

# CONSULTA EMPRESARIAL

INDICADORES ECONÔMICOS CNI

**CNI**  
Confederação Nacional da Indústria  
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA

## Desafios e prioridades empresariais no relacionamento econômico Brasil-Japão

Em 1974, os setores privados brasileiro e japonês estabeleceram o Conselho Empresarial Brasil-Japão (Cebraj) com o objetivo de promover as relações econômicas entre os dois países e ampliar fluxos de comércio e de investimentos. Trata-se de um mecanismo empresarial bilateral integrado por empresas e entidades setoriais da indústria dos dois países.

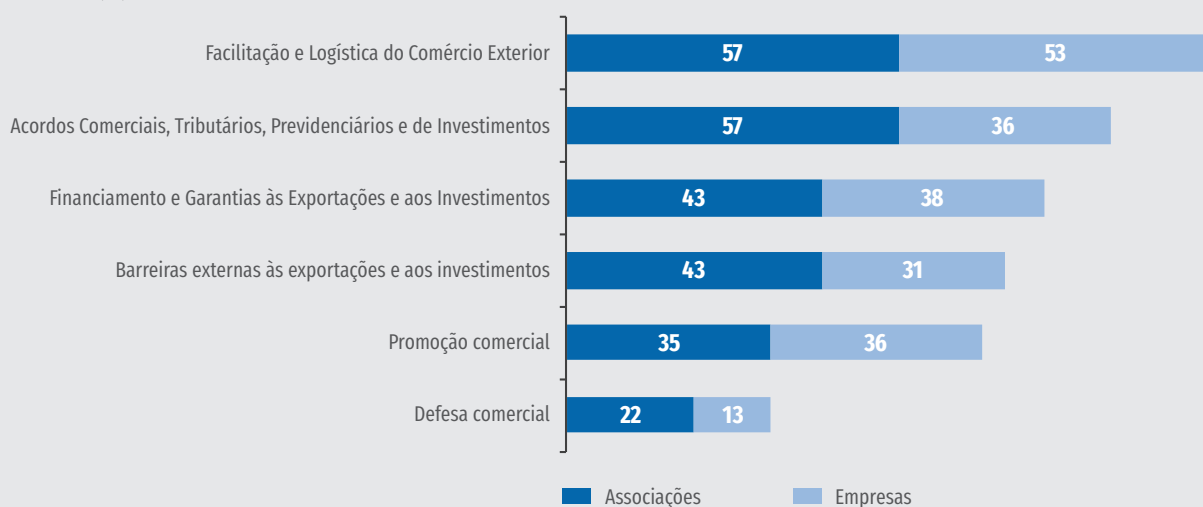
A parceria econômica com o país asiático tem se mantido de forma significativa

ao longo dos anos. Na última década, o Japão foi quinto principal destino de bens brasileiros exportados, o sétimo principal fornecedor externo e o sétimo maior país investidor no Brasil. Em 2022, cada bilhão de reais exportado pelo Brasil para o Japão gerou 24,7 mil vagas de emprego, R\$ 438 milhões em massa salarial e R\$ 3,3 bilhões em produção na atividade econômica brasileira<sup>1</sup>.

Considerando a relevância do mercado japonês para a economia brasileira e com o objetivo de identificar os principais entraves e prioridades empresariais domésticas e externas no relacionamento econômico Brasil-Japão, a CNI elaborou uma consulta empresarial junto as empresas e entidades brasileiras.

### Principais áreas com entraves à relação econômico comercial Brasil-Japão

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

<sup>1</sup> Fonte: estudos realizados pela CNI, 2023.

# 1 Entraves e prioridades das entidades setoriais

Como principais entraves, as associações setoriais brasileiras respondentes apontaram o elevado custo do transporte e a ausência de um acordo de livre comércio (ALC) com o Japão. No âmbito das prioridades, a negociação de um protocolo bilateral sobre facilitação de comércio e de um acordo de livre comércio foram as principais indicadas.

## Os principais entraves encontrados pelas associações setoriais no mercado japonês são na área de acordos comerciais, tributários, previdenciários e de investimentos

As principais áreas dos entraves apontados pelos setores industriais brasileiros que têm relacionamento prioritário com o Japão são: Facilitação e logística do comércio exterior (57%) e acordos comerciais, tributários, previdenciários e de investimentos

(57%), seguidos de barreiras externas às exportações e aos investimentos (43%) e financiamento e garantias às exportações e aos investimentos (43%).

As entidades que apontaram a existência de obstáculos no relacionamento econômico comercial Brasil-Japão indicaram também os principais entraves e prioridades em cada um dos temas.

### Principais áreas com entraves à relação econômico comercial Brasil-Japão

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## FACILITAÇÃO E LOGÍSTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR

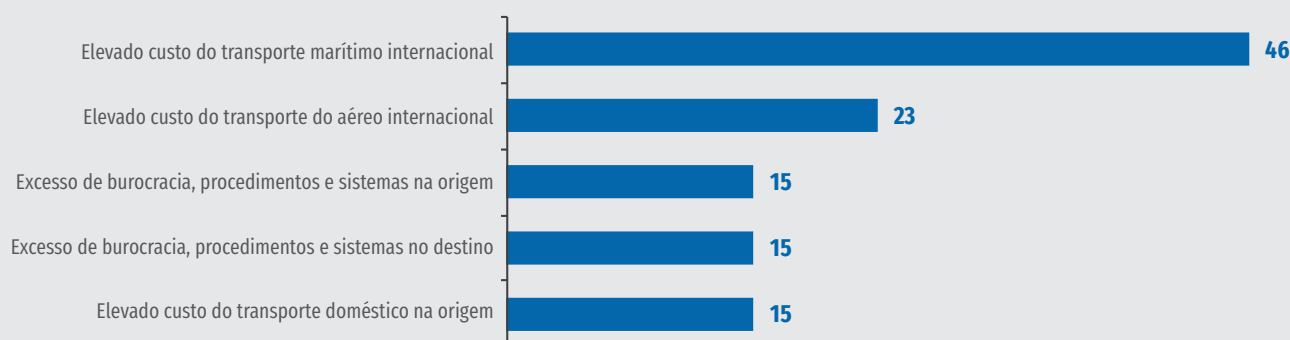
### O elevado custo do transporte marítimo internacional é um empecilho no comércio com o Japão

Para 57% das entidades industriais brasileiras respondentes, as condições de facilitação e logística do comércio exterior com o Japão são um entrave. A principal preocupação entre as entidades com esse empecilho é o elevado custo do transporte internacional marítimo e aéreo (46% e 23%, respectivamente), seguido do excesso de burocracia (15%), tanto na origem, quanto no destino.

Como prioridade neste tema, a negociação de um protocolo bilateral sobre facilitação de comércio foi indicada por 54% das associações, seguida da modernização e automatização dos controles e procedimentos (janela única de comércio exterior), apontada por 38% das associações setoriais.

#### Principais entraves - Facilitação e Logística do Comércio Exterior

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Facilitação e Logística do Comércio Exterior

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## ACORDOS COMERCIAIS, TRIBUTÁRIOS, PREVIDENCIÁRIOS E DE INVESTIMENTOS

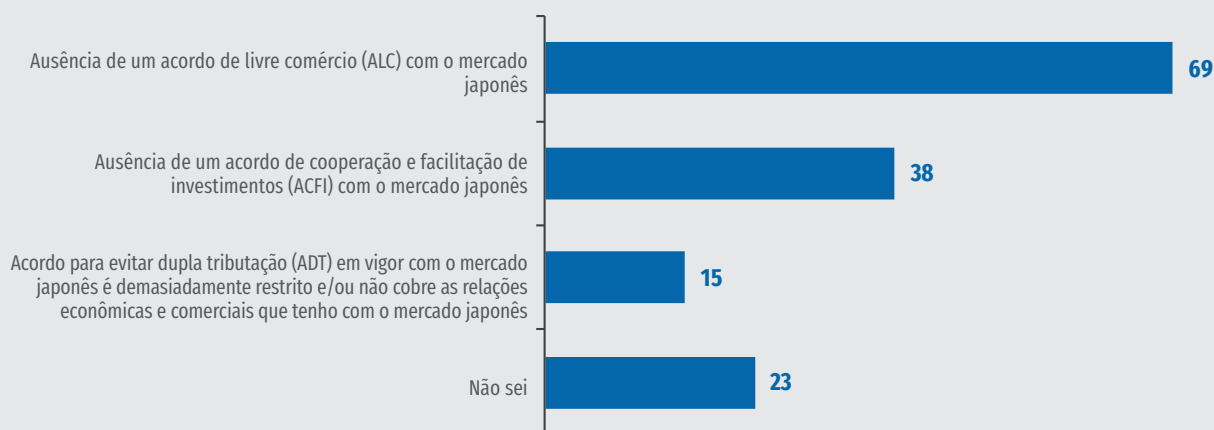
### Entidades empresariais respondentes apontam como prioridade a negociação de um acordo de livre comércio

Na área de acordos, 69% das associações setoriais indicaram a ausência de um acordo de livre comércio (ALC) com o país asiático como

obstáculo e sua negociação como principal prioridade. 38% das entidades apontaram a ausência de um acordo de cooperação e facilitação de investimentos (ACFI) como um importante entrave e 31% indicaram a negociação desse acordo como prioridade.

#### Principais entraves - Acordos Comerciais, Tributários, Previdenciários e de Investimentos

Percentual (%)

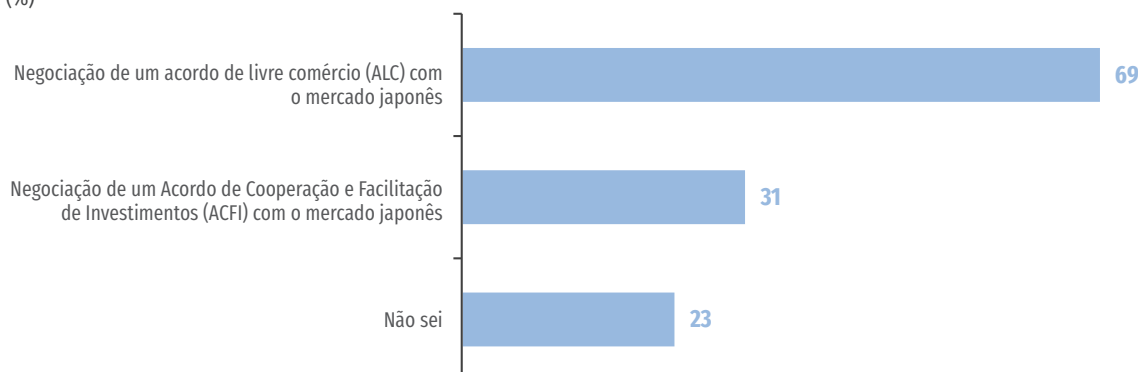


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Acordos Comerciais, Tributários, Previdenciários e de Investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## FINANCIAMENTO E GARANTIAS ÀS EXPORTAÇÕES E AOS INVESTIMENTOS

### A falta de instrumentos de crédito à exportação é um obstáculo no comércio com o mercado japonês

Para 70% das associações setoriais, o maior desafio encontrado é a falta ou insuficiência dos instrumentos de crédito à exportação. Além desse problema, 30% indicaram dificuldade de acesso às informações dos instrumentos de crédito e, 20%,

indicaram o mesmo problema relacionado ao seguro/garantias de crédito à exportação.

Como prioridade, foi apontada por 80% dessas associações a necessidade da facilitação do acesso e ampliação das linhas de crédito à exportação, enquanto 40% indicaram a redução da burocracia para acessar o seguro/garantias de crédito à exportação.

#### Principais entraves - Financiamento e Garantias às Exportações e aos Investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Financiamento e Garantias às Exportações e aos Investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## BARREIRAS EXTERNAS ÀS EXPORTAÇÕES E AOS INVESTIMENTOS

### 60% das associações participantes indicam a existência de medidas sanitárias e fitossanitárias como obstáculo

Em relação às barreiras comerciais e aos investimentos enfrentadas pelas associações empresariais brasileiras, 60% das associações indicaram a existência de medidas sanitárias ou fitossanitárias como principal tipo de obstáculo, 50% apontaram as barreiras tarifárias e 20% as normas técnicas que oneram as exportações ao mercado japonês.

Como propostas e prioridades, 50% dessas associações reconheceram a importância de iniciativas de cooperação regulatória, e cooperação em foros internacionais a fim de mitigar/eliminar barreiras. Além dessas medidas, 40% das entidades setoriais indicaram ações governamentais bilaterais a fim de mitigar/eliminar barreiras comerciais e de investimentos como prioridade.

#### Principais entraves - Barreiras externas às exportações e aos investimentos

Percentual (%)

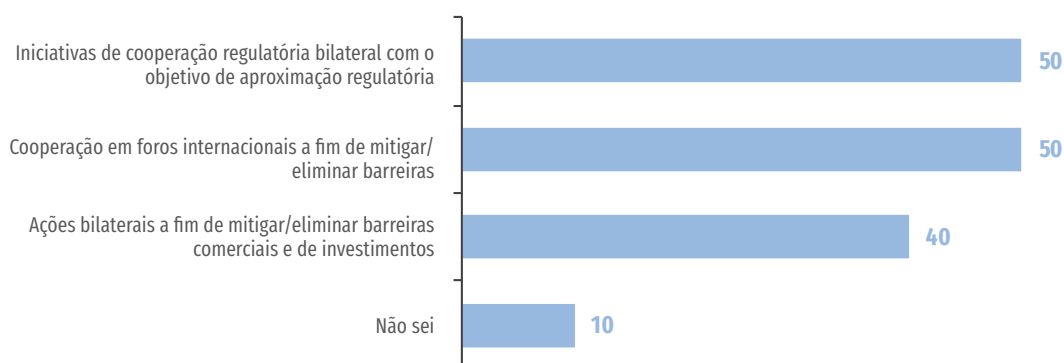


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Barreiras externas às exportações e aos investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## PROMOÇÃO COMERCIAL

### Inteligência de mercado é prioridade para 88% das associações empresariais respondentes

Em termos de promoção comercial, metade dos setores industriais brasileiros indicaram a dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais no exterior, em seguida, 38% apontaram como entrave para a falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no

mercado externo e para as políticas de marketing pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado-alvo.

Como proposta e prioridade, 88% das entidades gostariam de mais iniciativas de inteligência de mercado para traçar oportunidades comerciais e de investimentos entre os países, enquanto 25% indicaram o desenvolvimento de programas para preparação, orientação e planejamento da internacionalização de empresas.

#### Principais entraves - Promoção Comercial

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Promoção Comercial

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## DEFESA COMERCIAL

### Foi apontado como prioridade o fortalecimento das ações de apoio ao exportador nos processos de defesa comercial no mercado japonês

Para os setores que apontaram entraves de defesa comercial, 60% indicaram a existência de subsídios distorcivos e/ou proibidos no mercado japonês e 40% não souberam responder.

No que diz respeito às prioridades e propostas desse tema, 80% das entidades apontaram para o fortalecimento das ações de apoio ao exportador nos processos de defesa comercial no mercado japonês, enquanto 40% indicaram a necessidade de remediar e/ou remover subsídios distorcivos e/ou proibidos nesse mercado.

#### Principais entraves - Defesa Comercial

Percentual (%)

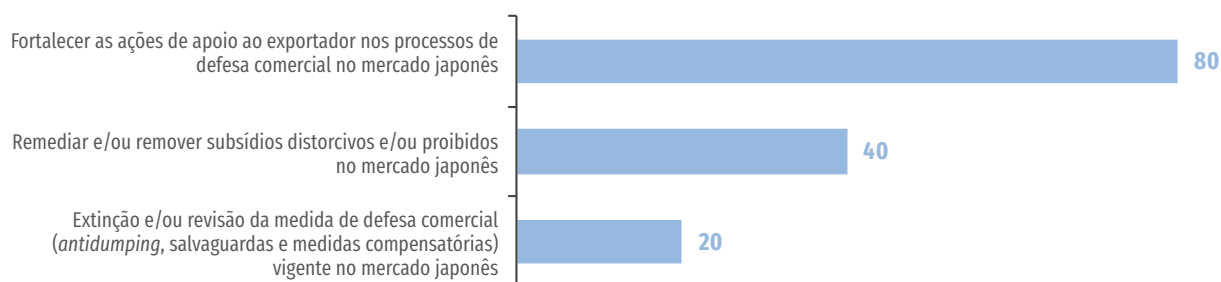


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Defesa Comercial

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.



## 2 Entraves e prioridades das empresas

Como principais entraves, as empresas respondentes apontaram o elevado custo de transporte e a falta, ou insuficiência, dos instrumentos de crédito à exportação. No âmbito das prioridades, a negociação de um protocolo bilateral sobre facilitação de comércio e a ampliação das linhas de crédito à exportação foram indicadas como ações prioritárias.

### Mais da metade das empresas respondentes apontam obstáculos de logística no comércio com o Japão

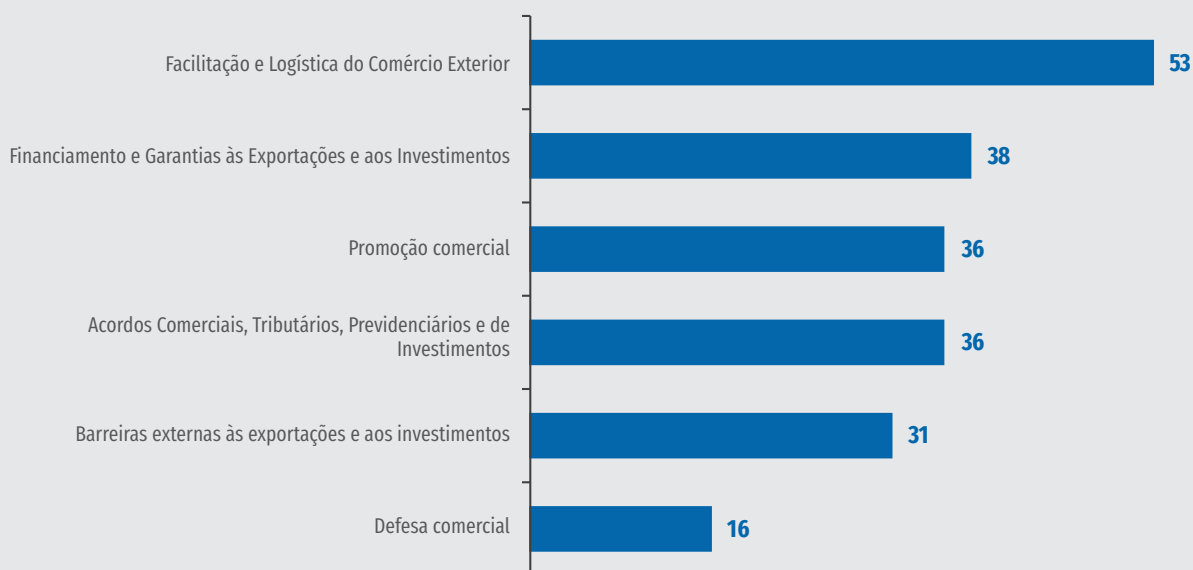
No que diz respeito aos principais entraves para se relacionar comercialmente com o Japão, 53% das empresas consultadas que possuem relação comercial com o país asiático apontam a área de facilitação e logística como principal entrave no relacionamento econômico comercial bilateral.

Outros temas que também afetam negativamente o comércio com o país asiático foram: condições de financiamento e garantia às exportações e aos investimentos (38%), promoção comercial (36%) e ausência de acordos com o país asiático (36%).

As empresas que apontaram a existência de obstáculos nos temas apresentados indicaram os principais entraves e prioridades em cada um deles.

#### Principais áreas comentadas à relação econômico comercial Brasil-Japão

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## FACILITAÇÃO E LOGÍSTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR

### Transporte de mercadorias entre Brasil e Japão possui custo muito elevado para as empresas

A principal preocupação acerca das condições atuais do comércio exterior com o Japão é o elevado custo do transporte marítimo internacional (43%), seguido do elevado custo das tarifas portuárias na origem e o excesso de burocracia, procedimentos e sistemas de origem, ambos apontados por 22% dos respondentes.

A principal prioridade apontada por 48% das empresas participantes é a negociação de um protocolo bilateral sobre facilitação de comércio. Em seguida, 39% reconheceram a necessidade de um processo de modernização e automatização dos controles e procedimentos (janela única de comércio exterior) e 26% demandaram a modernização da infraestrutura e controles portuários.

#### Principais entraves - Facilitação e Logística do Comércio Exterior

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas – Facilitação e Logística do Comércio Exterior

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## FINANCIAMENTO E GARANTIAS ÀS EXPORTAÇÕES E AOS INVESTIMENTOS

### Os instrumentos de crédito à exportação atuais não são suficientes para as empresas ouvidas

Para as empresas, o maior problema nessa área é a falta ou insuficiência dos instrumentos de crédito à exportação (41%). A dificuldade de acesso às informações dos instrumentos de crédito e ao seguro/garantias de crédito à exportação ocupam, empatados, a segunda posição, apontados como obstáculos para 24% dos respondentes desse universo.

Como prioridade, 44% das empresas gostariam que fosse facilitado o acesso e ampliado as linhas de crédito à exportação. A necessidade de aprimoramento da divulgação dos instrumentos de crédito à exportação e a redução da burocracia para acessar o seguro/garantias de crédito à exportação surgem em segundo lugar com (31%) das indicações.

#### Principais entraves - Financiamento e garantias às exportações e aos investimentos

Percentual (%)

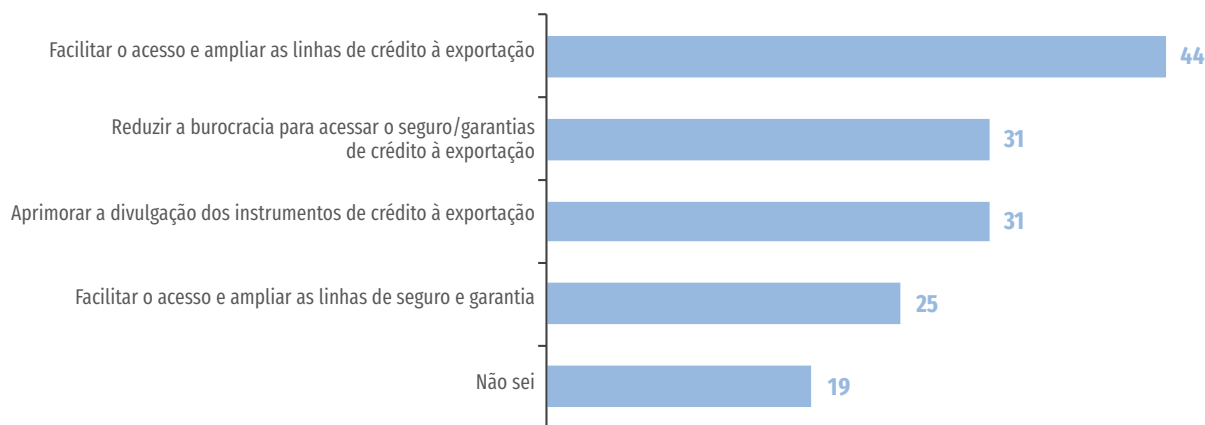


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas – Financiamento e Garantias às Exportações e aos Investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## PROMOÇÃO COMERCIAL

### Ampliar o conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado externo

Em termos de promoção comercial, a falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado japonês (44%) é o principal problema que impacta negativamente o comércio com o Japão, segundo as empresas. A ausência de preço competitivo para entrada e sustentação de operação no mercado e a dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais (38%) aparecem em segundo

lugar entre os problemas para as empresas com dificuldades de promoção comercial.

Mais da metade (63%) das empresas que apontaram obstáculos na área de promoção comercial ressaltaram a importância da inteligência de mercado para disseminar oportunidades comerciais e de investimentos entre os países. Além disso, metade das empresas reconhecem a importância de aprimorar requisitos para emissão de certificados de origem que assegurem competitividade de produtos oferecidos pelo mercado brasileiro.

#### Principais entraves - Promoção Comercial

Percentual (%)

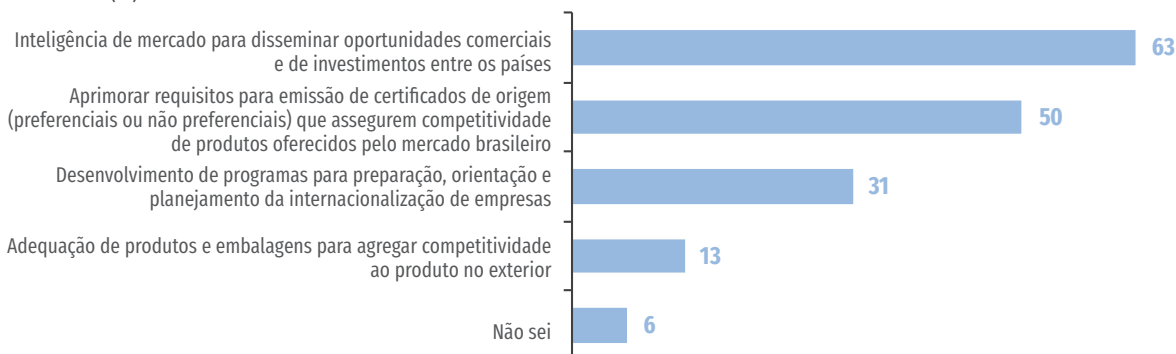


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais entraves - Promoção Comercial

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## ACORDOS COMERCIAIS, TRIBUTÁRIOS, PREVIDENCIÁRIOS E DE INVESTIMENTOS

### Ausência de acordo de livre comércio com o Japão é sentida por 94% das empresas respondentes

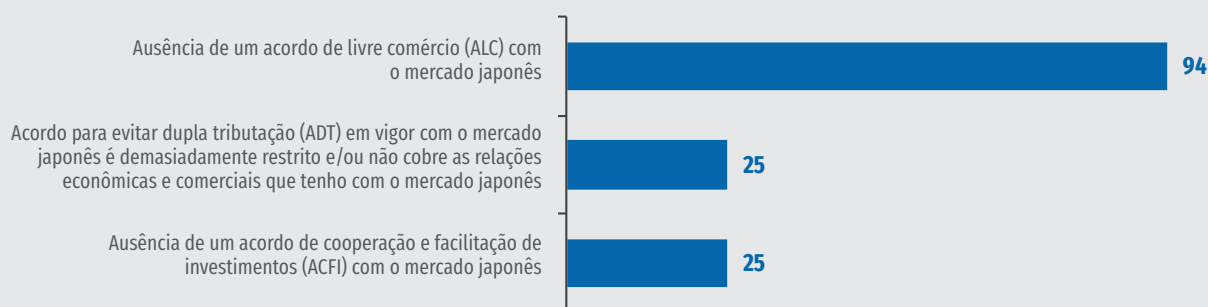
Para 94% das empresas consultadas, a ausência de um acordo de livre comércio com o país asiático é o principal entrave enfrentado por elas nesse tema. Um quarto dessas empresas apontou a falta de um acordo de cooperação e facilitação de investimentos e, a mesma quantidade, concordou que o acordo para evitar dupla tributação em vigor é demasiadamente

restrito e/ou não cobre as relações econômicas e comerciais já existentes.

A negociação desse acordo foi colocada como prioridade por 88% das empresas. Em segundo lugar, foi apontada por 31% das empresas a necessidade da negociação de um acordo de cooperação e facilitação de investimentos com o mercado japonês, seguida da ampliação e/ou modernização do acordo para evitar dupla tributação em vigor (19%).

#### Principais entraves - Acordos Comerciais, Tributários, Previdenciários e de Investimentos

Percentual (%)

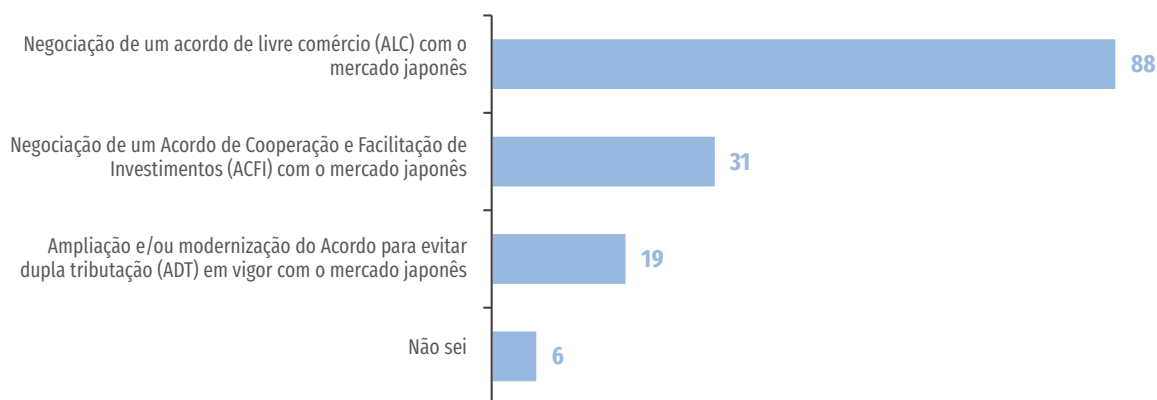


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Acordos Comerciais, Tributários, Previdenciários e de Investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## BARREIRAS EXTERNAS ÀS EXPORTAÇÕES E AOS INVESTIMENTOS

### 64% das empresas são impactadas negativamente com a existência de barreiras tarifárias

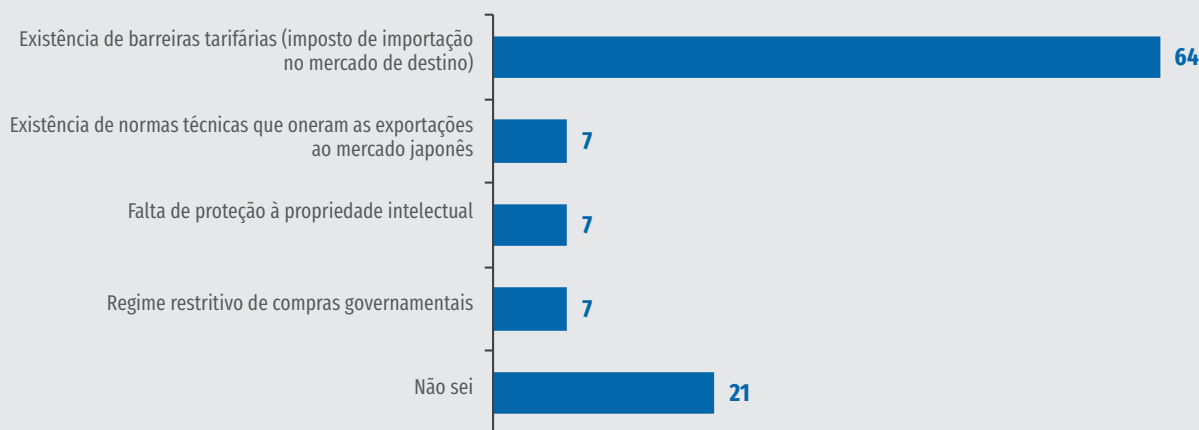
Em relação às barreiras comerciais e aos investimentos enfrentadas, 64% das empresas indicaram entraves com barreiras tarifárias.

Para 86% dessas empresas, a prioridade é propor ações bilaterais que possam

mitigar/eliminar essas barreiras comerciais e de investimentos. 29% das empresas indicaram prioridade nas iniciativas de cooperação regulatória bilateral com o objetivo de aproximação regulatória e, o mesmo número, na cooperação em foros internacionais a fim de mitigar/eliminar barreiras.

#### Principais entraves - Barreiras externas às exportações e aos investimentos

Percentual (%)

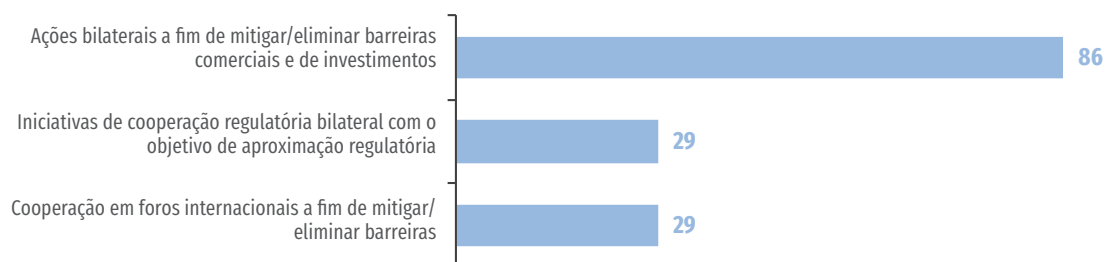


Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

#### Principais medidas prioritárias de políticas públicas - Barreiras Externas às Exportações e aos Investimentos

Percentual (%)



Fonte: CNI, elaboração própria a partir de consulta empresarial.

Nota: A soma dos valores difere de 100%, pois a pergunta permite múltiplas respostas.

## DEFESA COMERCIAL

No tema de defesa comercial, 43% dos respondentes não souberam indicar um entrave.



### Especificações técnicas

#### Consulta empresarial

Captura a percepção de temas relevantes a partir da aplicação de um questionário próprio, a um grupo específico de empresas e entidades empresariais, num curto espaço de tempo e revela, assim, uma fotografia do momento. Não é objeto dessa modalidade inferir resultados para a população como um todo, mas sobre a percepção do grupo consultado.

#### Período de coleta

de 6 a 13 de junho de 2023.



### Veja mais

Mais informações sobre esta pesquisa em:  
[www.cni.com.br/consultaempresarial](http://www.cni.com.br/consultaempresarial)

Documento concluído em 5 de julho de 2023.

#### Perfil dos respondentes

Participaram dessa consulta 47 associações setoriais brasileiras, das quais 55% possuem empresas com relacionamento prioritário com o Japão. Para 46% dessas associações, o Japão está entre os 5 mais prioritários.

Participaram dessa consulta 227 empresas exportadoras brasileiras, das quais 21% possuem relacionamento comercial com o Japão. Dessas, 50% importam bens do Japão, 46% exportam bens, 15% possuem investimentos do mercado japonês na composição societária da empresa, 4% importam serviços do mercado japonês, 2% exportam serviços e 2% investem no país asiático.

**CONSULTA EMPRESARIAL** | Publicação da Confederação Nacional da Indústria - CNI | [www.cni.com.br](http://www.cni.com.br) | Diretoria de Desenvolvimento Industrial e Economia - DDIE | Diretora: Lytha Battiston Spindola | Superintendência de Desenvolvimento Industrial - SDI | Gerência de Comércio e Integração Internacional | Gerente: Constanza Negri Biasutti | Análise: Iara Ferreira Braga | Equipe técnica: Ronnie Sá Pimentel, Afonso Lopes, Marcos Bento e Pietra Mauro | Gerência Executiva de Economia | Gerente-executivo: Mário Sérgio Carraro Telles | Gerência de Estatística | Gerente: Edson Velloso | Equipe: Brenda Souza Ribeiro | Coordenação de Divulgação - CDIV | Coordenadora: Carla Gadêlha | Design gráfico: Carla Gadêlha | Serviço de Atendimento ao Cliente | Fone: (61) 3317-9992: [sac@cni.com.br](mailto:sac@cni.com.br)

Autorizada a reprodução desde que citada a fonte.

