

TALKING TRADE

WITH



Entrevista Camila Sande e Carolina Matos

Neste mês de julho de 2019, o tema do Talking Trade with WIT não poderia ser outro: o Acordo Mercosul-União Europeia. Resultado de uma negociação de 20 anos, este assunto possivelmente esteve presente na trajetória profissional de muitas das WITs.

Resolvemos inovar nesta edição. Ao invés de entrevistar uma WIT, resolvemos falar com duas ao mesmo tempo. E por um motivo simples: queríamos perspectivas diferentes e complementares sobre a reta final dessas negociações.

Convidamos as WITs Camila Sande, Coordenadora de Relações Internacionais da CNA, e Carolina Telles Matos analista da CNI, para falar sobre o assunto. As duas acompanharam de perto os últimos movimentos negociadores.

Antes de começar, um disclaimer: as opiniões expressas aqui não necessariamente são as da CNA ou da CNI, são opiniões pessoais das WITs. E um outro: não esperem um Fla-Flu – afinal, as duas apoiaram muito as negociações!

Como nas edições anteriores, a ideia do Talking Trade é ouvir o que as WITs tem para falar – conversa de especialista mas jeitão de bate-papo.

Coti Negri e Tatiana Prazeres – Líderes do GT Comércio, WITs



1. Depois de 20 anos finalmente foi concluído o acordo de livre comércio com a UE. Quais os principais ganhos para a indústria? E quais os desafios?

Camila Sande - Is the end of an era! Rsr. Acredito que o Brasil e a economia brasileira foram os grandes ganhadores. O agro ganha sim um acesso que não tinha antes, o que, independente do volume e nível de desgravação, significa benefícios para os nossos produtores. Estamos satisfeitos porque pequenos e médios produtores como aqueles de frutas, pescados, mel, vão poder ter mais espaço na pauta exportadora para a UE, que é muito concentrada nos “top five” (farelo de soja, café, celulose, soja em grãos e suco de laranja). A CNA está trabalhando em várias ações para aumentar a participação desses produtores no comércio internacional e o acordo trás boas notícias nessa linha.

Carolina Matos - As exportações brasileiras terão mais acesso a mercados. Cerca de 68% do que o Brasil vende ou tem potencial de vender para a UE enfrenta tarifas de importação que vão de 2,5% até 17% em produtos como autopeças, químicos, calçados e outros. Após a entrada em vigor do acordo, todos os produtos industriais brasileiros terão suas tarifas eliminadas na UE em até 10 anos. Do lado das importações do Mercosul, a abertura será gradual, em até 15 anos. Entretanto, é muito importante que as empresas brasileiras se atentem às regras de origem para que possam usufruir dos benefícios do acordo.

2. Por se tratar de uma negociação que começou há muito tempo o acordo traz compromissos mais tradicionais ou também inclui compromissos em novos temas como os acordos de nova geração? Quais os exemplos?

Carolina Matos - O acordo é o mais importante concluído pelo Brasil pela relevância do bloco europeu não só no comércio de bens, mas também de serviços, investimentos e compras governamentais. O capítulo de compras governamentais, por exemplo, prevê tratamento igualitário para bens, serviços e fornecedores do Mercosul e da UE. Apesar da regra valer apenas para entidades federais dos dois blocos, há potencial de maior acesso ao mercado europeu, estimado em US\$ 1,7 trilhões. Outros exemplos são regras para maior transparência e boas práticas em e-commerce e menção a compromissos internacionais em meio ambiente e trabalho no capítulo de desenvolvimento sustentável.

3. A adoção do princípio da precaução é praxe nas negociações com a União Europeia. Qual a principal preocupação do agro brasileiro com respeito a esse princípio? Como isso se dará no Acordo UE-Mercosul?

Camila Sande - Olha, falando como Camila, opinião pessoal, a inclusão do princípio da precaução foi bem frustrante. Há quase 10 anos brigo (literalmente), chamo atenção, faço alarde sobre o que um precedente como esse pode significar para o comércio agrícola global. Não estou só pensando no Brasil. Combatemos a União Europeia em fóruns sobre o tema, exaltamos que a ciência dite as regras e, por tudo isso, o sentimento de decepção existe.

The logo for Women Inside Trade (WIT) features the lowercase letters 'wit' in a stylized, cursive script. The 'w' is red, the 'i' is red, and the 't' is blue.

Women Inside Trade

Por outro lado, fomos informados que o Governo fez o possível e blindou a redação no capítulo de Comércio e Desenvolvimento Sustentável, para que os efeitos sejam os menores. Agora é esperar a publicação dos textos finais para analisar e tirar a conclusão final.

4. O Mercosul é uma união aduaneira imperfeita e com avanços limitados na agenda intra-bloco na área de serviços, facilitação de comércio, liberalização de investimentos etc. Como este acordo pode ajudar na integração intra-Mercosul?

Carolina Matos - O acordo pode impulsionar uma agenda de reforma e modernização do bloco. O acordo com a UE inclui livre comércio para o setor automotivo e sucroalcooleiro, apesar do último com cotas no bloco europeu. Com isso, o Mercosul deverá rever a não inclusão desses dois setores no livre comércio intra-bloco, já que os produtos europeus terão melhores condições de acesso na região do que os próprios países do Mercosul. O acordo também pode estimular o bloco a avançar nas negociações para um protocolo de facilitação de comércio, já em negociação, e no aprofundamento do acordo de serviços.

5. Concluído este acordo, quais as prioridades da indústria em matéria de próximas negociações comerciais?

Camila Sande - O nosso mercado é a Ásia. Só para a China vão 35% das nossas exportações. É o acordo dos sonhos (com os chineses), sabemos das dificuldades, mas não vamos deixar de sonhar. A Coreia do Sul é agora a nossa prioridade. Uma negociação que não será fácil, com um parceiro que já dá acesso aos grandes exportadores agrícolas mundiais, como os Estados Unidos, a União Europeia e a própria China.

The logo for Women Inside Trade (WIT) features the lowercase letters 'wit' in a stylized, cursive script. The 'w' is dark red, while the 'i' and 't' are black.

Women Inside Trade

Chegaremos tarde na Coreia, mas chegaremos. E certamente as oportunidades serão inúmeras. Temos também como alvo os países da ASEAN. É nesse mercado (o asiático) que a renda cresce e que as pessoas irão consumir mais e melhores alimentos. Então é pra lá que vamos!

Carolina Matos - Ainda teremos desafios na tramitação do acordo, tanto na UE como nos países do Mercosul. Em relação às demais negociações, há expectativa de que o Mercosul celebre acordos no curto e médio prazo com a EFTA e o Canadá. A indústria tem como prioridade, também, o retomada de negociações com o México, o aprofundamento dos acordos com a África do Sul e com os países da América do Sul, sobretudo na agenda temática entre o Mercosul e a Aliança do Pacífico, e o lançamento de novas negociações com os EUA e a SICA.

6. Tendo acompanhado de perto estas negociações, que reflexão, que insight você pode compartilhar sobre a contribuição das mulheres nesse processo negociador?

Camila Sande - Olha, a contribuição foi grandiosa! Olhando para as mulheres do governo, temos aí a Paula Barboza, do MRE. Uma grande negociadora e com um conhecimento que poucos no Brasil têm sobre medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), tão fundamentais para o Agro. A Ana Lúcia, do MAPA é outra fera. Eu vejo nas mulheres nesse processo o conhecimento como o maior “asset”, e isso fez muita diferença no resultado. O Brasil é conhecido muitas vezes por negociar sem saber exatamente o que quer. Elas sabiam e foram, até onde puderam, nos pontos precisos, com pragmatismo. A negociadora uruguaia, a Valéria, muitas vezes colocou a Sandra Gallina no bolso! Era bonito de ver! Sem contar as mulheres do setor privado, no Agro, na Indústria. Fomos todas destaque nessas negociações!



Women Inside Trade