.5	14.5	5.8	8.8
México	135	19.3	0.7	63.0	14.1	11.1	3.0	3.0	44.4	-	6.7	14.1
Venezuela	15	13.3	20.0	66.7	6.7	-	26.7	53.3	-	-	13.3	-
Colombia	21	23.8	4.8	71.4	9.5	-	9.5	14.3	52.4	9.5	-	14.3
Perú	25	20.0	-	64.0	8.0	20.0	4.0	4.0	60.0	8.0	-	8.0
Chile	37	10.8	2.7	62.2	13.5	13.5	-	16.2	43.2	-	2.7	13.5
Brasil	136	32.4	6.6	81.6	32.4	2.9	9.6	18.4	71.3	32.4	7.4	4.4
Argentina	31	19.4	12.9	74.2	3.2	-	35.5	96.8	35.5	32.3	3.2	-

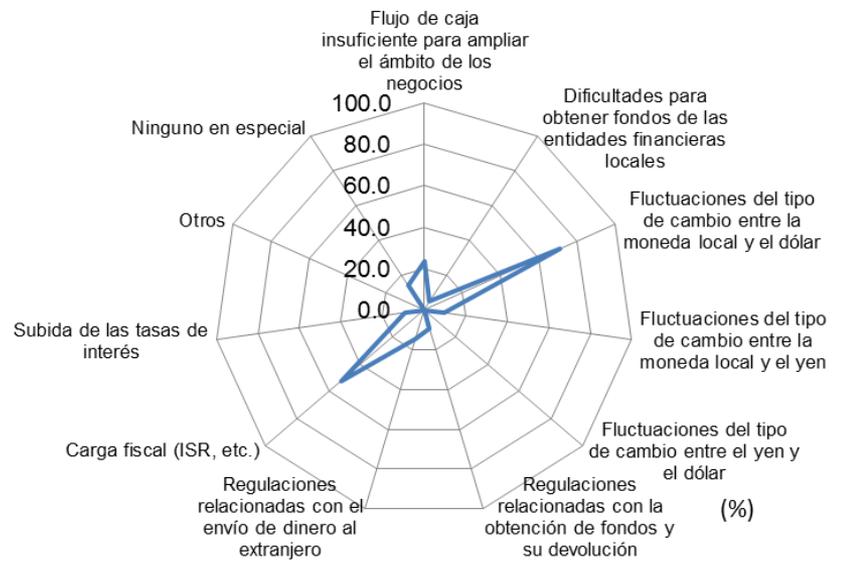
México(n=135)



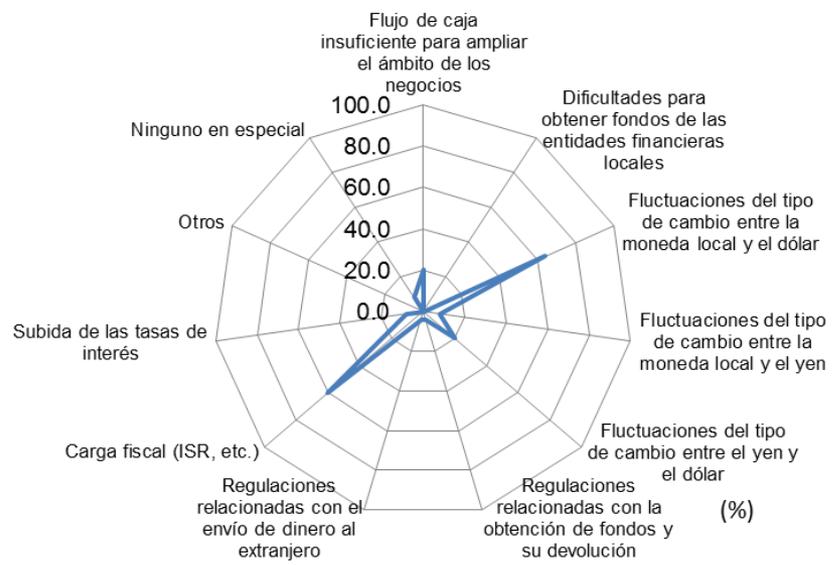
Brasil(n=136)



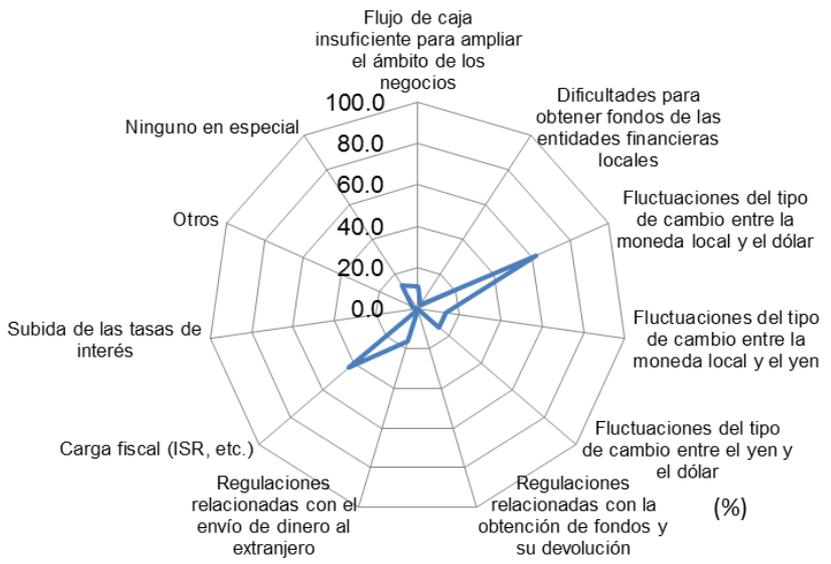
Colombia(n=21)



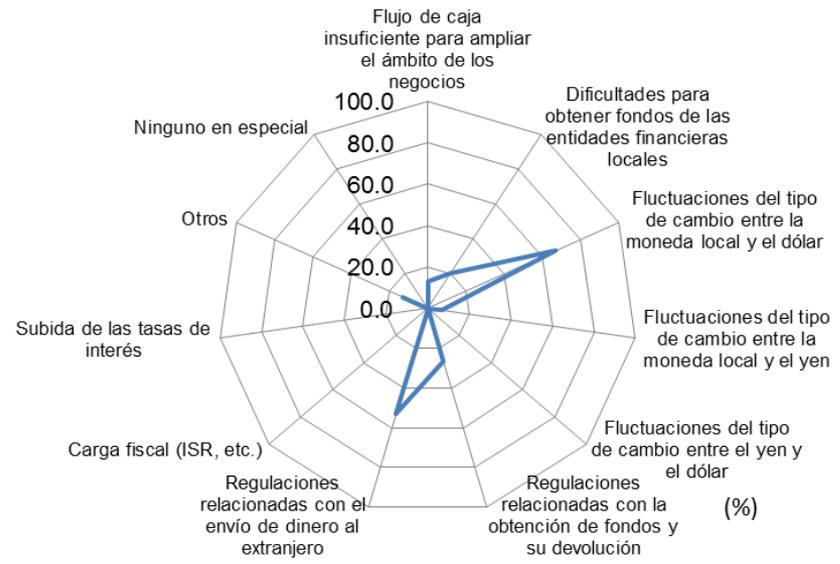
Perú(n=25)



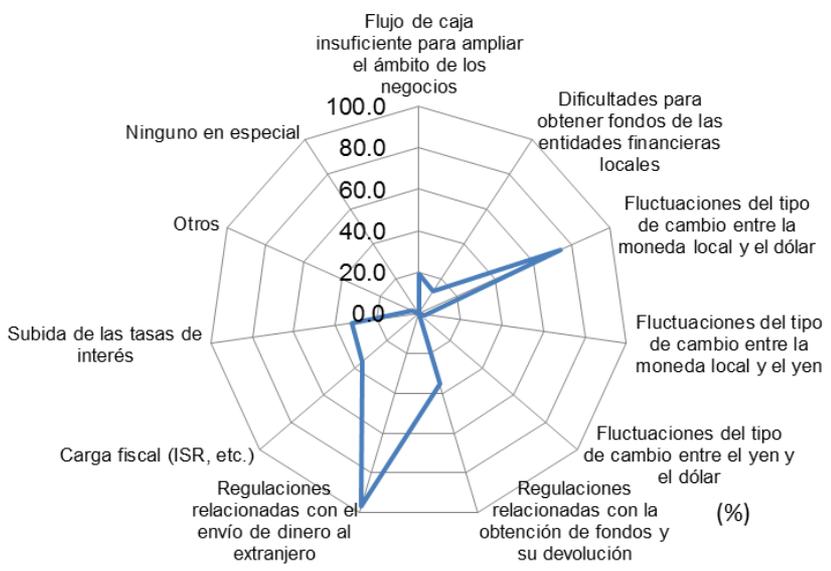
Chile(n=37)



Venezuela(n=15)

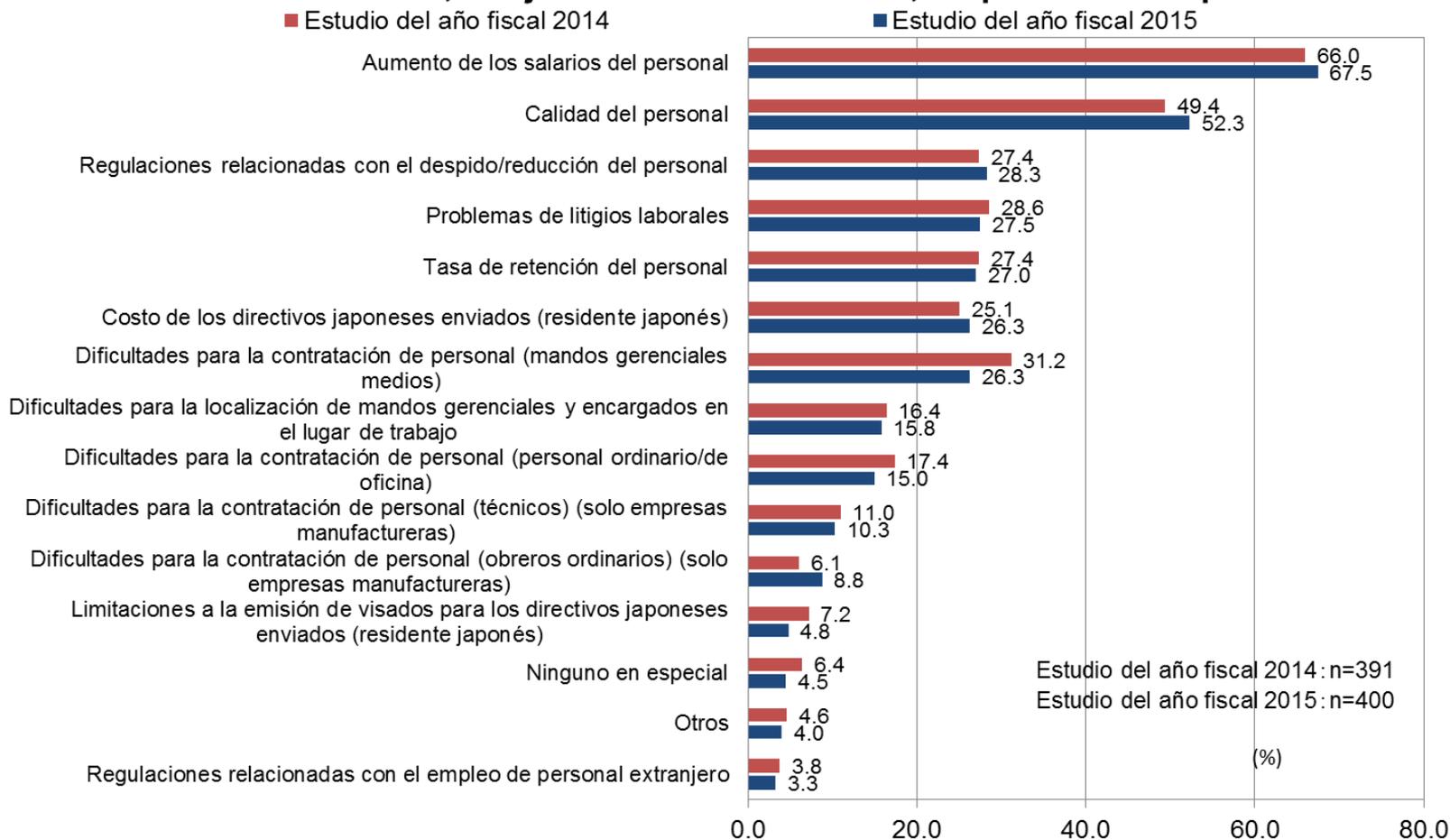


Argentina(n=31)



- En cuanto a los problemas que afrontan actualmente en los campos de empleo y asuntos laborales, es alta la proporción de la respuesta “aumento de los salarios del personal”.
- Reflejando el estancamiento económico, la proporción de empresas que señala como problema las “dificultades para la contratación de personal (mandos gerenciales medios)” es más baja que en el estudio del año fiscal 2014.

Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de empleo y asuntos laborales, conjunto de América Latina, respuestas múltiples



- Por países, en México, donde aumenta el número de empresas japonesas en la industria automotriz y la competencia entre empresas para captar personal se está intensificando, alcanzan porcentajes altos las opciones “calidad del personal”, “tasa de retención del personal” y “dificultades para la contratación de personal (mandos gerenciales medios)”.
- En Brasil, Chile, Venezuela y Argentina la respuesta “aumento de los salarios del personal” obtiene altos porcentajes. Por otra parte, en Brasil, donde con gran frecuencia se entablan juicios laborales, la respuesta "problemas de litigios laborales" obtiene un alto porcentaje.
- En Colombia son pocas las empresas que señalan problemas de empleo y asuntos laborales. Por su laboriosidad y alto nivel educativo, es relativamente baja la proporción de empresas que señalan como problema la “calidad del personal”.

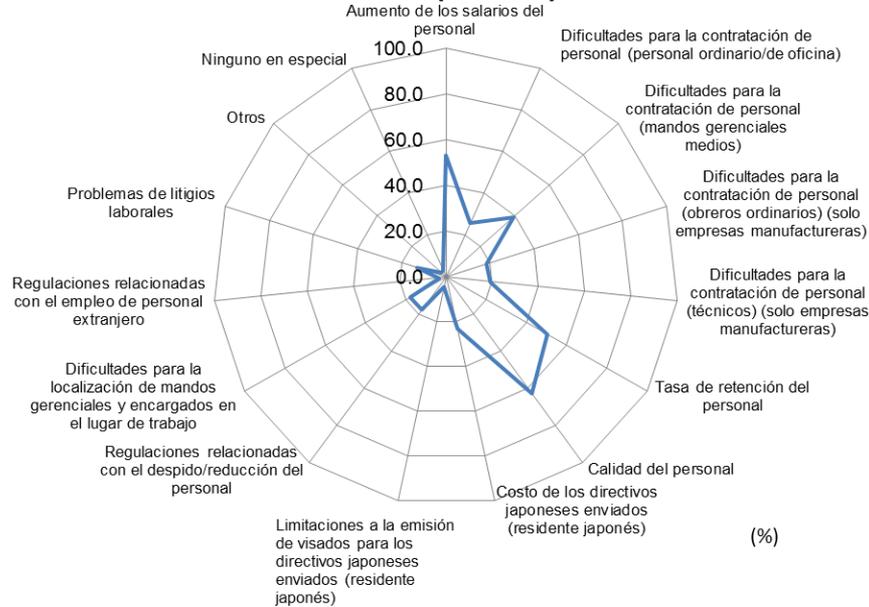
Problemas que se afrontan actualmente en las áreas de empleo y asuntos laborales(Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

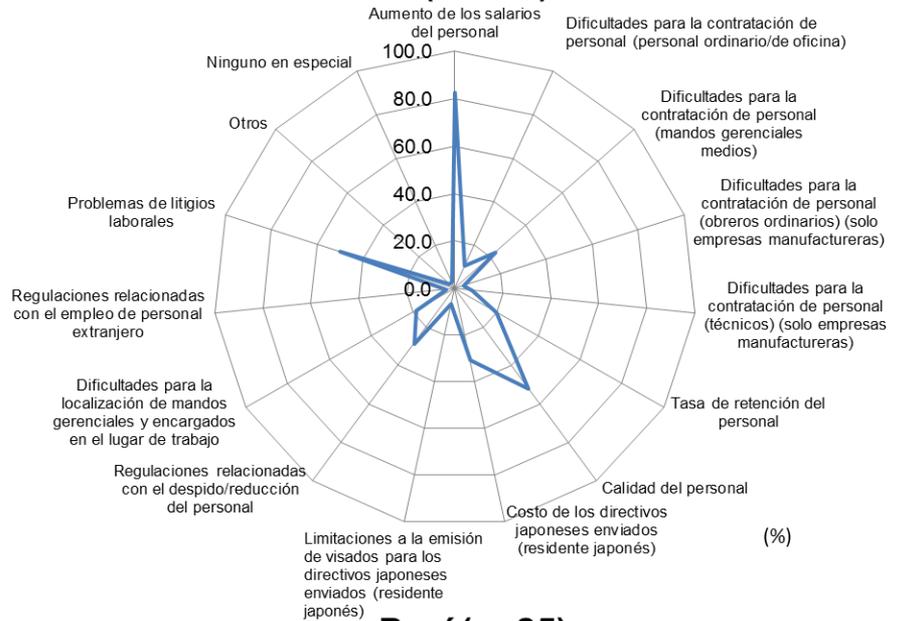
	Número de respuesta válida	Aumento de los salarios del personal	Dificultades para la contratación de personal (personal ordinario/d e oficina)	Dificultades para la contratación de personal (mandos gerenciales medios)	Dificultades para la contratación de personal (obreros ordinarios) (solo empresas manufactureras)	Dificultades para la contratación de personal (técnicos) (solo empresas manufactureras)	Tasa de retención del personal	Calidad del personal	Costo de los directivos japoneses enviados (residente japonés)	Limitaciones a la emisión de visados para los directivos japoneses enviados (residente japonés)	Regulaciones relacionadas con el despido/reducción del personal	Dificultades para la localización de mandos gerenciales y encargados en el lugar de trabajo	Regulaciones relacionadas con el empleo de personal extranjero	Problemas de litigios laborales	Otros	Ninguno en especial
América Latina	400	67.5	15.0	26.3	8.8	10.3	27.0	52.3	26.3	4.8	28.3	15.8	3.3	27.5	4.0	4.5
México	135	53.3	25.9	39.3	18.5	19.3	50.4	63.0	23.0	4.4	17.8	17.8	3.0	13.3	3.0	3.0
Venezuela	15	80.0	-	20.0	-	-	13.3	53.3	26.7	6.7	73.3	20.0	13.3	26.7	-	-
Colombia	21	33.3	-	9.5	4.8	4.8	9.5	19.0	38.1	-	19.0	14.3	-	4.8	-	19.0
Perú	25	60.0	20.0	20.0	4.0	8.0	24.0	40.0	12.0	4.0	56.0	12.0	8.0	28.0	12.0	12.0
Chile	37	67.6	10.8	18.9	2.7	-	5.4	48.6	27.0	2.7	16.2	8.1	-	8.1	2.7	8.1
Brasil	136	82.4	10.3	22.8	3.7	7.4	19.9	52.2	30.9	6.6	28.7	18.4	3.7	50.0	2.9	2.9
Argentina	31	87.1	6.5	12.9	6.5	6.5	3.2	41.9	22.6	3.2	48.4	6.5	-	29.0	12.9	-

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

México(n=135)



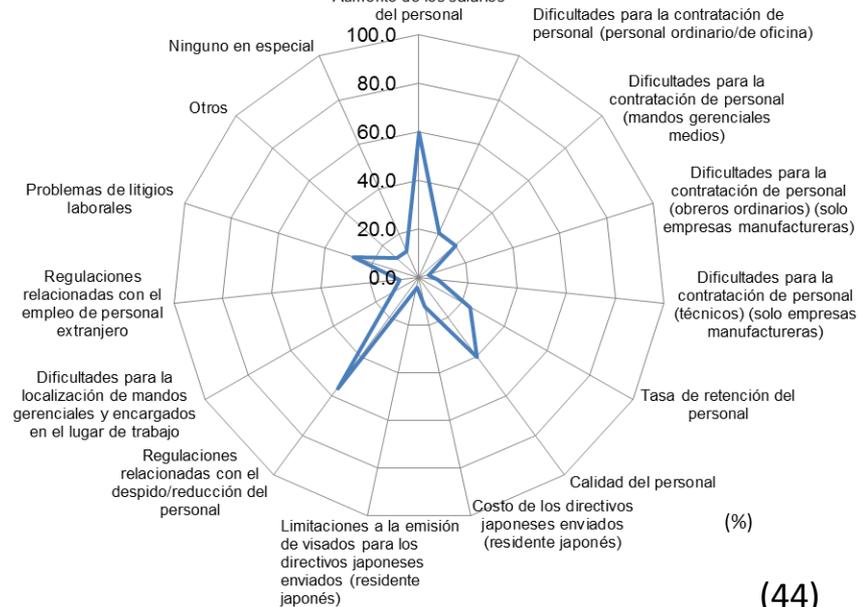
Brasil(n=136)



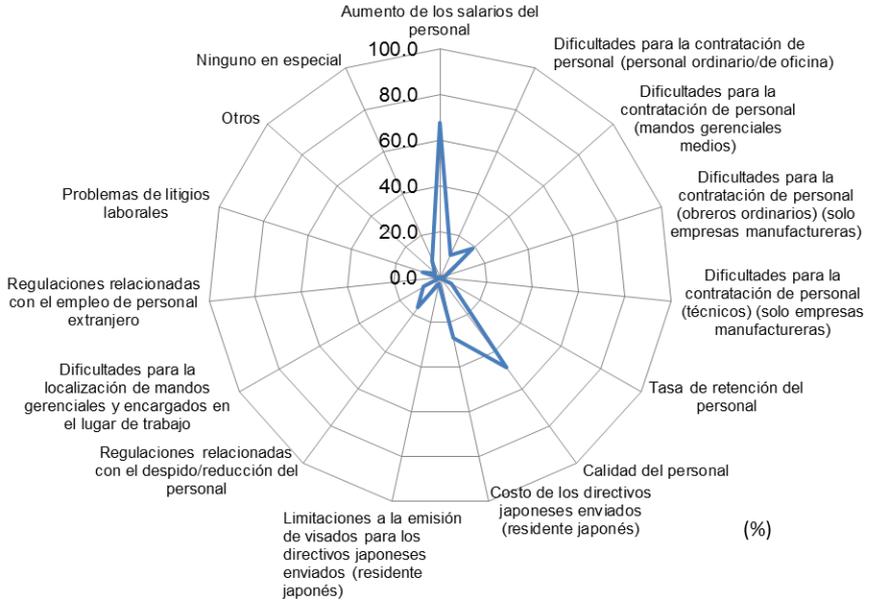
Colombia(n=21)



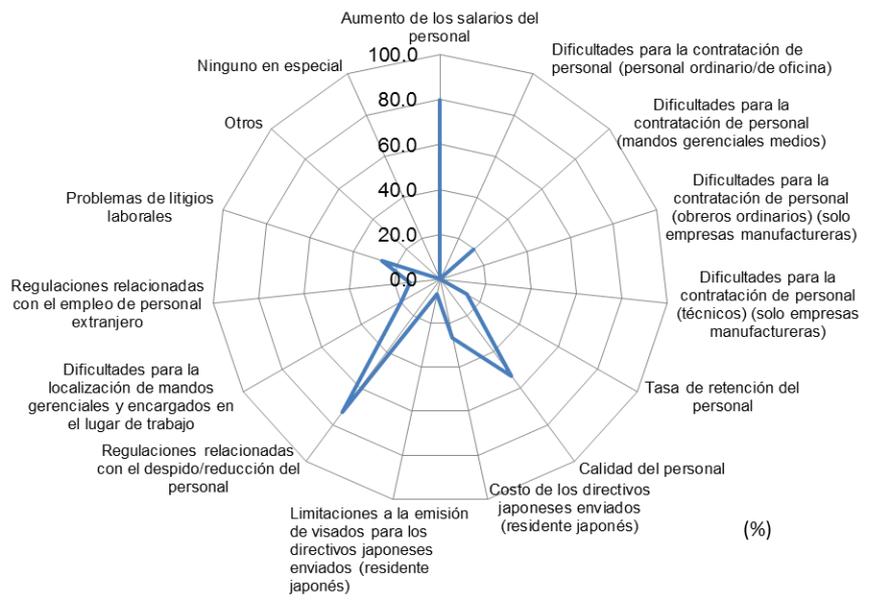
Perú(n=25)



Chile(n=37)



Venezuela(n=15)



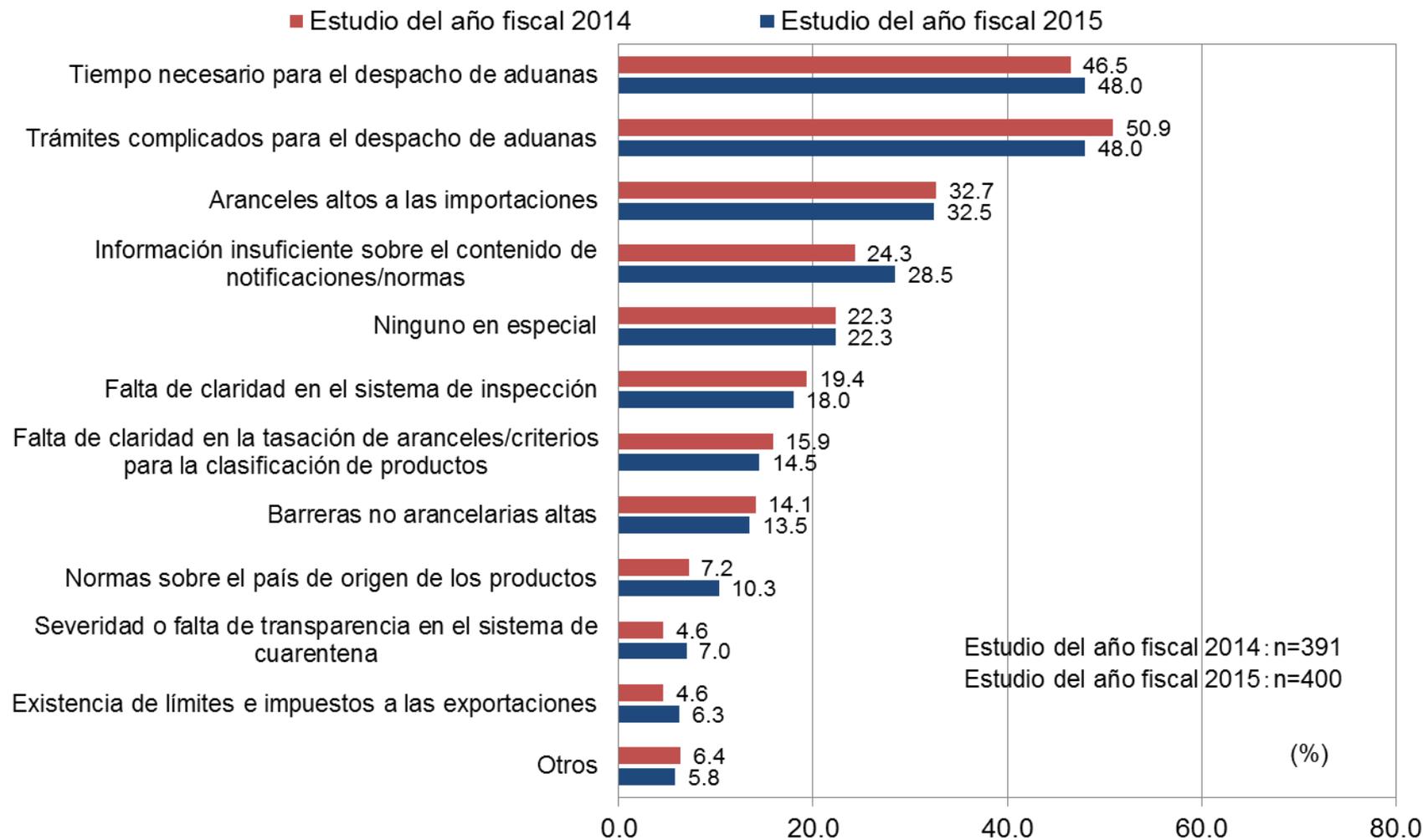
Argentina(n=31)



II-5-(4) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: comercio exterior

Entre los problemas que afectan al sistema del comercio exterior, es alta la proporción de empresas que señalan las opciones “tiempo necesario para el despacho de aduanas” (48.0%) y “trámites complicados para el despacho de aduanas” (48.0%).

Problemas que se afrontan actualmente en el área del comercio exterior (conjunto de América Latina, respuestas múltiples)



II-5-(4) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: comercio exterior

- Por países, en los del Mercosur (Brasil, Argentina, Venezuela) las empresas que señalaron algún tipo de problema relativo al sistema del comercio exterior fueron más numerosas que en los países de la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Perú, Chile).
- En Brasil y Argentina, que tienen pocos acuerdos comerciales con países desarrollados y de otras regiones, la proporción de empresas que señalan el problema de los “aranceles altos a las importaciones” es más alta que en otros países.

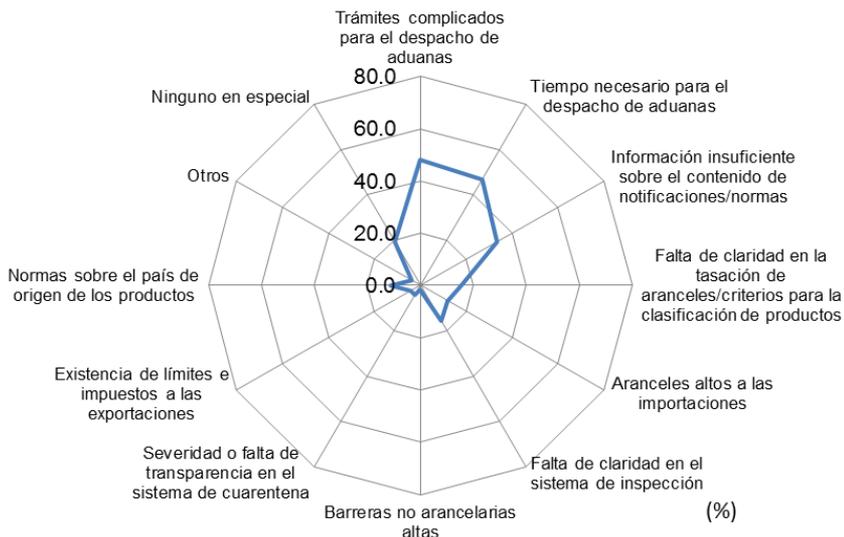
Problemas que se afrontan actualmente en el área del comercio exterior(Respuestas múltiples)

(Unidad:%)

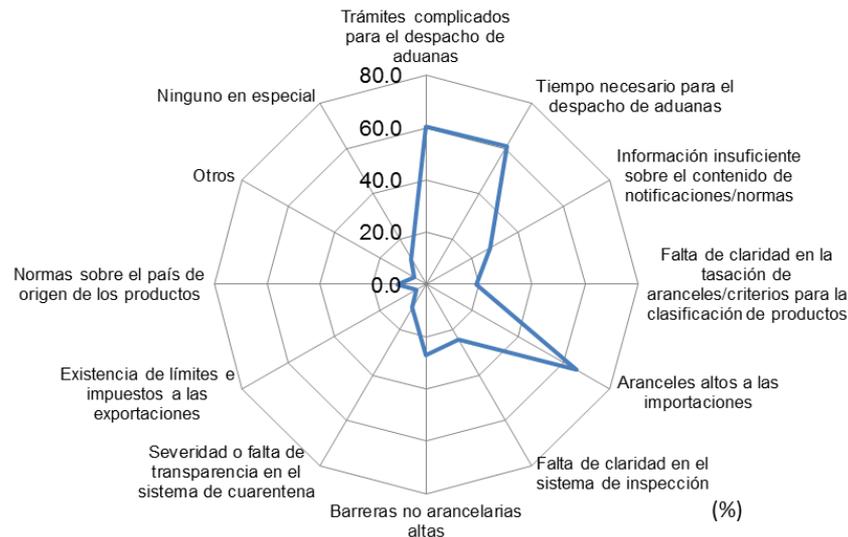
	Número de respuesta válida	Trámites complicados para el despacho de aduanas	Tiempo necesario para el despacho de aduanas	Información insuficiente sobre el contenido de notificaciones/normas	Falta de claridad en la tasación de aranceles/criterios para la clasificación de productos	Aranceles altos a las importaciones	Falta de claridad en el sistema de inspección	Barreras no arancelarias altas	Severidad o falta de transparencia en el sistema de cuarentena	Existencia de límites e impuestos a las exportaciones	Normas sobre el país de origen de los productos	Otros	Ninguno en especial
América Latina	400	48.0	48.0	28.5	14.5	32.5	18.0	13.5	7.0	6.3	10.3	5.8	22.3
México	135	48.1	46.7	33.3	15.6	11.9	15.6	1.5	4.4	4.4	11.1	3.7	19.3
Venezuela	15	60.0	46.7	20.0	6.7	13.3	20.0	13.3	-	-	-	20.0	13.3
Colombia	21	14.3	23.8	19.0	4.8	23.8	9.5	-	-	-	4.8	9.5	47.6
Perú	25	28.0	36.0	12.0	8.0	8.0	4.0	8.0	8.0	-	4.0	-	48.0
Chile	37	13.5	16.2	10.8	2.7	2.7	5.4	-	10.8	-	10.8	8.1	56.8
Brasil	136	60.3	61.0	27.9	19.1	65.4	24.3	27.2	10.3	4.4	11.0	5.1	11.0
Argentina	31	67.7	61.3	54.8	19.4	48.4	32.3	35.5	6.5	41.9	16.1	9.7	9.7

II-5-(4) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: comercio exterior

México(n=135)



Brasil(n=136)



Colombia(n=21)



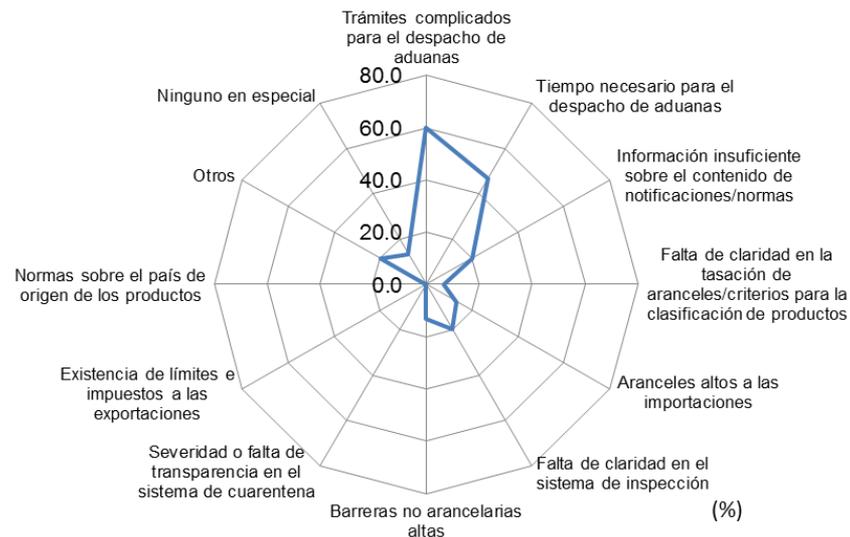
Perú(n=25)



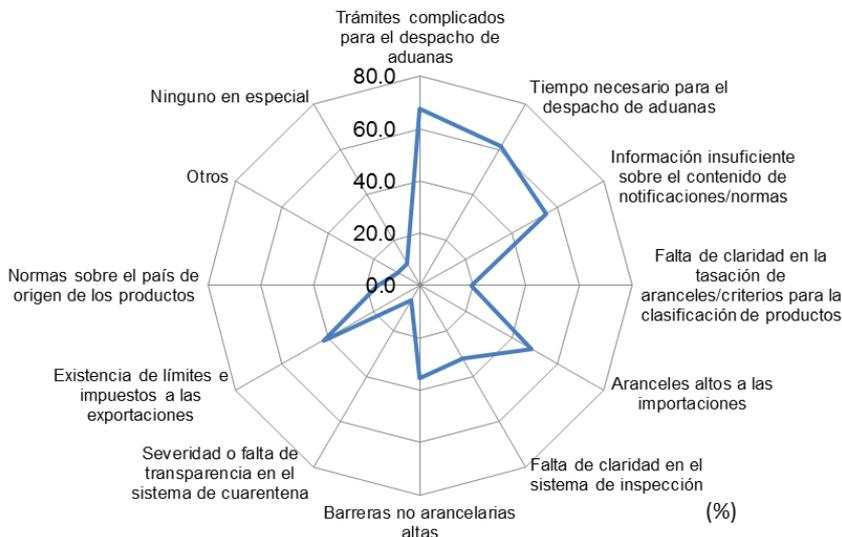
Chile(n=37)



Venezuela(n=15)



Argentina(n=31)

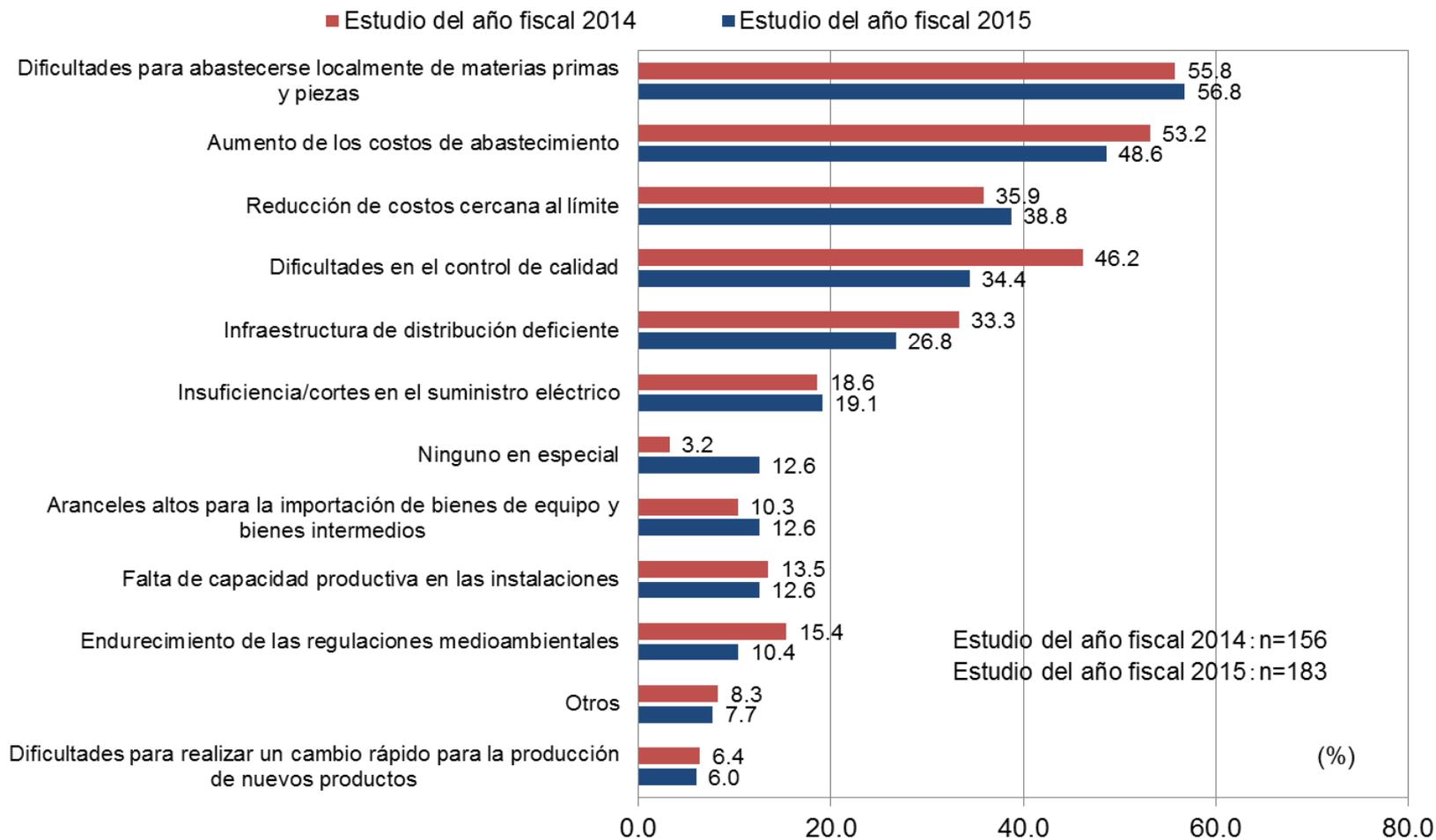


II-5-(5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: producción

■ En cuanto a los problemas en el área de la producción, en el conjunto de América Latina es alta la proporción de empresas que señalan las “dificultades para abastecerse localmente de materias primas y piezas” (56.8%) y el “aumento de los costos de abastecimiento” (48.6%).

■ La opción “dificultades en el control de calidad” baja con respecto al estudio del año fiscal 2014 y la opción “ninguno en especial” sube, de lo que se desprende que las empresas están esforzándose por mejorar su eficiencia productiva.

Problemas que se afrontan actualmente en el área de la producción (conjunto de América Latina, respuestas múltiples)



II-5-(5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: producción

- Por países, México y Brasil, ambos con gran presencia japonesa en las manufacturas, muestran tendencias divergentes. En México, con muchas empresas japonesas en áreas relacionadas con la industria automotriz, es alta la proporción de empresas que señalan como problema las “dificultades para abastecerse localmente de materias primas y piezas”.
- En Brasil, además de esa opción, obtienen porcentajes altos las opciones “aumento de los costos de abastecimiento” y “reducción de costos cercana al límite”, lo que da una idea del peso que supone para las empresas japonesas el problema del *custo Brazil (Brazil cost)*.
- En Chile, con muchas empresas japonesas en alimentación, cultivos y minería, es alta la proporción de la respuesta “endurecimiento de las regulaciones medioambientales”.
- En Argentina, donde se limitaban las importaciones e imponían controles de divisas, es alta la proporción de empresas que señalan las “dificultades para abastecerse localmente de materias primas y piezas”.
- En Venezuela es alta la proporción de empresas que citan la “insuficiencia/cortes en el suministro eléctrico”, lo que da una idea de la dureza del clima de inversión en dicho país.

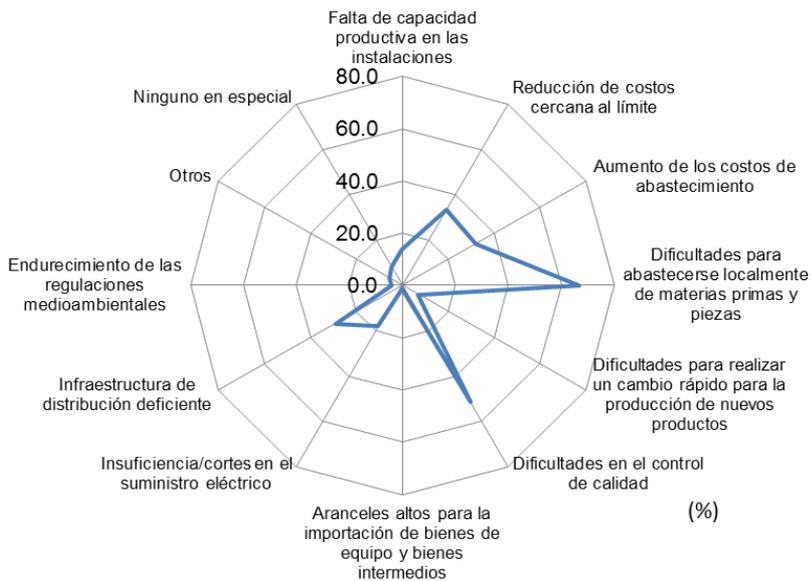
Problemas que se afrontan actualmente en el área de la producción(conjunto de América Latina, respuestas múltiples)

(Unidad:%)

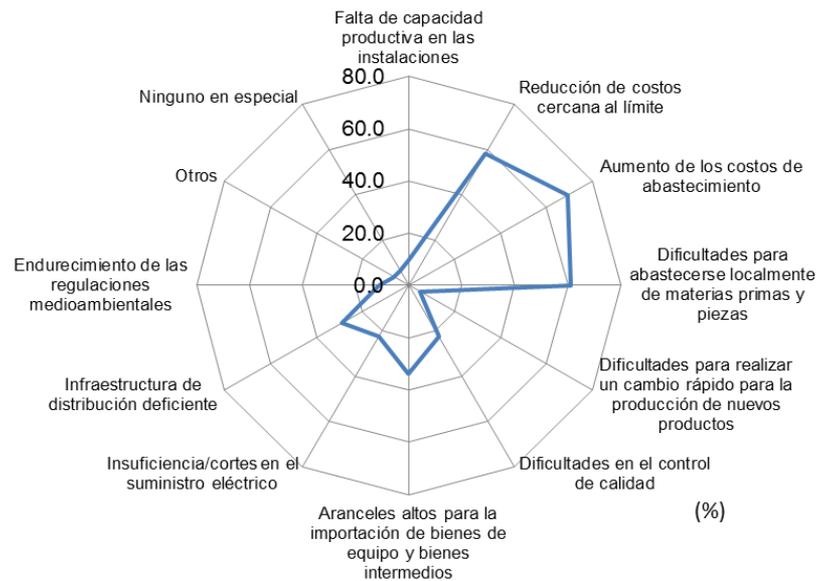
	Número de respuesta válida	Falta de capacidad productiva en las instalaciones	Reducción de costos cercana al límite	Aumento de los costos de abastecimiento	Dificultades para abastecerse localmente de materias primas y piezas	Dificultades para realizar un cambio rápido para la producción de nuevos productos	Dificultades en el control de calidad	Aranceles altos para la importación de bienes de equipo y bienes intermedios	Insuficiencia/cortes en el suministro eléctrico	Infraestructura de distribución deficiente	Endurecimiento de las regulaciones medioambientales	Otros	Ninguno en especial
América Latina	183	12.6	38.8	48.6	56.8	6.0	34.4	12.6	19.1	26.8	10.4	7.7	12.6
México	72	13.9	33.3	31.9	66.7	6.9	51.4	1.4	18.1	29.2	4.2	5.6	8.3
Venezuela	7	-	28.6	42.9	28.6	-	28.6	-	57.1	28.6	-	-	14.3
Colombia	7	-	28.6	42.9	42.9	14.3	42.9	-	-	42.9	14.3	14.3	28.6
Perú	8	25.0	25.0	62.5	-	-	25.0	-	-	25.0	25.0	12.5	37.5
Chile	12	16.7	16.7	41.7	16.7	-	16.7	-	-	8.3	41.7	8.3	33.3
Brasil	62	9.7	58.1	69.4	61.3	4.8	22.6	33.9	22.6	29.0	11.3	6.5	6.5
Argentina	15	20.0	20.0	46.7	73.3	13.3	20.0	6.7	26.7	13.3	6.7	20.0	20.0

II-5-(5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: producción

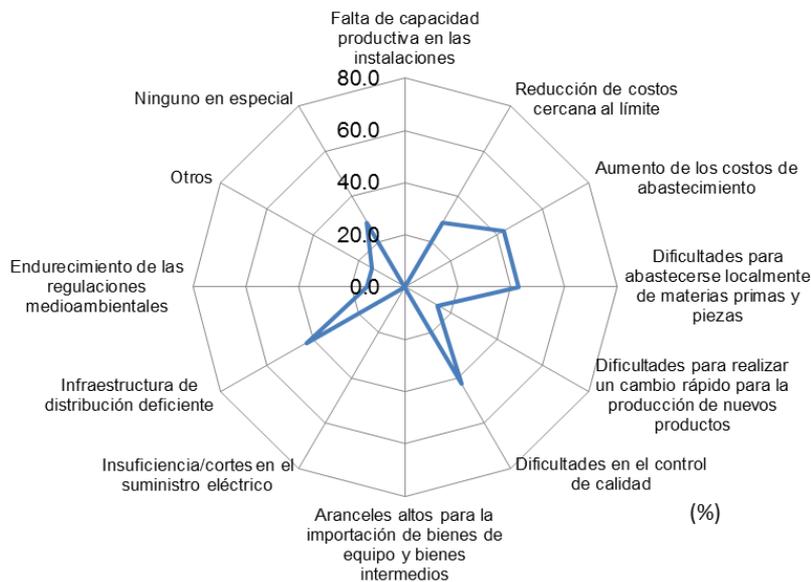
México(n=72)



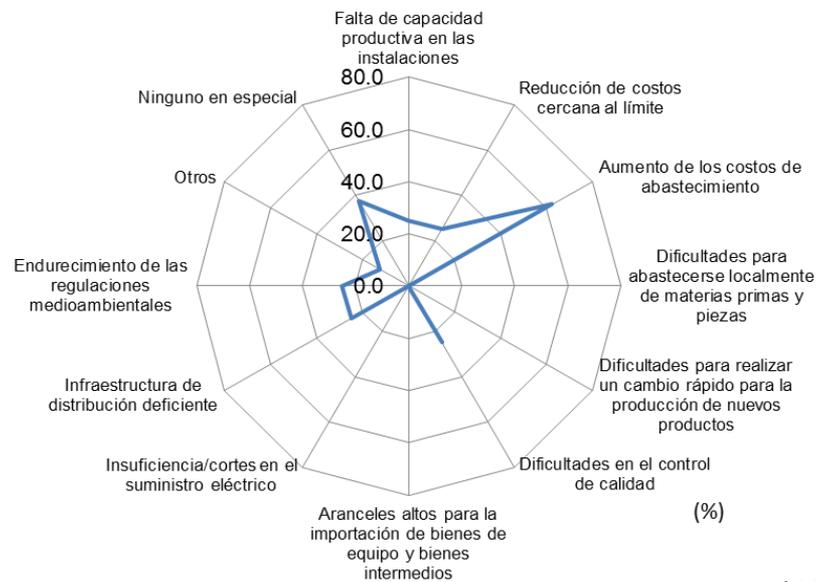
Brasil(n=62)



Colombia(n=7)

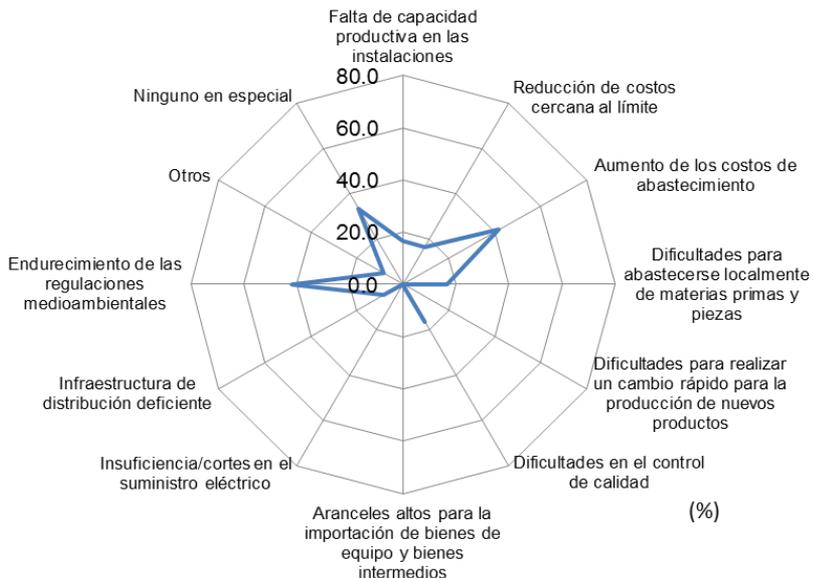


Perú(n=8)

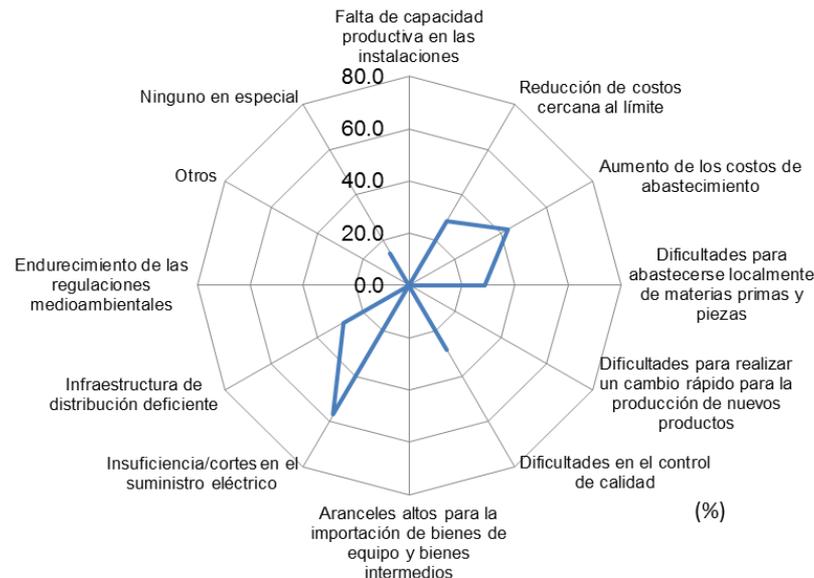


II-5-(5) Problemas que afrontan las empresas en sus actividades: producción

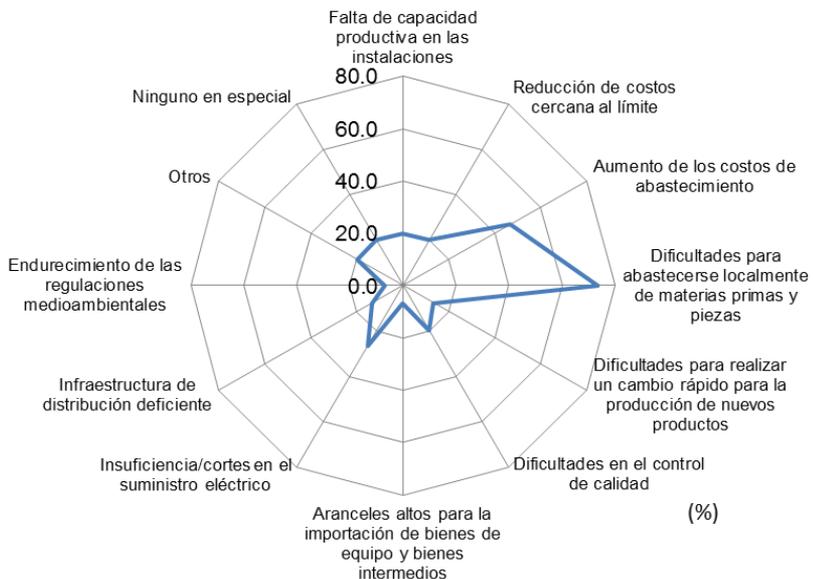
Chile(n=12)



Venezuela(n=7)

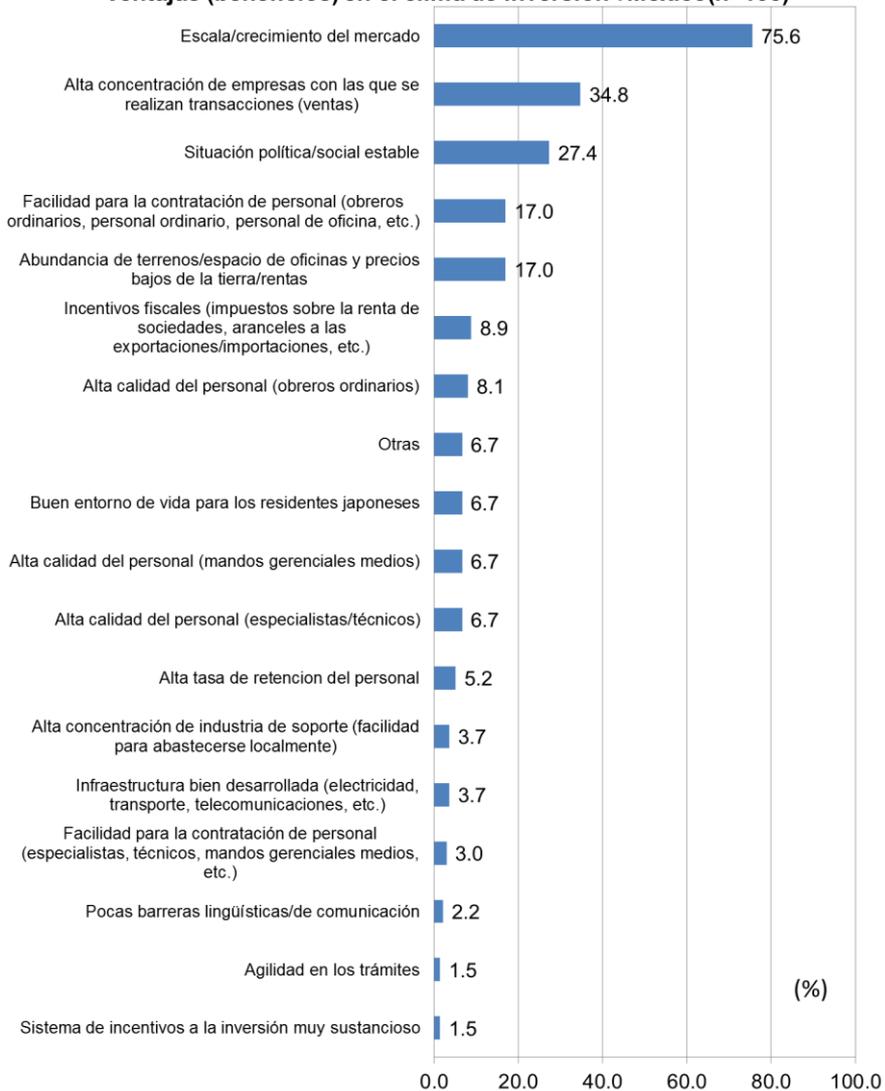


Argentina(n=15)



■ En México, reflejando el aumento en el número de empresas que entran en la industria automotriz, la “alta concentración de empresas con las que se realizan transacciones (ventas)” como ventaja del clima de inversión y los “delitos contra personas/empresas extranjeras” como riesgo, obtienen porcentajes más altos que en otros países.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión : México(n=135)

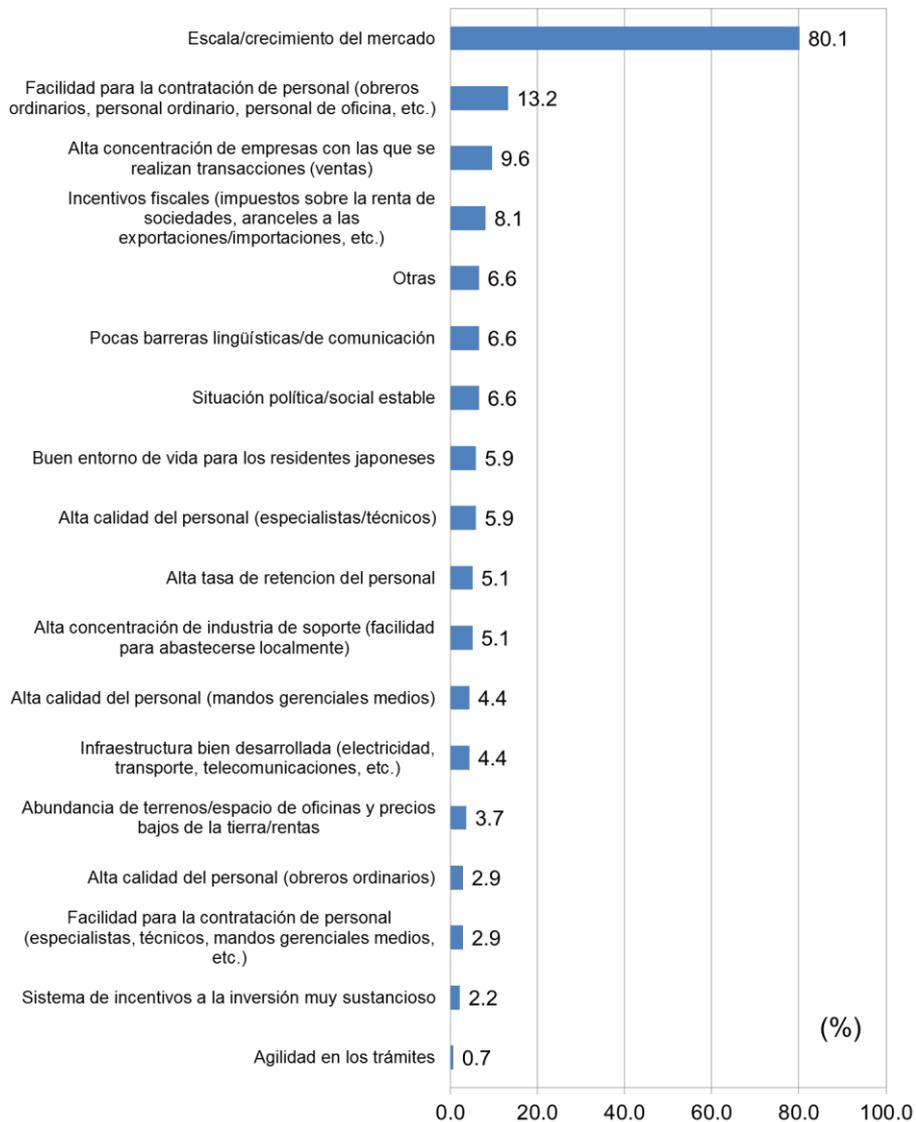


Riesgo (problemas) en el clima de inversión : México(n=135)



■ En Brasil, pocas empresas perciben en el clima de inversión otras ventajas además de la “escala/ crecimiento del mercado”. Además, se señalan muchos riesgos, entre ellos los impositivos.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión: Brasil (n=136)

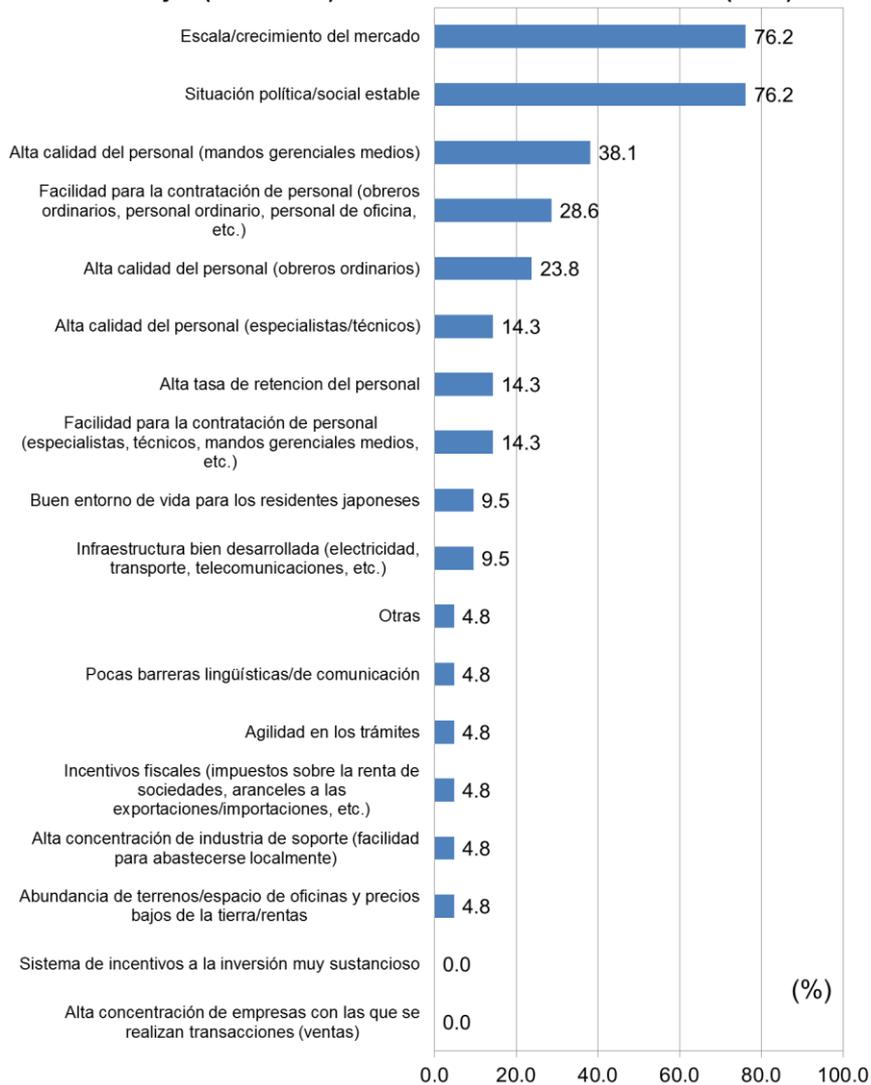


Riesgo (problemas) en el clima de inversión: Brasil (n=136)



■ En Colombia, la “alta calidad del personal” como ventaja del clima de inversión, y la “inestabilidad cambiaria”, los “problemas en la vida de los residentes japoneses y sus familias” y el “terrorismo” como riesgos, obtienen porcentajes más altos que en otros países.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión: Colombia(n=21)

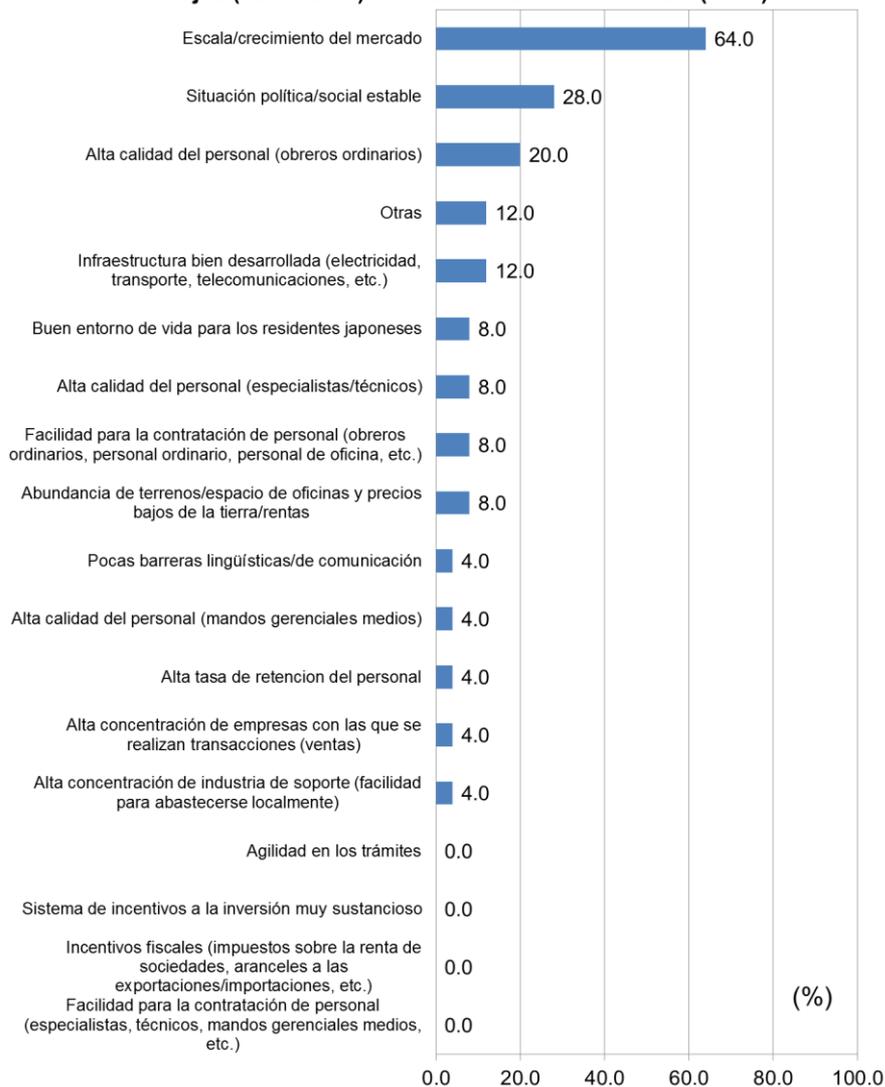


Riesgo (problemas) en el clima de inversión: Colombia(n=21)



■ En Perú, como ventajas del clima de inversión, las opciones “escala/crecimiento del mercado” y “situación política/social estable” obtienen porcentajes altos, como ocurre en otros países de la Alianza del Pacífico. En cuanto a los riesgos, muchas empresas encuentran dificultades en sus relaciones con los órganos administrativos.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión: Perú (n=25)



Riesgo (problemas) en el clima de inversión: Perú (n=25)



■ En Chile, entre las ventajas del clima de inversión, las opciones “situación política/social estable” y “buen entorno de vida para los residentes japoneses” obtienen porcentajes altos. Entre los riesgos, la proporción de las respuestas “subida brusca de los costos de personal” y “desastres naturales” es alta.

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



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



■ En Venezuela, ante la inestabilidad política y económica, la opinión de que no es posible encontrar ventajas en el clima de inversión está muy generalizada. Consecuentemente, en el capítulo de riesgos, las empresas japonesas radicadas en el país señalan un amplio espectro de opciones.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión: Venezuela (n=15)



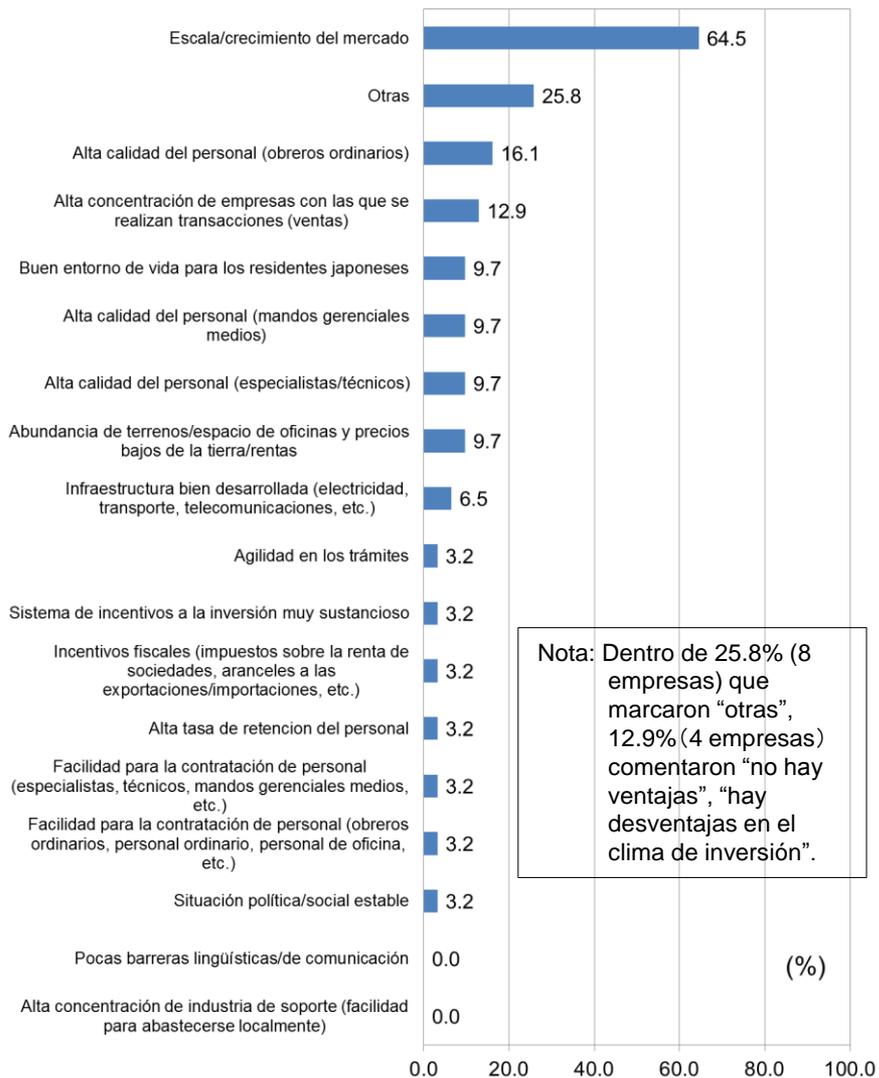
Nota: Dentro de 53.3% (8 empresas) que marcaron "otras", 33.3% (5 empresas) comentaron "no hay ventajas".

Riesgo (problemas) en el clima de inversión: Venezuela (n=15)



■ En Argentina, la proporción de empresas que ven ventajas en la potencialidad (futuro) del mercado es alta. Se espera que, con las reformas que pueda introducir el nuevo Gobierno de Macri, en lo sucesivo se aminoren los riesgos que copan los primeros puestos entre las respuestas.

Ventajas (beneficios) en el clima de inversión: Argentina(n=31)



Nota: Dentro de 25.8% (8 empresas) que marcaron "otras", 12.9% (4 empresas) comentaron "no hay ventajas", "hay desventajas en el clima de inversión".

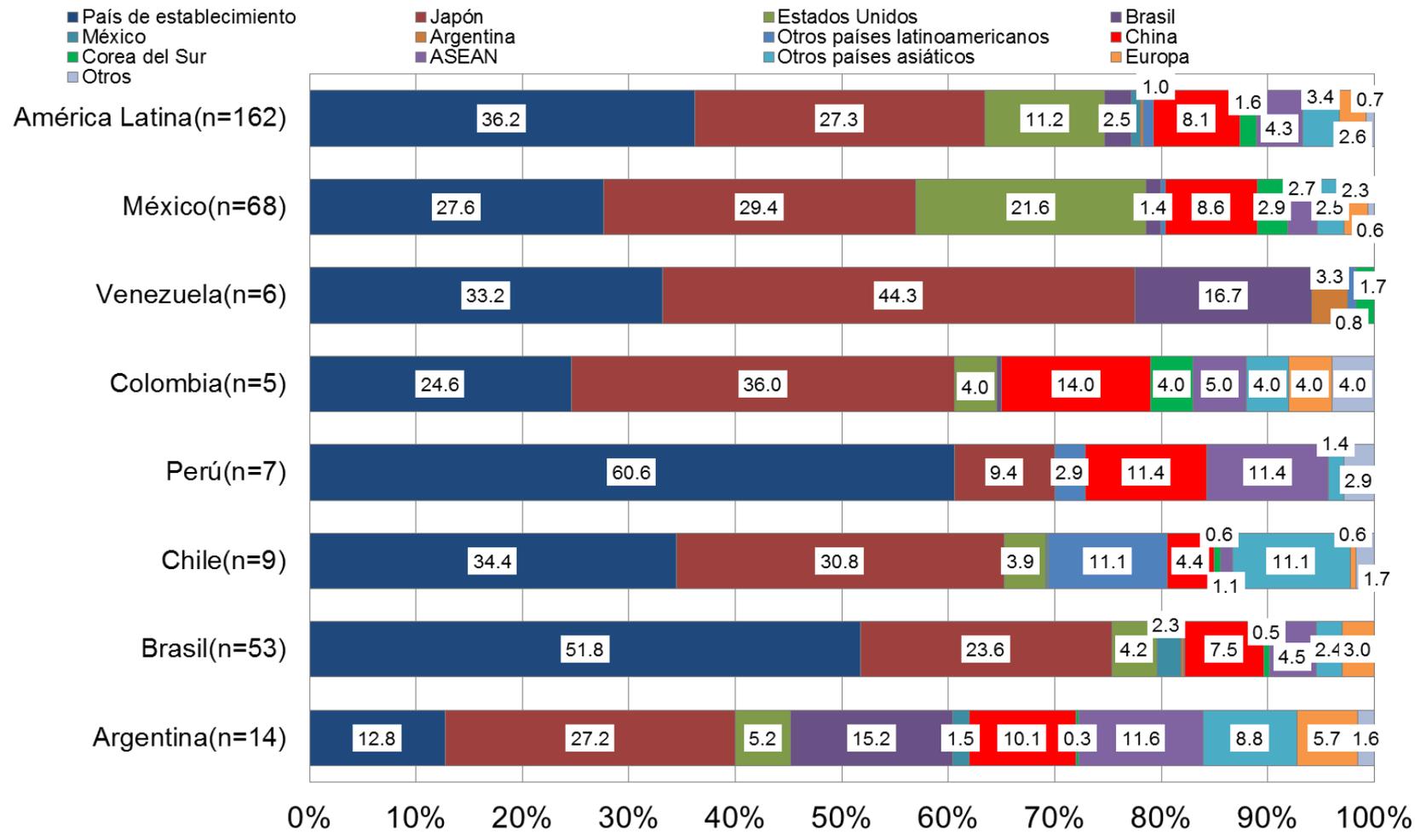
Riesgo (problemas) en el clima de inversión: Argentina(n=31)



II-6-(1) Situación del abastecimiento de materias primas y piezas: desglose por lugar de abastecimiento

■ En el conjunto de América Latina, el abastecimiento se hace mayoritariamente en el país de establecimiento (36.2%), Japón (27.3%) y Estados Unidos (11.2%). Por países, el “país de establecimiento” alcanza porcentajes altos en Perú (60.6%), Brasil (51.8%) y Chile (34.4%), “Japón” en Venezuela (44.3%), Colombia (36.0%) y México (29.4%), y “Estados Unidos” en México (21.6%).

Lugar de abastecimiento de piezas y materias primas (industria manufacturera, 162 empresas)

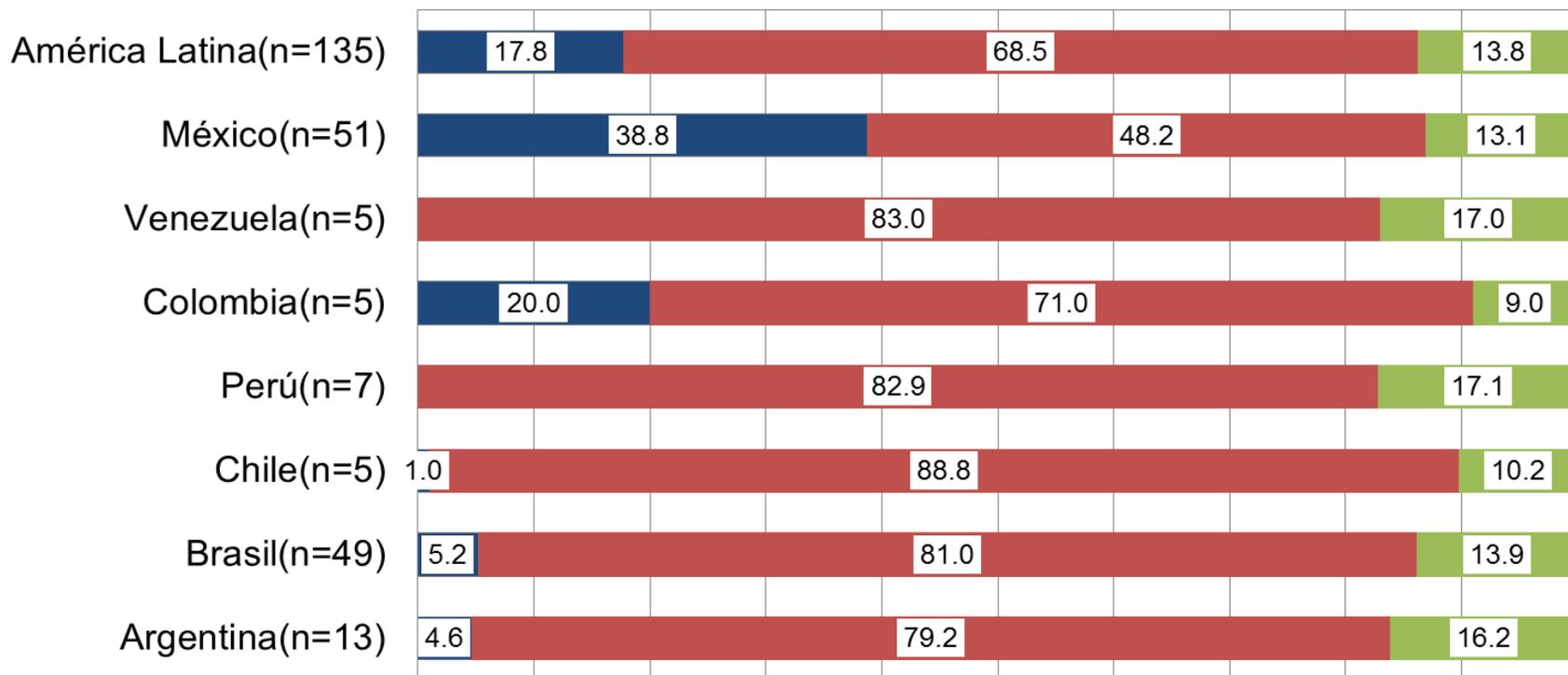


- En el conjunto de América Latina, dentro del abastecimiento en el país de establecimiento, la mayor proporción corresponde a las empresas locales (68.5%), seguidas por las empresas japonesas (17.8%) y otras empresas extranjeras (13.8%).
- En México, adonde han llegado muchas proveedoras Tier 2, la proporción de abastecimiento en empresas japonesas establecidas en el país es mayor que en otros países.

Origen de las empresas de abastecimiento de piezas y material primas (en el país de establecimiento) (Industria manufacturera, 135 empresas)

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

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

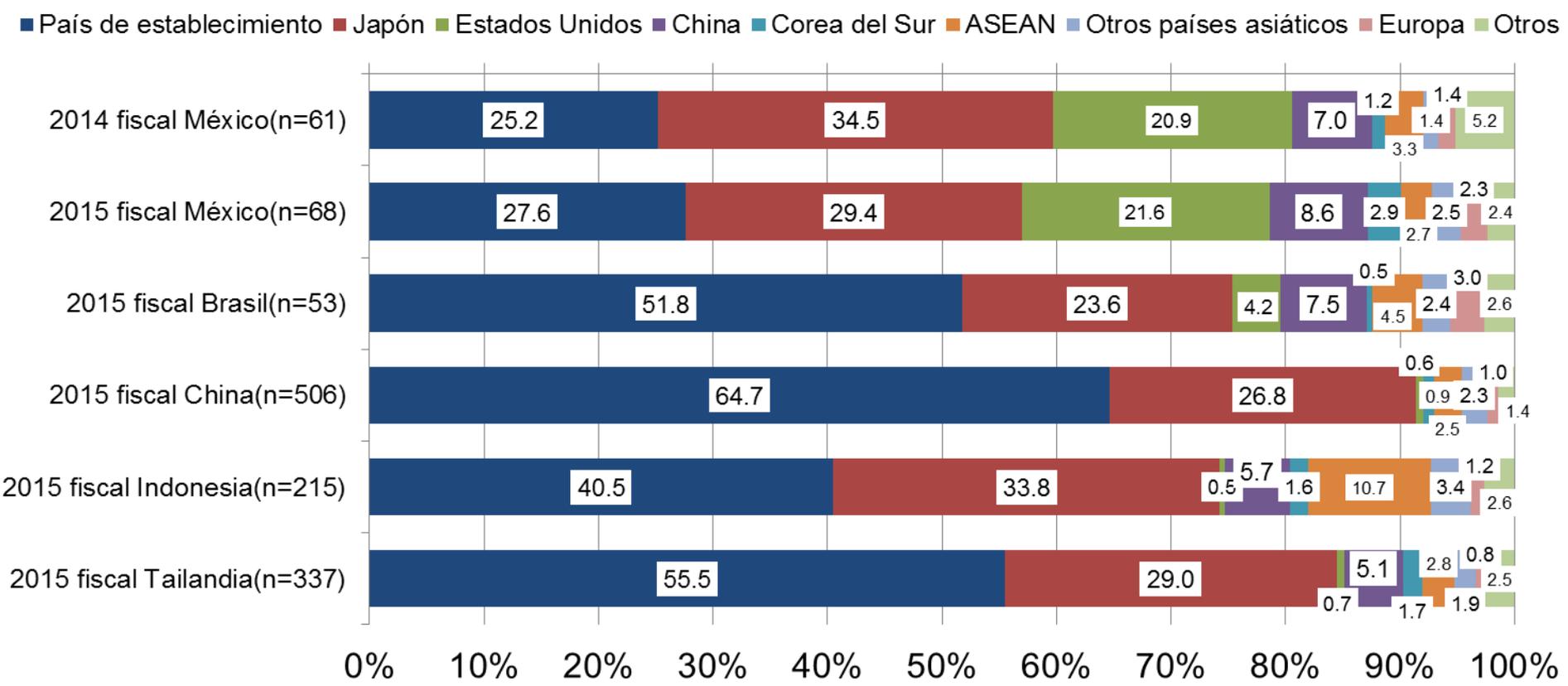


II-6-(3) Situación del abastecimiento de materias primas y piezas: México

■ A causa de haber establecido cadenas de suministros en Norteamérica o de existir muchas piezas de difícil abastecimiento en las empresas locales, en México la tasa de abastecimiento local de las empresas japonesas es baja.

■ Para las ensambladoras de vehículos (OEM) y fabricantes de autopartes (Tier 1, Tier 2) japonesas en México, en muchos casos es difícil surtirse de materias primas y piezas en las empresas locales, por lo que la tasa de abastecimiento local no llega los niveles alcanzados en Asia.

Lugar de abastecimiento de piezas y materias primas

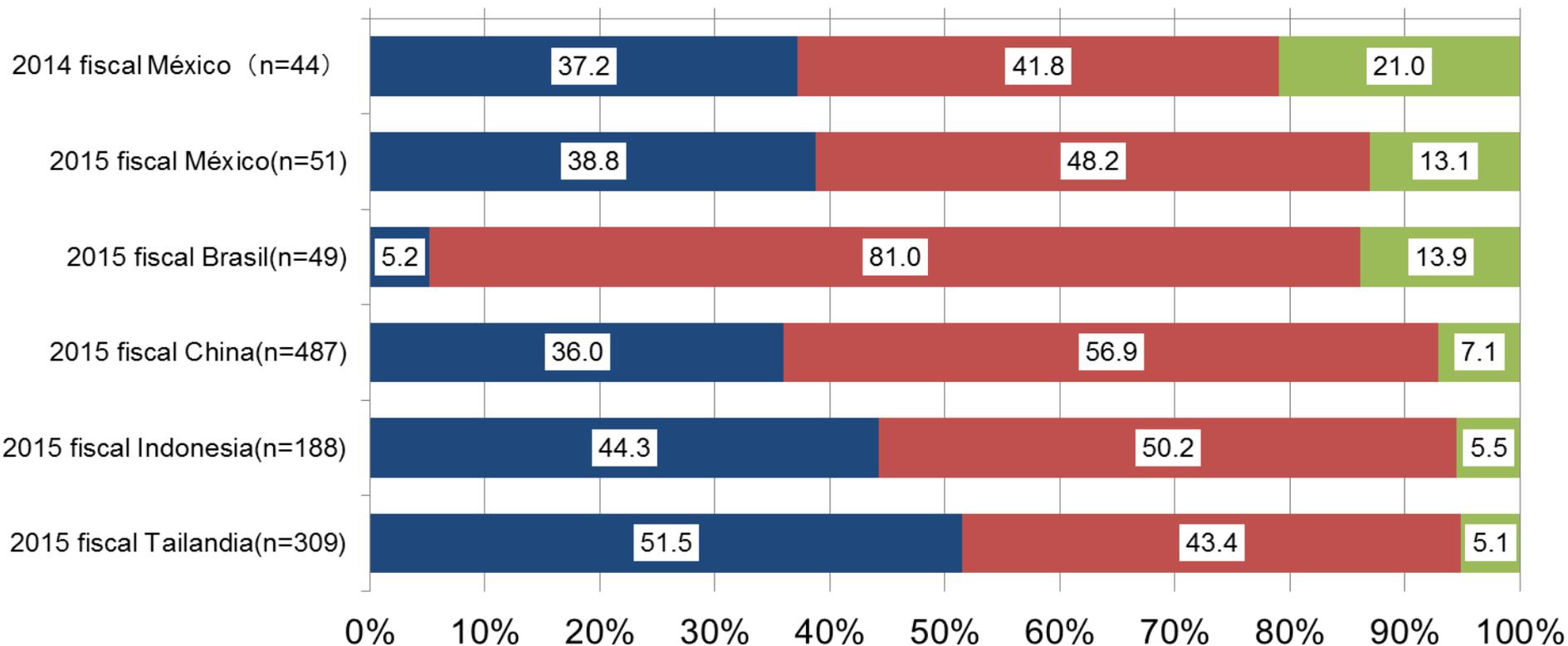


II-6-(3) Situación del abastecimiento de materias primas y piezas: México

■ Sea para no almacenar stocks o para evitar una excesiva concentración del lugar de abastecimiento de materias primas y piezas en Japón, las OEM tienden a tratar de abastecerse en el país de establecimiento. Por otra parte, la proporción de empresas japonesas establecidas en el país que se surten en otras empresas japonesas radicadas allí es inferior en México que en Tailandia. Por esta razón, se considera que las suministradoras japonesas de materias primas o piezas que surten a las empresas japonesas radicadas en el país tienen un gran margen de crecimiento.

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

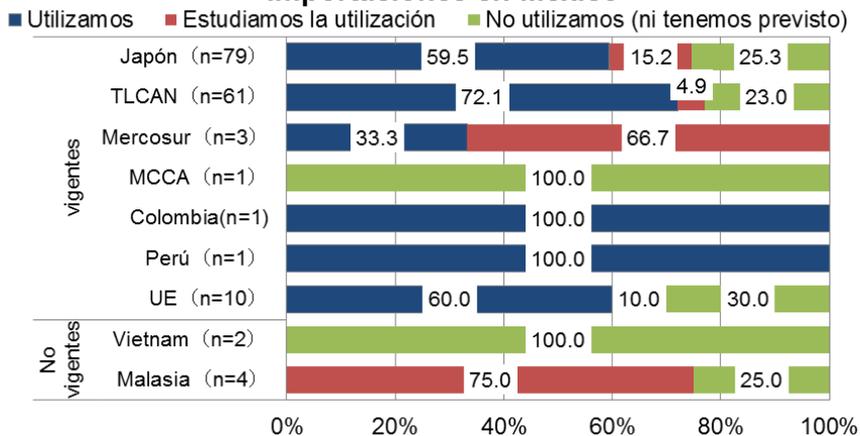
■ De otras empresas japonesas establecidas en el país ■ De empresas locales ■ De otras empresas de capital extranjero



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

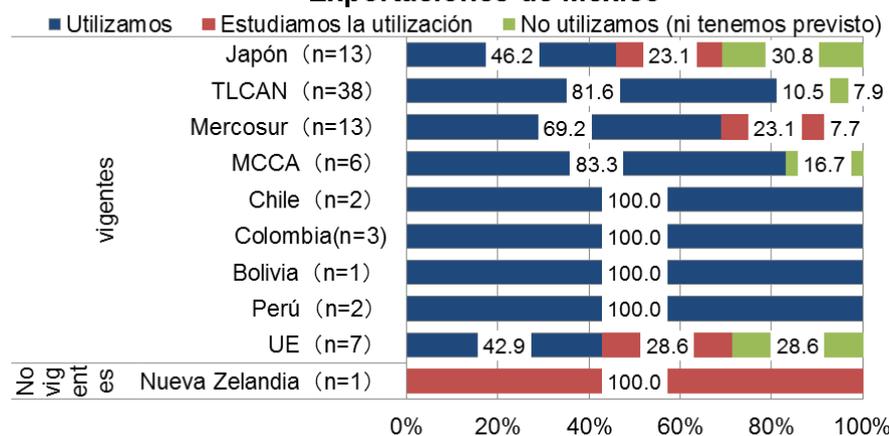
■ En México los aprovechan muchas empresas japonesas, en especial el AAE con Japón y el TLCAN.

Importaciones en México



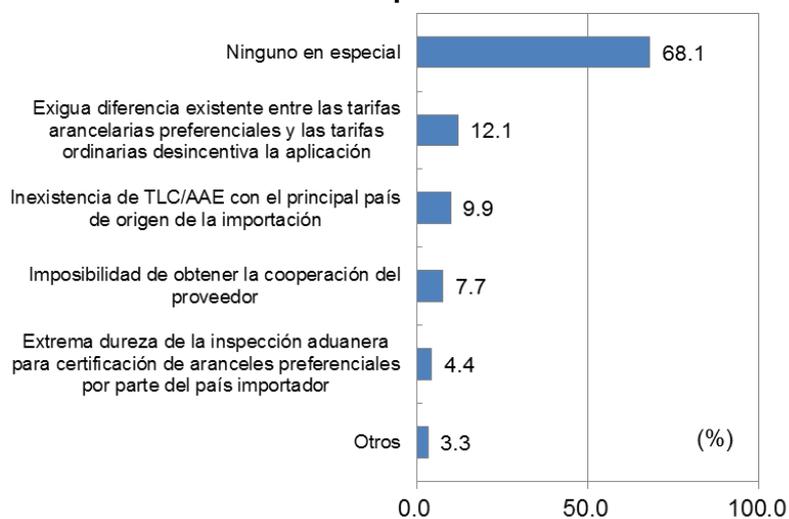
NOTA: No hay respuestas válidas de Chile y Bolivia (Vigentes), Australia y Nueva Zelanda (No vigentes).

Exportaciones de México



NOTA: No hay respuestas válidas de Vietnam, Malasia y Australia (No vigentes).

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: México



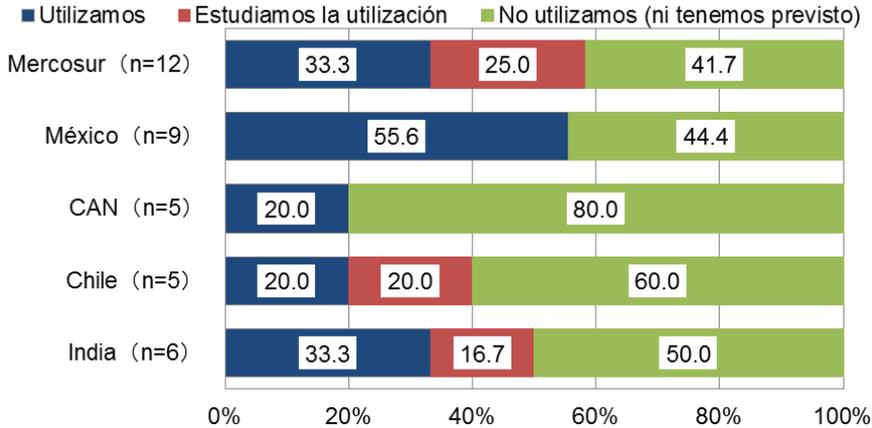
Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: México



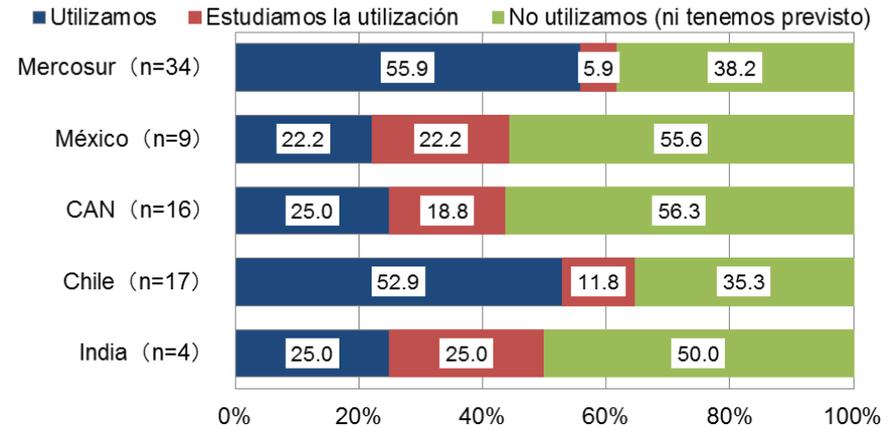
II-7-(1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Brasil

■ En Brasil muchas empresas se sirven de las tarifas arancelarias preferencias del Mercosur, pero representa un problema la escasez de acuerdos comerciales.

Importaciones en Brasil

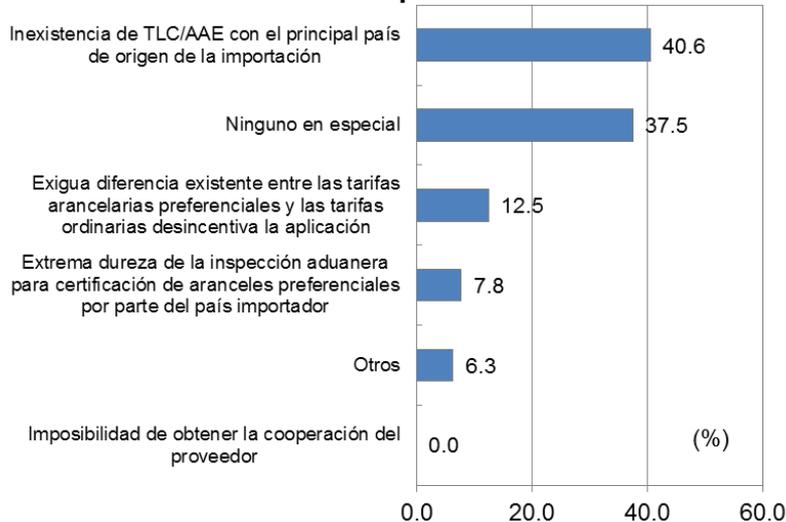


Exportaciones de Brasil



Nota: En vigor en todos los casos.

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: Brasil

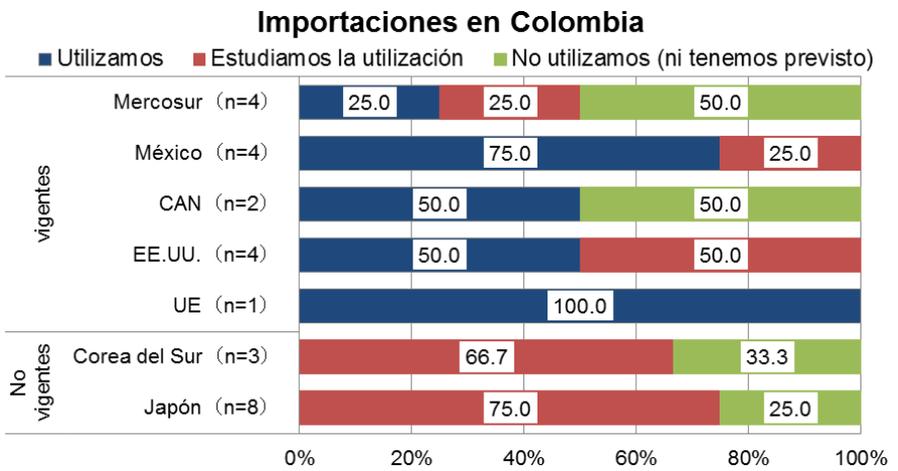


Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: Brasil

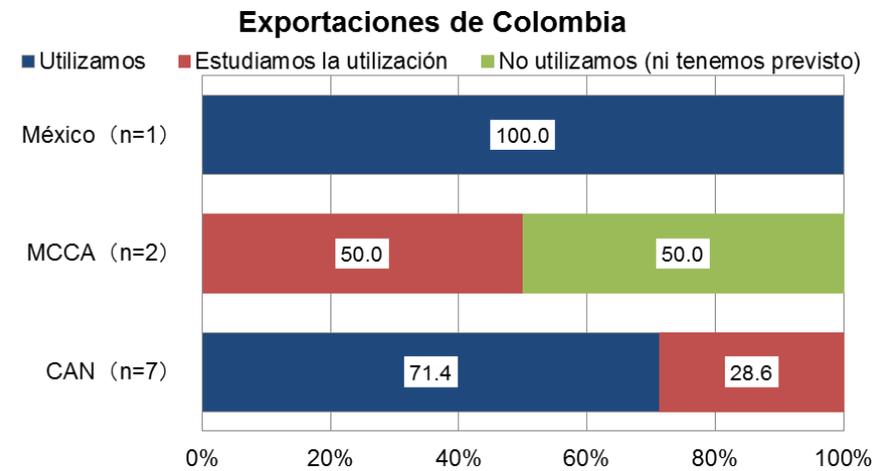


II-7-(1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Colombia

Debido al gran número de empresas importadoras-comercializadoras, existe una gran expectativa en torno a las negociaciones sobre un AAE con Japón.

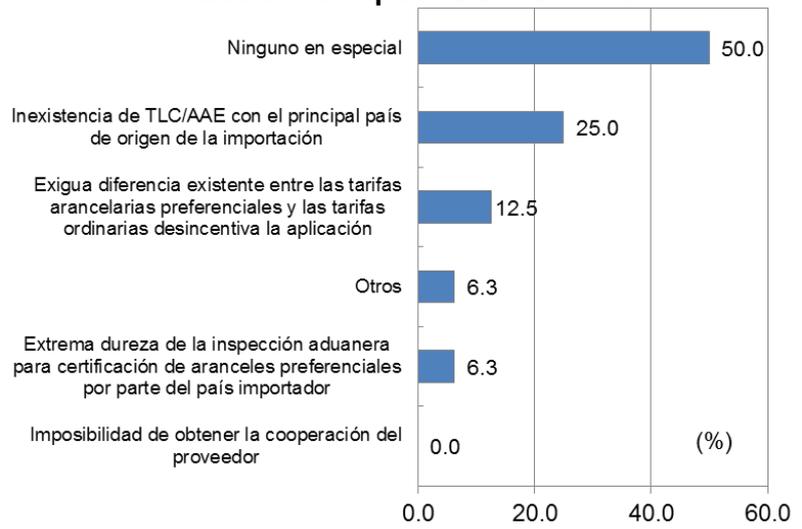


Nota: No se registran respuestas válidas sobre Centroamérica, Chile, Canadá ni AELC, donde ha entrado en vigor.

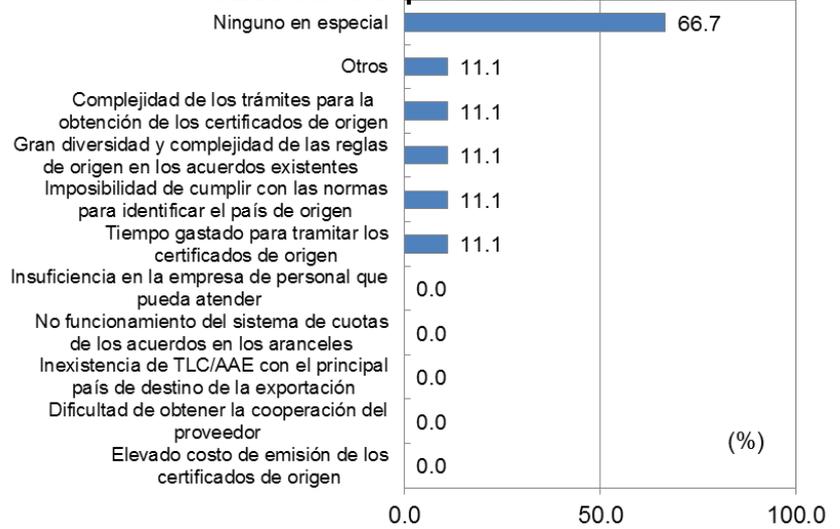


Nota: No se registran respuestas válidas sobre el Mercosur, Chile, Estados Unidos, Canadá, UE y AELC, donde ha entrado en vigor, ni sobre Corea del Sur y Japón, donde no lo ha hecho.

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: Colombia

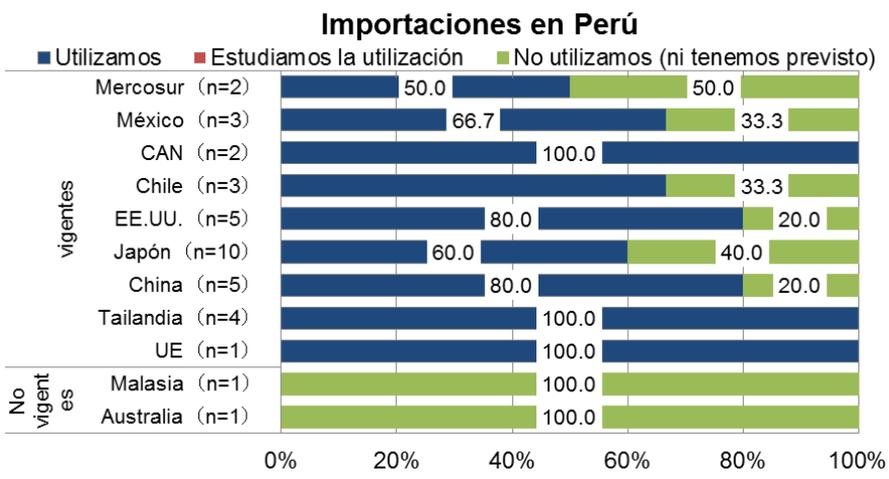


Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: Colombia

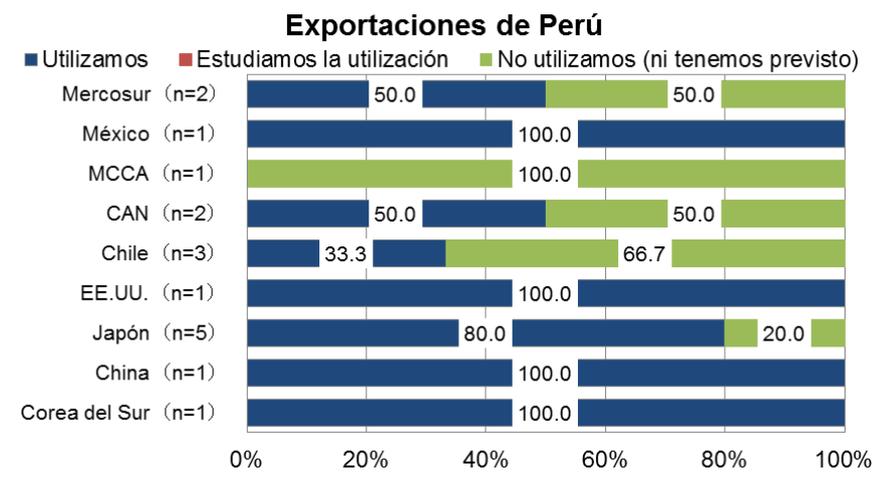


II-7-(1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Perú

■ Muchas empresas se sirven del AAE con Japón en importaciones y exportaciones.

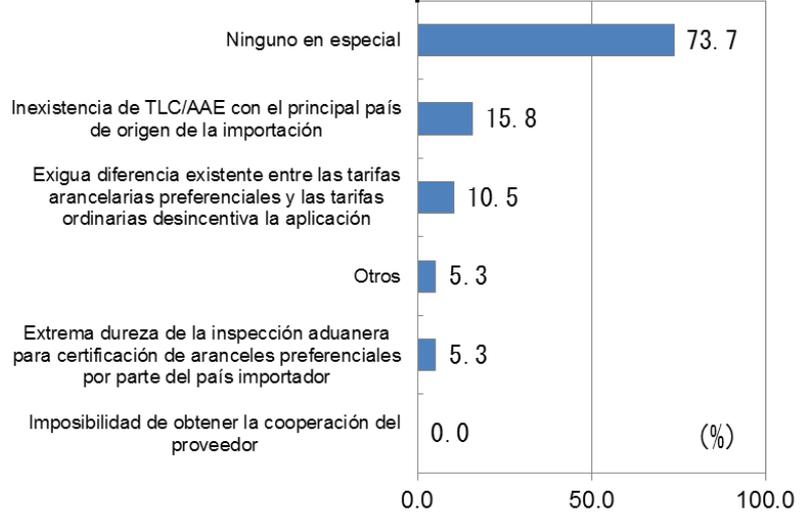


Nota: No se registran respuestas válidas sobre Centroamérica, Canadá, Corea del Sur y AELC, donde ha entrado en vigor, ni sobre Vietnam y Nueva Zelanda, donde no lo ha hecho.

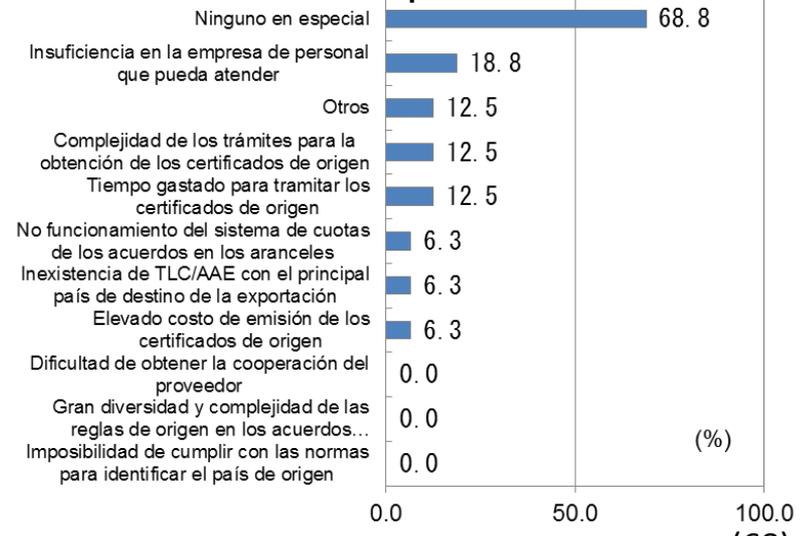


Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre Canadá, Tailandia, Unión Europea y AELC, donde ha entrado en vigor, ni sobre Vietnam, Malasia, Australia y Nueva Zelanda, donde no lo ha hecho.

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: Perú

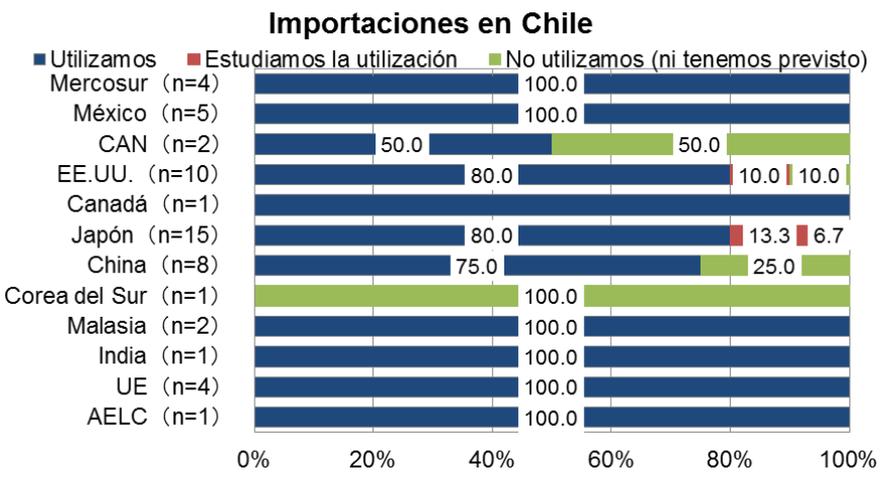


Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: Perú

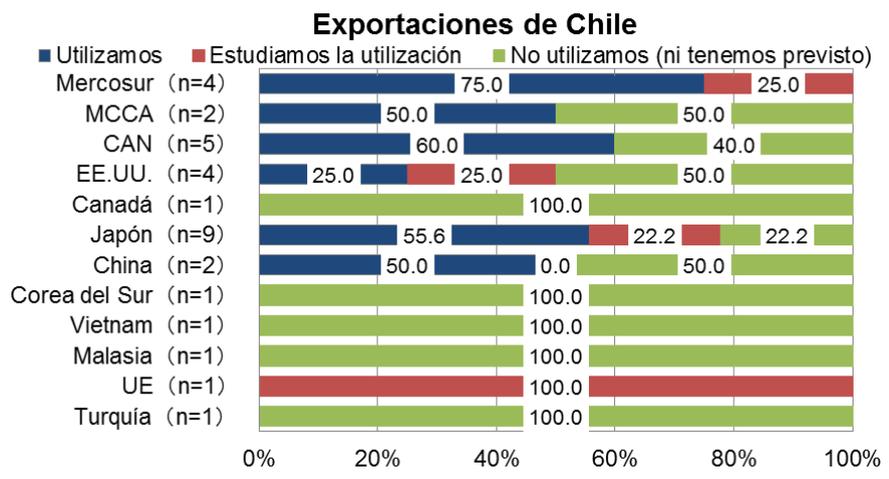


II-7-(1) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Chile

■ El máximo aprovechamiento de los TLCs y AAEs para la importación se da en Chile.

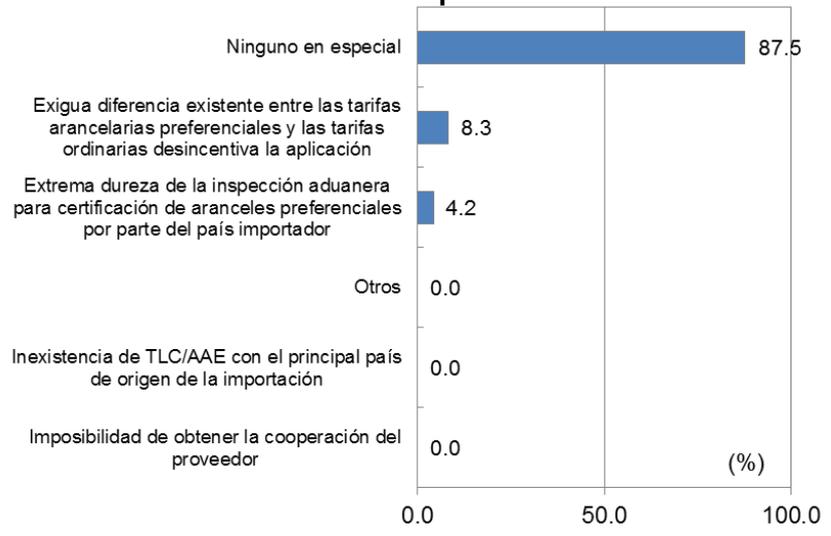


Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre Centroamérica, Vietnam ni Turquía, donde ha entrado en vigor.

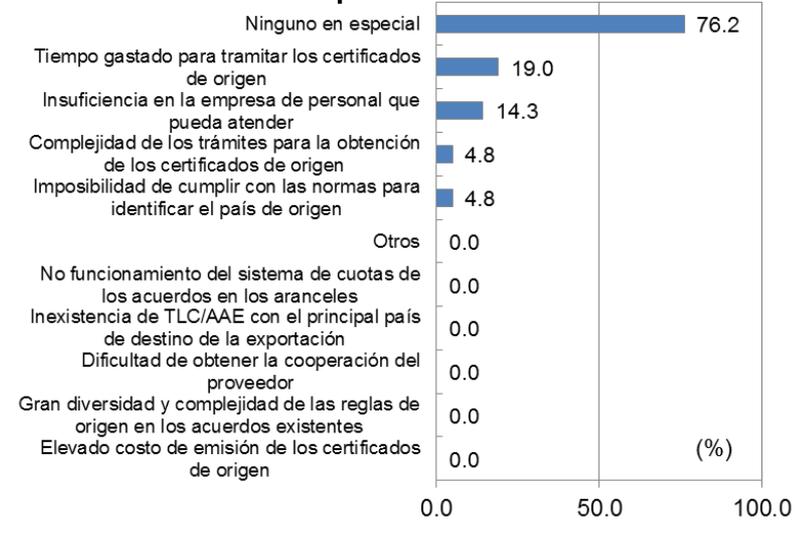


Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre México, India ni AELC, donde ha entrado en vigor.

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: Chile



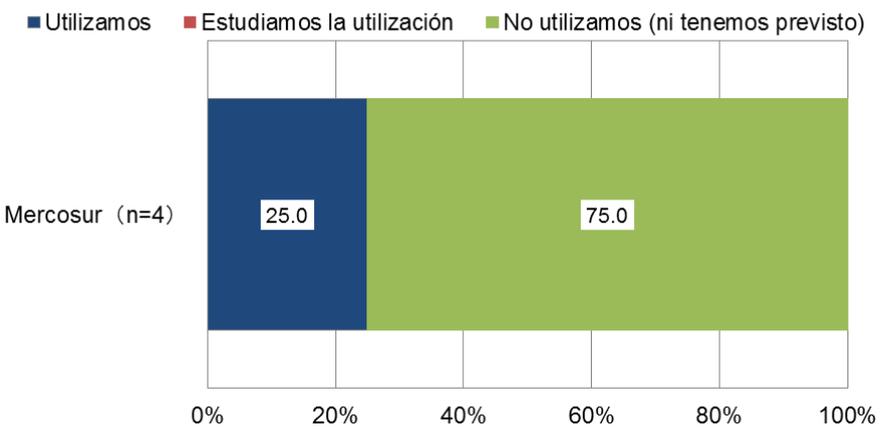
Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: Chile



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

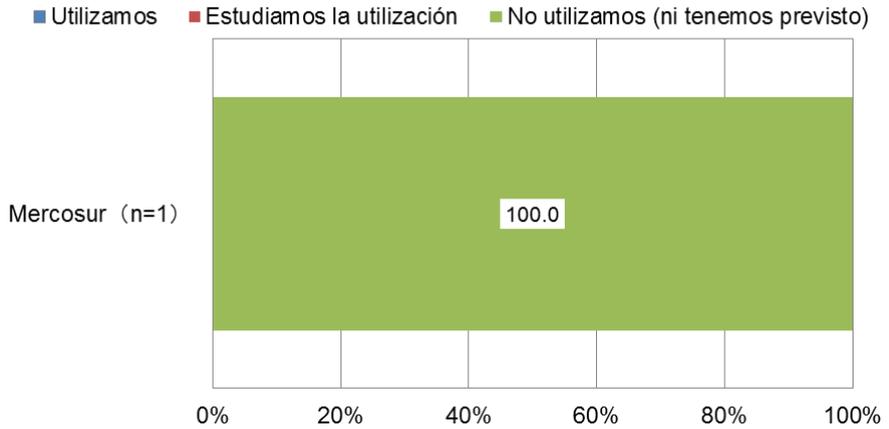
■ En Venezuela son pocas las empresas que se sirven de los TLCs o AAEs.

Importaciones en Venezuela



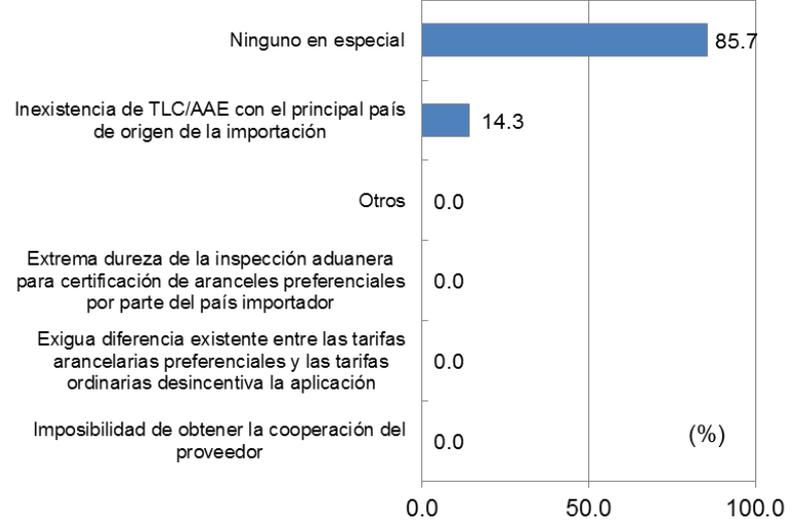
Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre Colombia ni Chile, donde ha entrado en vigor.

Exportaciones de Venezuela



Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre Colombia ni Chile, donde ha entrado en vigor.

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: Venezuela



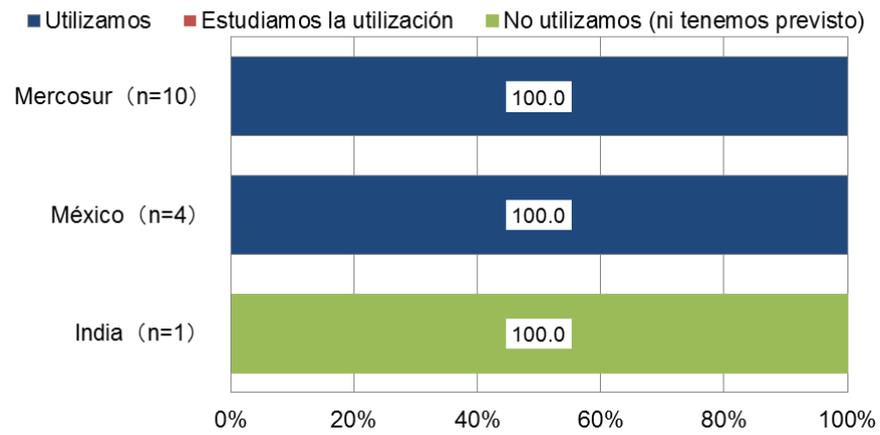
Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: Venezuela



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

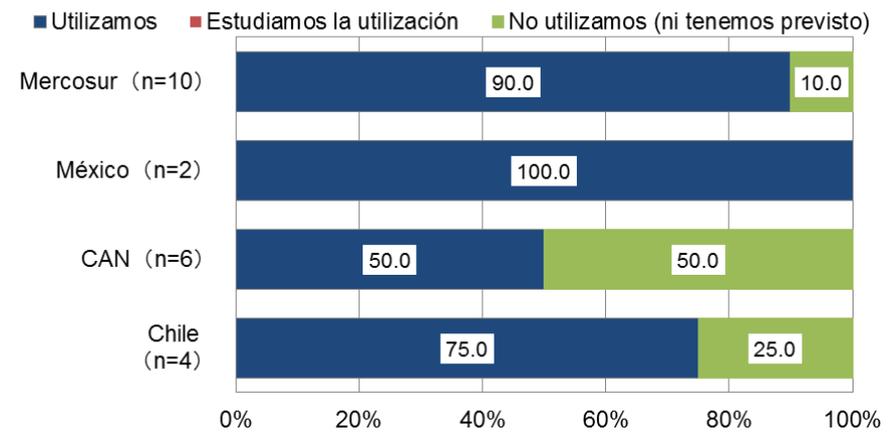
■ En Argentina, como en Brasil, son muchas las empresas que se sirven de las tarifas arancelarias preferenciales del Mercosur.

Importaciones en Argentina



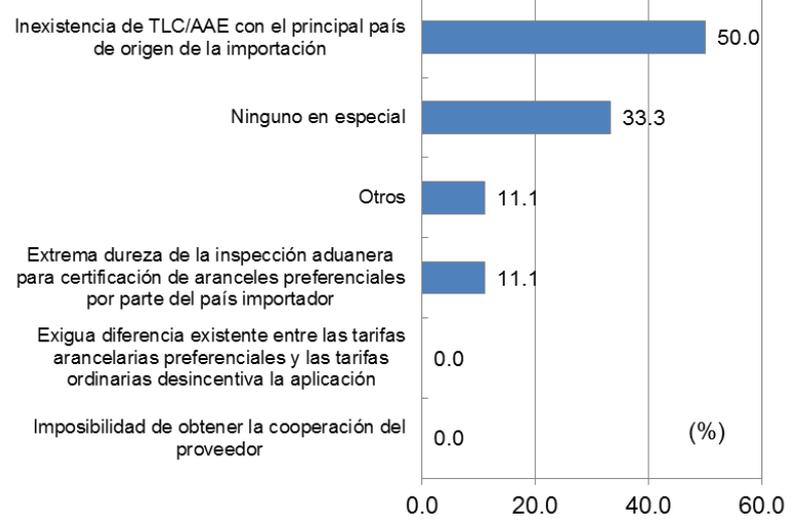
Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre la Comunidad Andina ni sobre Chile, donde ha entrado en vigor.

Exportaciones de Argentina



Nota: En vigor en todos los enumerados. No se registran respuestas válidas sobre India, donde ha entrado en vigor.

Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la importación: Argentina



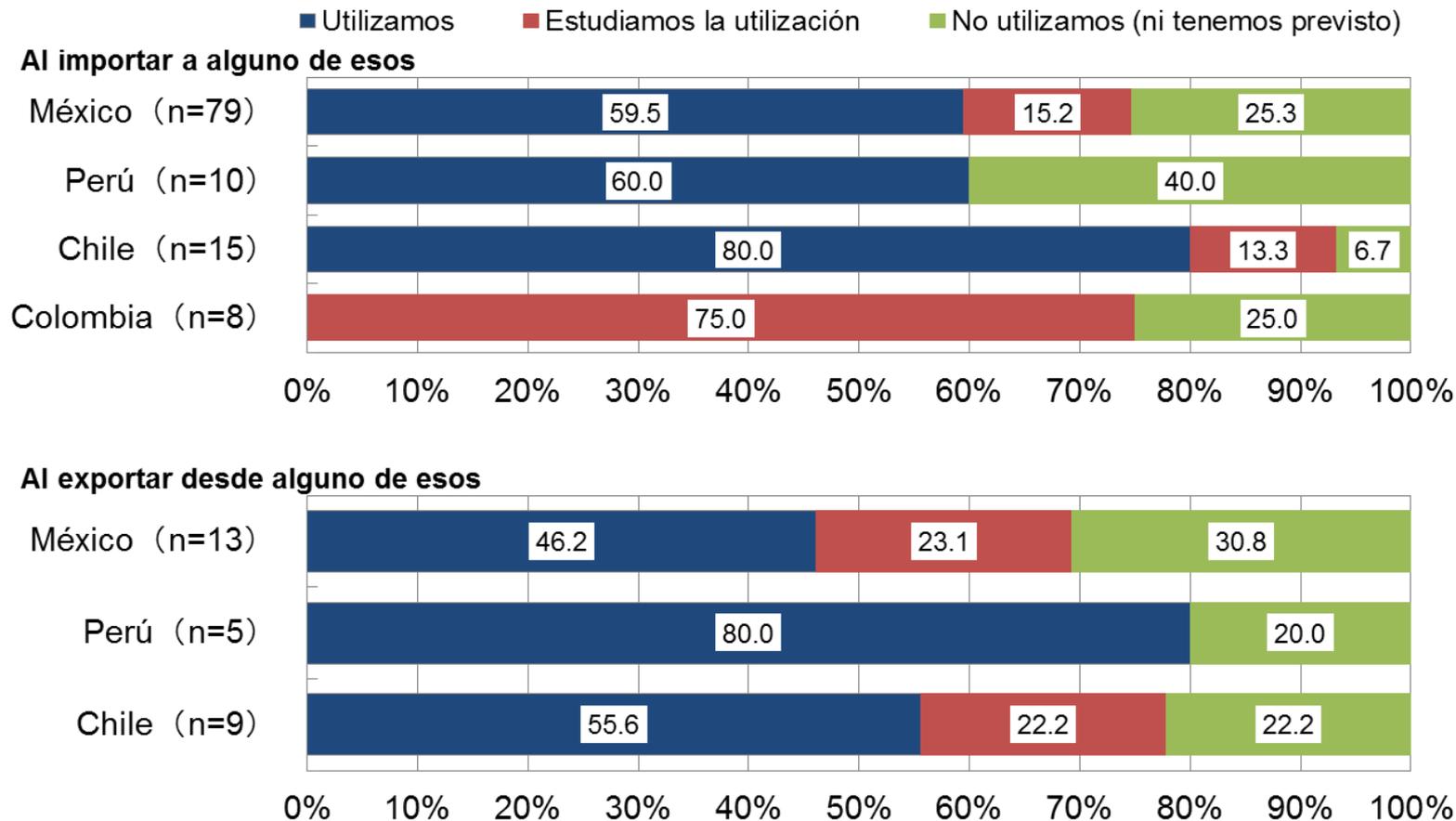
Problemas que surgen en la utilización de los TLCs en la exportación: Argentina



II-7-(2) Aprovechamiento y problemas de los TLCs y AAEs: Uso del AAE con Japón

- En América Latina, son tres los países que han firmado AAE con Japón: México, Chile y Perú. Colombia se encuentra en negociaciones (febrero de 2016). El porcentaje de uso de los AAE con Japón es alto en los tres países.
- En cuanto a Colombia, actualmente en negociaciones, las grandes expectativas existentes se reflejan en el alto porcentaje de empresas que dicen que estudiarían servirse del AAE en las importaciones.

Utilización del AAE con Japón



Nota: No se obtienen respuestas válidas sobre exportaciones desde Colombia.

- Preguntadas por los aspectos sobre los que el TPP (Acuerdo Transpacífico) despierta mayores expectativas, las empresas japonesas establecidas en países latinoamericanos que negocian dicho acuerdo citaron en mayor medida la opción “autoridades aduaneras, agilización del comercio exterior”, con un 64.7%.
- Debido a que todos los países latinoamericanos que negocian el TPP tienen gran experiencia como firmantes de TLC, las expectativas no se dirigen demasiado hacia el “acceso de mercancías al mercado” ni otros apartados que supongan la aplicación de aranceles preferenciales.

Aspectos sobre los que el TPP despierta mayores expectativas (respuestas múltiples, %)

n=México: 114, Perú: 23, Chile: 33 empresas

Aspecto	Total tres países	México	Perú	Chile
Autoridades aduaneras, agilización del comercio exterior	64.7	67.5	73.9	48.5
Acceso de mercancías al mercado	39.4	44.7	30.4	27.3
Reglas de origen (principio de acumulación de origen, etc.)	27.1	31.6	8.7	24.2
Servicios (transfronterizos, financieros, telecomunicaciones)	10.6	7.9	13.0	18.2
Inversión (principio de no discriminación entre inversores, procedimientos de solución de controversias relativas a las inversiones, etc.)	10.6	3.5	26.1	24.2
Servicios (entrada temporal de personas de negocios)	6.5	4.4	13.0	9.1
Medidas sanitarias y fitosanitarias	3.5	0.9	8.7	9.1
Obstáculos técnicos al comercio	3.5	5.3	-	-
Propiedad intelectual	2.9	3.5	-	3.0
Comercio electrónico	2.9	1.8	-	9.1
Contratación pública	2.4	0.9	4.3	6.1
Políticas de competencia, empresas públicas	2.4	2.6	-	3.0
Otros	2.4	2.6	4.3	-

■ En el caso de los fabricantes de piezas para maquinaria de transporte en México, hay grandes expectativas sobre el principio de acumulación de origen y el resto de las reglas de origen”, ya que podrán importar piezas y materias primas de países miembros del TPP y sumarles valor agregado.

Aspectos sobre los que el TPP despierta mayores expectativas (respuestas múltiples, %)

México, fabricantes de piezas de maquinaria de transporte (automóviles y motocicletas), 38 empresas

Aspecto	%
Autoridades aduaneras, agilización del comercio exterior	65.8
Reglas de origen (principio de acumulación que hace posible sumar valor agregado y procedimientos de varios países firmantes, etc.)	44.7
Acceso de mercancías al mercado	39.5
Obstáculos técnicos al comercio	10.5
Servicios (transfronterizos, financieros, telecomunicaciones)	7.9
Servicios (entrada temporal de personas de negocios)	5.3
Medidas sanitarias y fitosanitarias	2.6
Propiedad intelectual	2.6
Políticas de competencia, empresas públicas	2.6
Inversión (principio de no discriminación entre inversores, procedimientos de solución de controversias relativas a las inversiones, etc.)	2.6
Contratación pública	0.0
Comercio electrónico	0.0
Otros	0.0

México, todas sus empresas (114)

Aspecto	%
Autoridades aduaneras, agilización del comercio exterior	67.5
Acceso de mercancías al mercado	44.7
Reglas de origen (principio de acumulación que hace posible sumar valor agregado y procedimientos de varios países firmantes, etc.)	31.6
Servicios (transfronterizos, financieros, telecomunicaciones)	7.9
Obstáculos técnicos al comercio	5.3
Servicios (entrada temporal de personas de negocios)	4.4
Propiedad intelectual	3.5
Inversión (principio de no discriminación entre inversores, procedimientos de solución de controversias relativas a las inversiones, etc.)	3.5
Políticas de competencia, empresas públicas	2.6
Otros	2.6
Comercio electrónico	1.8
Medidas sanitarias y fitosanitarias	0.9
Contratación pública	0.9

Para consultas sobre este documento, diríjense a :

Japan External Trade Organization (JETRO)
Departamento de Investigación en el Extranjero
Sección de Américas

Ark Mori Building, 6F
12-32, Akasaka 1-chome, Minato-ku, Tokyo
107-6006 Japan
TEL: +81-3-3582-5511
E-mail : orb-latin@jetro.go.jp
http://www.jetro.go.jp/world/cs_america/

Cláusula de exención de responsabilidad

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