Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXIX
163
Abril, Maio e Junho de 2025

Riscos geopolíticos
Oportunidades comerciais
Contratos em COMEX

Imagem de Pete Linforth por Pixabay

FUNCEX
fundação centro de estudos do comércio exterior

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL

2 Riscos e oportunidades no novo mapa geopolítico
Mário Cordeiro de Carvalho Jr.

ENTREVISTA

4 Marcos Troyjo
Economista, Sociólogo e Diplomata brasileiro

COMENTÁRIO INTERNACIONAL

8 Uma jovem adulta - Real a moeda brasileira
George Vidor

MOMENTO ATUAL

10 Em defesa da globalização
Lucas Ferraz

12 O Brasil na Nova Ordem Mundial: Exportações, Desafios e Oportunidades após o "*Liberty Day*"
Cláudio Gonçalves dos Santos e Sérgio Volk

16 Construindo Pontes: Oportunidades e Desafios no Setor de Construção na América Latina
Miller Soares Rufino Pereira

22 A nova rota da internacionalização: escolas como vetores de conexão global nas cidades médias brasileiras?
Cesar Bisson

26 Por que ir tão longe? II
João Carlos V. de Marco

LEGISLAÇÃO EM COMEX

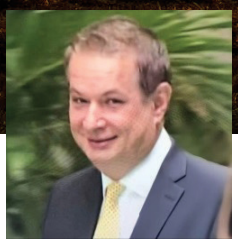
30 Contrato de distribuição internacional de mercadorias na importação
Ana Paula Paixão

36 Tarifas e Imprevistos Comerciais: hora de rever os contratos internacionais
Welber Barral

PRÁTICA DE COMEX

40 Melhoria Contínua aplicada ao Comércio Exterior
Helena Detzel Machado da Costa

Por que ir tão longe? Parte II



João Carlos V. De Marco

João Carlos V. de Marco
Diretor Regional da Funcex São Paulo e Uruguai,
Presidente da Jasen Group S.A. - Uruguai

O Uruguai é um país confiável para fazer negócios em uma das regiões economicamente mais atraentes do mundo. Apresenta um clima favorável aos negócios, estabilidade social e política, respeito ao estado de direito e um dos melhores desempenhos em fatores ESG no mundo.

Um sólido histórico institucional e segurança jurídica, benefícios fiscais atraentes, ecossistemas de inovação dinâmicos, qualidade de vida, talentos qualificados e um alto potencial para melhorar a eficiência dos negócios regionais são alguns dos motivos pelos quais as empresas internacionais escolhem o Uruguai como o centro de suas operações na região e no mundo.

Como um centro de negócios e inovação, o Uruguai oferece oportunidades e mostra histórias de sucesso com base em dois modelos principais:

OPERAÇÕES DO HUB NO URUGUAI

COMÉRCIO E SERVIÇOS GLOBAIS

Destinado a centralizar atividades em diferentes plataformas – sedes regionais, trading, logística, serviços corporativos e financeiros, serviços criativos, desenvolvimento de TI, P&D, centros de dados – geralmente combinados, para atender à região, às Américas ou ao mundo.

PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL

Incluindo energia renovável/transição energética, agronegócio, alimentos e outras manufaturas avançadas (por exemplo, produtos farmacêuticos, veterinários, diagnósticos, produtos químicos, pequenos satélites, dispositivos médicos implantados).

Com relação ao modelo do Centro (Hub) de Serviços Globais, as empresas geralmente usam e combinam mais de uma das plataformas ou oportunidades de negócios listadas abaixo.

SEDE

O Uruguai está avançando em sua visão para consolidar sua posição como sede da América Latina. A qualidade de vida dos expatriados e uma estrutura benéfica para desenvolver atividades de holding geram condições favoráveis para centralizar as principais posições regionais (por exemplo: *Unilever, Arcos Dorados, Pluspetrol*). Além disso, os fundadores de unicórnios regionais e outras empresas relevantes se mudaram com suas famílias para o Uruguai nos últimos anos e facilitaram a migração de executivos.

CENTROS REGIONAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Algumas das principais vantagens são os estoques regionais, os prazos mínimos de entrega e o adiamento dos impostos de importação. As operações podem ser apenas de trânsito (*cross-docking*) ou incluir diferentes processos de valor agregado de acordo com as necessidades do cliente (diferimento). Para realizar esse tipo de operação e ter acesso aos benefícios fiscais (as mercadorias em trânsito são isentas de taxas alfandegárias e impostos locais), não é necessário estabelecer uma empresa uruguaia. As empresas estrangeiras podem abrir seus próprios centros de distribuição ou operar por meio de operadores logísticos especializados (3PLs). As marcas internacionais de produtos de tecnologia, peças de reposição, vestuário ou produtos farmacêuticos são responsáveis pela maior parte das operações (por exemplo, *Sony, Specialized, Columbia, Astra Zeneca, GSK*).

TRADING (VENDAS E AQUISIÇÕES – BENS OU SERVIÇOS)

Ao centralizar essas atividades comerciais no Uruguai (com ou sem a passagem das mercadorias pelo Uruguai), é possível otimizar os serviços e os custos tributários na compra e venda de produtos (as atividades de trading estão suheitas a menos de 1% de imposto de renda). Isso se aplica tanto às operações de trading dentro da empresa quanto às compras (fornecimento de fábricas ou outros tipos de operações na região). Empresas com *Syngenta, Trafigura, Abbot, CBC ou Arcor* são exemplos de centralização dessas atividades no Uruguai, com equipes comerciais, de apoio administrativo e de coordenação da cadeia logística.

SERVIÇOS

Os Centros de Serviços Compartilhados (CSC ou CSG) são o modelo mais amplo. Pode ser um centro de serviços de suporte ou até mesmo incluir atividades comerciais (trading, compras, vendas, logística) (ex.: *Mer-*

ck, Ricoh, BASF, Willis Tower Watson, Finning – CAT, Altisource, RCI). As principais atividades realizadas pelo CSC no Uruguai incluem serviços de cadeia de suprimentos, F&A, RH, controle de fraudes, suporte de marketing, atendimento ao cliente, suporte jurídico, tesouraria, entre outros. Essas atividades podem ser realizadas pelas próprias empresas (oos Centros Cativos representam 70% do setor) ou por um fornecedor terceirizado (por exemplo: *TCS, Alórica, Ingenious Americas, Globant*).

O DESENVOLVIMENTO DE TI

É uma das principais atividades no Uruguai para várias empresas de tecnologia, como Sabre, Mercado Libre e Verifone, que fazem parte de um ecossistema de mais de 500 empresas de tecnologia [1].

O Uruguai também é uma excelente plataforma, com um histórico comprovado, para a prestação de serviços especializados, como por exemplo: Serviços Financeiros – incluindo consultores financeiros, capital de risco e fundos de private equity (ex.: UBS, Insigneo, Kazek, Patria, Allianz); Serviços de Arquitetura e Engenharia (ex.: Humphreys & Partners), bem como outros serviços criativos, como Audiovisual (ex.: MediaPro) e Videogames (ex.: Etermax, Jamcity).

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (TI & BIO)

O Uruguai tem um poderoso ecossistema de inovação e um setor de tecnologia maduro voltado ao desenvolvimento de soluções de alto valor agregado para os mercados internacionais. Recentemente, as capacidades de inovação para resolver desafios e acelerar o tempo de chegada ao mercado foram fortalecidas com o início das operações do *NewLab* e do *Microsoft Lab* (IA/IOT). O Uruguai também oferece um ecossistema dinâmico relacionado à biotecnologia, composto por mais de 150 grupos de pesquisa, uma sólida rede de instituições de pesquisa, como o Instituto Pasteur, além de incubadoras que oferecem plataformas tecnológicas de última geração.

Em termos do modelo de Centro de Produção sustentável, o Uruguai se destaca por sua competitividade nas cadeias de valor associadas à disponibilidade de recursos naturais, bem como em outras atividades produtivas onde a localização, a qualidade dos recursos humanos e os incentivos fiscais desempenham um papel fundamental.

MANUFATURA

Essas operações são frequentemente combinadas com centros de distribuição regionais e serviços centralizados. As empresas podem optar pelo regime de zona franca ou pelos benefícios de isenção de imposto de renda do regime geral de investimentos, que é reforçado por restituições à exportação (3% a 6% do valor FOB) e pelo regime de admissão temporária de insumos e equipamentos, que os isenta de taxas alfandegárias, entre outros.

Entre as verticais mais importantes, vale a pena destacar o setor de alimentos, especialmente o de ingredientes, que além das vantagens fiscais, tem acesso a matérias-primas locais de qualidade (por exemplo: *AAK, Mc Cormick, Pepsico, Nestlé*); o setor farmac6eutico tanto para a saúde humana (por exemplo: *Megalabs, Eurofarma, Eriochem, Iclos*) quanto para a saúde animal (*Virbac, Koening, MSD*); o setor de produtos químicos (por exemplo: *Oxiteno, Kolt*) e operações avançada em dispositivos médicos (por exemplo: *Integer*) ou pequenos satélites (por exemplo: *Satellogic*).

CADEIAS AGRÍCOLAS

O Uruguai tem oportunidades principalmente nos setores de laticínios, carnes, grãos, oleaginosas, frutas, lã e madeira/polpa de celulose — tanto para investimentos em produção primária quanto em processos industriais de primeira transformação. Todas essas cadeias são altamente competitivas e orientadas para a exportação, com acesso aos mercados mais exigentes.

TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

Recentemente, o Uruguai se posicionou como um importante ator regional, com oportunidades de investimento e projetos em toda a cadeia de produção/exportação de hidrogênio (H2) verde (geração eólica/solar, produção de eletrólise de h2, produção de combustíveis sintéticos, produção de amônia/fertilizante, infraestrutura de armazenamento/gasoduto, frotas de transporte pesado para consumo no mercado doméstico/regional).

[1] O Uruguai é o maior exportador per capita de *software* da América Latina e 70% das receitas de exportação vêm de soluções entregues a clientes dos Estados Unidos.

Os principais fatores da proposta de valor incluem uma matriz de mais de 95% à base de energias renováveis, com alto coeficiente de complementaridade (eólica + solar), acesso a fontes de água e CO2 biogênico e condições que garantam a continuidade produtiva e logística do negócio. De acordo com o roteiro do governo, o desenvolvimento da indústria de H2 verde e seus derivados permitirá que as empresas industriais que operam no Uruguai tenham frotas sustentáveis. Dois grandes projetos para 2023 já foram anunciados com vistas ã produção de metanol e combustíveis eletrônicos.

Nesse gráfico, a estrutura legal e os incentivos fiscais para investimentos foram mantidos ao longo do tempo e apesar das mudanças no governo (os principais regimes estão em vigor há mais de 30 anos), sempre alinhados com as necessidades das empresas.

Alguns desses sistemas são transversais a qualquer tipo de atividade (como é o caso da Lei de Zonas de Livre Comércio e da Lei de Promoção de Investimentos), enquanto outros são mais específicos a um determinado tipo de operação.

O sistema de Portos e Aeroportos Livres é um dos pilares com os quais o Uruguai se posiciona como um centro de distribuição regional para mercadorias em trânsito, que são isentas de tarifas e impostos locais.

A margem comercial para o comércio de serviçoes ou mercadorias – sem passar pelo Uruguai – é tributada em 0,75% de imposto de renda corporativo, enquanto as exportações de *software* estão totalmente isentas de imposto de renda.

> “A proposta de valor do Uruguai destaca uma matriz energética com mais de 95% de fontes renováveis, infraestrutura logística confiável e incentivos fiscais sólidos e estáveis há mais de 30 anos, como as Leis de Zonas de Livre Comércio e Promoção de Investimentos, que atraem empresas com isenções e deduções tributárias significativas.”

As atividades de produção destinadas à exportação também podem se beneficiar do regime de admissão temporária que permite a importação de insumos sem o pagamento de tarifas alfandegárias e do regime de restituição de exportação entre 3% e 6% do valor FOB.

A lei de Promoção de Investimentos permite que até 100% do capital investido seja deduzido de futuros pagamentos de imposto de renda. E a lei de Zonas de Livre Comércio, que se aplica dentro do perímetro de certas estruturas, como parques ou prédios de escritórios, isenta de impostos as empresas criadas ou a serem criadas nessas áreas, enquanto os expatriados podem continuar a contribuir para o sistema de previdência social de seu país e pagar um imposto de renda pessoal fixo de 12% no Uruguai.

Fonte de consulta: Jasen Group S.A. (Uruguay) e Uruguay XXI