

Zonas francas esperam forte impacto positivo do imposto zero com Brasil

A ratificação do acordo bilateral com o Brasil para o comércio de mercadorias sem tarifas das zonas francas dos dois países constitui “excelente notícia para o setor” e abre as portas para novos investimentos, aumento das exportações e possibilidade de agregar mais emprego à qualidade nas zonas francas uruguaias. Fabricantes europeus e americanos interessados em se estabelecer em zonas francas do Uruguai manifestaram interesse em chegar ao Brasil. O acordo estabelece como condição que as mercadorias tenham origem no Mercosul, portanto, “devem agregar valor no país”.

O acordo com o Brasil foi uma grata surpresa pelo alcance que foi dado ao mesmo, pois não abrange apenas o caso da PepsiCo em Zona Franca de Colônia, que até então tinha renovações anuais, mas também abrange todas as zonas francas e por tempo indeterminado.

É um passo importante no processo de desativação da decisão restritiva 8/94 do Mercosul, que condicionou muito o desenvolvimento industrial e logístico em zonas francas. Em 2015, a decisão 33/15 estabeleceu que, pelo menos o que passou pela Zona Franca sem ser transformado, não perdeu sua origem Mercosul quando já a possuía anteriormente. Agora temos uma regulação muito mais ampla, que, embora seja aplicada apenas bilateralmente entre Uruguai e Brasil, permite o acesso ao mercado mais relevante da região.

O objetivo é que se torne regra geral para todo o bloco; Mesmo que seja por meio de acordos bilaterais como o recente com o Brasil, é possível avançar com os demais parceiros, ao menos identificando setores prioritários de atuação.

A partir desta decisão, as empresas instaladas em zonas francas passam a ter o mesmo tratamento que qualquer empresa do país para o comércio com o Brasil, nos dois sentidos. Desde que cumpra as condições de origem do Mercosul, pode acessar o Brasil como qualquer outra empresa instalada em território não livre.

Em linhas gerais, a primeira coisa que possibilita essa atualização do acordo com o Brasil é que, quando um interessado chegar em alguma atividade, seja logística ou industrial, em zona franca, pensando nos mercados do bloco, verá que existe um acordo bilateral com o Brasil que permite a entrada com origem no Mercosul, desde que seus produtos reúnam as condições necessárias para obter a origem.

É uma mudança muito importante na hora de atrair investimentos, muitas vezes acontece com fabricantes europeus ou norte-americanos. Eles argumentam que uma zona franca no Uruguai melhora muito os tempos de chegada aos mercados vizinhos. Para eles é importante ter estoque permanente próximo a esses grandes mercados. Mas se, além de gerar valor agregado nos processos de industrialização, eles podem concordar em ter origem no Mercosul e entrar no Brasil com essa preferência, a atração é maior.

Algumas empresas instaladas em zonas francas atualmente vendem para o Brasil, as que o fazem, devem pagar a Tarifa Externa Comum para entrar. Por exemplo, empresas do setor farmacêutico. Há a particularidade de que a tarifa não é excessivamente alta e trata-se de produtos com valor agregado que permite assumir determinados custos. Mas há outros casos, como o da indústria cosmética, por exemplo, em que se tem que pagar tarifa, a equação não fecha.

Essa decisão tomada bilateralmente abre uma janela de oportunidades muito boa para quem já está instalado produzindo nas Zonas Francas no Uruguai e permite que novos atores se unam para cumprir parte de seu processo de industrialização para adquirir origem e depois vender no Brasil.

As operadoras de zonas francas do Uruguai já incorporaram essa nova realidade na busca de novos usuários, mesmo com empresas brasileiras. Empresas muito focadas em seu país, têm 100% de sua produção no Brasil e não se internacionalizaram. Esta é a oportunidade de oferecer uma plataforma de produção alternativa muito próxima, com a segurança jurídica e os benefícios que o Uruguai oferece. Esse regime também é observado com atenção por empresários da Europa e dos EUA.