



PARAGUAI OFERECE PARCERIAS VANTAJOSAS DE NEGÓCIOS

Ronaldo Martins, advogado, abriu o evento.

Nova legislação tem foco na produção e exportação.

Redação

“Por que o Paraguai?” foi o criativo nome de Fórum Internacional realizado em São Paulo, buscando empresários brasileiros para investir no vizinho país. Durante o evento a resposta à questão-base veio clara, límpida: porque o país tem estabilidade, crescimento e a tributação mais simples da região. Dentre os regimes especiais criados para desenvolver negócios, o Paraguai tem o de Maquila (que prevê produção e serviços para exportação, com tributo único de 1%). Mas não fica por aí. As Zonas Francas criaram territórios com benefícios para exportar, com tributo único de 0,5%. Ideia não é fechar fábricas no Brasil e levá-las para terras guaranis, não totalmente, como fez a Lupo recentemente, mas produzir parte no Paraguai, eliminando 1/3 dos custos, por exemplo.

Se o Paraguai não for “a bola da vez”, em termos de negócios, é no mínimo uma bola que está “pedindo pra cair” na caçapa do intrincado jogo de lucros&perdas, oferta&demandas. Isenção de tarifas de insumos para venda interna também é do novo pacote, mas isto pode não ser tão atrativo, já que o mercado local tem pouco mais de 6 milhões de pessoas, contra 215 milhões do Brasil. Logo, fica claro que o mercado em foco é o verde-amarelo mesmo. Já quando se fala de Maquila ou de Isenção de tarifas e IVA sobre bens de capital, no incentivo aos investimentos, a coisa vai ficando mais interessante e é o momento do empresário parar e fazer contas. Somente operando no regime Maquila, hoje, existem 300 empresas, das quais 230 são brasileiras.

– Ideia é levar empresas brasileiras a produzir no Paraguai e de lá exportar para cá, aproveitando-se das vantagens



Luís Avalos, consul paraguaio.

“Construímos Itaipu juntos e cabe lembrar que o tratado do Mercosul chama-se Tratado de Assunción, porque foi assinado lá. Assim, lembramos que já nos conhecemos há muito tempo e que o diálogo entre nós é fácil.

tributárias, por exemplo? – perguntamos a Oscar Mersan, CEO da empresa M360.

– Exatamente. Mas não como fez a Lupo, pois a operação não precisa fechar no Brasil – emendou.

A propósito, a M360, uma das parceiras do evento, oferece 75 tipos de serviços para as empresas que desejam fazer planos de negócios, estudos de viabilidade econômica, instalação etc. Ela tem um escritório na Bolívia e outro em São Paulo, objetivando captar negócios para o seu país. Oscar, membro de uma família de advogados que atua há 80 anos em solo paraguaio, tem visão mais ampliada, além da bagagem jurídica. “Em relação ao custo Brasil, uma empresa de lá tem pelo menos 20% de carga a menor”, exemplificou.

Wellington Gusmão, head de economia da Anefac (associação dos executivos de finanças), Lívio Giosa, ADVB (Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil) e o promotor e patrocinador do Fórum, Ronaldo Martins (fundador do escritório Ronaldo Martins Advogados), trataram das vantagens e desvantagens (sobretudo estas) de se fazer negócio no Brasil. Além da carga tributária, o advogado destacou o número de demandas trabalhistas. “O passivo trabalhista de empresas multinacionais tem 90% de origem no Brasil”, disse Ronaldo Martins. Portanto, além de segurança jurídica e regimes tributários convidativos, o Paraguai possui legislação trabalhista mais suave para as companhias e, não raro, mão de obra mais barata.

Mais ponderado, o advogado sênior convidou os empresários à reflexão, não só em relação ao Paraguai mas também em relação ao Mercosul que acaba de fechar acordo com a União Europeia. Afinal, a UE tem um mercado de 700 milhões de consumidores. Outros convidados participaram de exposições, perguntas e respostas, como o cônsul geral do Paraguai em São Paulo Luis Fernando Ávalos.

Simpático, de fala tranquila, Ávalos discorreu sobre a segurança jurídica no país, a profissionalização do corpo diplomático e os incentivos que o país oferece ao capital estrangeiro. Ele destacou o crescimento da indústria de autopeças (mercado de US\$ 350 milhões) e mandou recados a quem quisesse ouvir. “No Paraguai nós defendemos os investidores, não os perseguimos”.

Destacou, ainda, a localização estratégica da região do Chaco (a noroeste) e sua importância na rota bioceânica e falou também das exportações de carnes (bovinos, suínos e aves), “com a mesma qualidade do Brasil”. O cônsul incentivou os debates para o fomento de negócios. Construímos Itaipu juntos e cabe lembrar que o tratado do Mercosul chama-se Tratado de Assunción, porque foi assinado lá. Assim, lembramos que já nos conhecemos há muito tempo e que o diálogo entre nós é fácil”.



Donyaneddam_CANVA