



ASOCIACIÓN URUGUAYA DE AGENTES DE CARGA

# **“HUB de Logística do Uruguai para o comércio exterior do Brasil”**

---

*18 de novembro de 2021*

*Como introdução a esta exposição, gostaria de mencionar que há algumas décadas o Uruguai tem colocado um foco muito importante no desenvolvimento de seu potencial logístico.*

*Através de diferentes leis e regulamentos, o nosso país declarou "de Interesse Nacional, e como objetivo prioritário" a promoção e desenvolvimento de diferentes plataformas logísticas, com o objetivo de promover investimentos, expandir as exportações, importações e trânsitos de mercadorias de terceiros países em todo o nosso território, aumentar o uso da mão de obra nacional e, acima de tudo, estimular a integração econômica internacional "*

Quais são os benefícios que o Uruguai oferece ao Brasil, por ser considerado o HUB natural de distribuição regional, mais adequado para seu negócio internacional?

- ✓ Uma localização estratégica
- ✓ Estabilidade política e social
- ✓ Regras claras para negociação
- ✓ Qualificações de organismos internacionais que definem o Uruguai no contexto latino-americano como um país com altos níveis de Equidade, Transparência, Democracia, Qualidade de Vida e os mais baixos níveis de corrupção em toda a nossa região.
- ✓ Leis de Portos Francos, Aeroportos Livres e Zonas Francas Leis que permitem a circulação de mercadorias livre, rápida e eficiente em nosso HUB, sem formalidades ou autorizações especiais na maioria dos casos.

Por que é especialmente importante neste momento que Brasil e Uruguai desenvolvam estratégias regionais juntos?

Todos nós conhecemos o impacto da crise de produção na China em decorrência da pandemia e como isso gerou um sério problema logístico em todo o mundo.

Estima-se que existam cerca de 2.366.000 contêineres que estão "stand by" (Aproximadamente 10% da frota de contêineres vivos do mundo) com os atrasos que isso significa para o comércio mundial.

A credibilidade do cliente em itinerários na Ásia era de 25% em agosto, e só aumentou para 32% em setembro deste ano.

Isso, por sua vez, gerou taxas de frete que foram multiplicadas por 10 (ou mais) em comparação com os preços pré-pandêmicos.

Por último, não há esperança de que esse panorama mude no curto ou médio prazo ...

Como consequência desta crise, os clientes procuram desesperadamente fornecedores alternativos para comprar fora da China, uma vez que o nível de produção e as vantagens competitivas que este país lhes oferecia, na maioria dos casos com este novo cenário, simplesmente desapareceram.

Sem dúvida, esta é uma grande oportunidade para o BRASIL, como candidato natural de nossa região, a oferecer uma alternativa a esta grande demanda insatisfeita de produtos.

Ao mesmo tempo, entendemos que as plataformas logísticas uruguaias podem ser parceiras naturais do Brasil para chegar ao consumidor final de forma ágil e competitiva.

Apenas para citar um exemplo, a empresa suíça Nestlé escolheu o Uruguai para distribuir os diferentes tipos de café produzidos para a Starbucks, do Uruguai para 16 países em vários continentes, incluindo Brasil, Argentina, vários países da América Central, Nova Zelândia, Austrália, Malásia, África do Sul, Grã-Bretanha, etc.

A partir desta análise é necessário definir:

Qual a plataforma mais conveniente para uma empresa brasileira que deseja utilizar o HUB “Uruguay Logístico” como centro de distribuição regional?

Então você tem que determinar Qual a forma mais eficiente de lidar com seus embarques do ponto de vista logístico (embarques terrestres? Marítimo? Aéreo? Multimodal?)

Para estabelecer este conselho corretamente, existem algumas dicas que entendemos fundamental levar em consideração:



## 1) Verifique quais são as principais características do produto:

- a) É perecível? Ex: produtos de Pharma, vacinas, comida etc, que irá determinar claramente a embalagem e o tipo de transporte adequados, tempos de trânsito que o produto requer, seguro recomendado, etc.
- b) Qual é o seu valor? Este indicador também determinará, em muitos casos, o tipo de transporte a ser utilizado, bem como as condições especiais de segurança, armazenamento no centro de distribuição ou local de destino aplicável, por exemplo.
- c) Necessita de condições especiais de transporte ou armazenamento devido às suas características gerais? Ex: mercadorias que precisam de temperaturas controladas ou condições especiais de armazenamento devido à sua fragilidade, medidas ou peso, ou tempos de trânsito muito curtos (por exemplo, artigos relacionados à moda, tecnologia ou, mais importante, medicamentos contra o câncer, por exemplo) práticos.)

2) Verifique se o A mercadoria mudará de natureza assim que chegar ao HUB de distribuição, ou simplesmente manterá seu estado (código tarifário) até seu destino final:

- a) Se forem matérias-primas que, ao chegarem ao HUB, requerem processos de produção ou industrialização, tornando-se assim um novo produto de exportação (com um código tarifário diferente do que tinha quando entrou no HUB), sabemos que o porto franco ou aeroporto é descartado, e vai ser uma Free Zone a plataforma apropriada, ou pode ser um depDepósito alfandegário privado em alguns casos.
- b) Se, ao contrário, a mercadoria do HUB de distribuição só precisar permanecer armazenada até a definição de seu destino final, e / ou agregar valor por meio de reembalagem, remarcação, re-rotulagem, classificação, agrupado ou desagrupado, consolidado, desconsolidado, manipulação, fracionamento, etc. Sabemos que nosso porto e Aeroporto Livre são a opção válida, o que neste caso também reduzirá os custos logísticos do produto.

Escusado será dizer que enquanto definimos juntos qual é a plataforma mais eficiente para o seu negócio dentro do HUB de Logística do Uruguai, e qual é a logística de transporte internacional mais conveniente para a unidade de negócio que estamos analisando de tempos em tempos, devemos citar os principais vantagens de utilizar o Uruguai como centro regional de distribuição e inserção, tais como:

- Nossos altos padrões de qualidade
- Nossa ótima conectividade marítima, fluvial, aérea e terrestre com os principais mercados regionais.
- A possibilidade de decidir qual será o destino final da mercadoria DEPOIS de ter chegado ao HUB no Uruguai, e por sua vez poder decidir o meio de transporte desde o HUB até o destino final, de acordo com as necessidades do cliente.
- Mencionar que tanto nos portos francos quanto nos aeroportos o dono da mercadoria mantém sua propriedade,
- O fato de centralizar estoques em um HUB de distribuição regional pode reduzir a necessidade de mobilização de estoques em até 50%.
- O fato de utilizar o Uruguai nos permite ter o produto muito mais próximo do consumidor final em uma região de aproximadamente 400 milhões de pessoas.
- Nossas vantagens fiscais exclusivas em nível regional, etc...



# MUITO OBRIGADO !

Sergio Gonzalez Iriarte  
vice-presidente