

IDEAS LLYC

EXPLORAR. INSPIRAR.



RELATÓRIO

**IMPLICAÇÕES
DO ACORDO
MERCOSUL-UNIÃO
EUROPEIA**

Madri, 9 de julio de 2019

Na última sexta-feira, 28 de junho, foi assinado o Acordo de Associação Estratégica entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a União Europeia (UE), durante o fim da Cúpula de Líderes do G20, realizada na cidade de Osaka, Japão. Trata-se de um dos maiores acordos comerciais firmados entre blocos, em um momento em que as práticas protecionistas estão crescendo.

Neste relatório especial da IDEAS LLYC, apresentamos alguns dados fundamentais para compreender a relevância do acordo alcançado e introduzir a perspectiva local do significado desse tratado para a Argentina e o Brasil – os dois principais atores do Mercosul – e para a União Europeia.

UMA NEGOCIAÇÃO PROLONGADA (1999-2019)

As negociações entre o Mercosul e a União Europeia começaram em junho de 1999, no Rio de Janeiro, em um contexto em que a América Latina e o Caribe também se encontravam imersos em conversações com os Estados Unidos para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA).

Quando o novo milênio começou, as negociações foram interrompidas. O fracasso da Rodada Doha, patrocinada pela Organização Mundial do Comércio em 2004, a rejeição definitiva à ALCA no ano seguinte e as divergências em relação à temática agrícola entre os dois blocos colaboraram para esfriar as negociações.

A chegada de um novo governo à Argentina em 2016, sob o comando de Mauricio Macri, acabou levando à reativação das negociações. Uma das bandeiras de Macri, desde a sua chegada à Presidência, tem sido a reintegração do país no mundo. Uma política que tornou possível o estabelecimento de um acordo com a UE para a entrada do país na Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Da ótica europeia, a Espanha perseguiu esse tratado desde o início das negociações e, na última etapa, ganhou o apoio de Portugal, Alemanha, Holanda, Suécia, República Tcheca e Letônia. Estes países assinaram uma carta ao presidente da Comissão Europeia, Jean-Claude Juncker, exigindo que um impulso definitivo fosse dado neste sentido. Este empurrão foi fundamental para desbloquear as negociações frente à relutância de países como a França, Irlanda, Polônia e Bélgica, muito preocupados com o impacto que o tratado causaria ao setor agrícola e, acima de tudo, à pecuária.

No Brasil, a retomada das negociações coincidiu com a gestão de Michel Temer, que assumiu a presidência interinamente, em maio de 2016, quando Rousseff foi destituída do cargo. A equipe de Temer também avançou em outros acordos bilaterais, como os do Mercosul-Canadá, Cingapura, Coreia do Sul e EFTA (Noruega, Islândia, Suíça e Liechtenstein), que poderão ser rapidamente firmados por Bolsonaro.

Do ponto de vista político, o presidente Jair Bolsonaro (Brasil), que assumiu a presidência em 1º de janeiro de 2019, apresentou o acordo como um sucesso de seu Governo. Apesar de sua crítica à globalização, Bolsonaro espera que o acordo ajude a impulsionar o crescimento da economia brasileira, estagnada nos últimos anos.

A RELEVÂNCIA DO ACORDO

A parceria estratégica entre o Mercosul e a UE implica na integração de um mercado de 773 milhões de habitantes, o que representa quase um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) mundial, e mais de US\$ 100 bilhões (o equivalente a € 88 bilhões) no comércio bilateral de bens e serviços.

O documento firmado entre os dois blocos comerciais prevê que mais de 90% das exportações de cada uma das partes poderia obter benefícios tarifários no prazo máximo de até dez anos. Em setores particularmente sensíveis



às economias de ambos, o impacto da redução tarifária seria limitado por cotas de importação. A União Europeia é a segunda maior compradora de mercadorias do Mercosul (20%), perdendo apenas para a China. As exportações de bens e serviços do quarteto sul-americano para os 28 países do bloco europeu totalizaram US\$ 61 bilhões de dólares (o equivalente a € 54 bilhões) em 2018. Por outro lado, a UE vendeu US\$ 77 bilhões (algo em torno dos € 68 bilhões).

A União Europeia é o segundo parceiro comercial do Mercosul e o primeiro em termos de investimentos. O Mercosul é o oitavo parceiro comercial extra regional da UE. Em 2017, a soma de investimentos da UE no bloco sul-americano foi de cerca de US\$ 433 bilhões. O Brasil é o maior destino do Investimento Estrangeiro Direto (IED) dos países da UE na América Latina, com quase metade do estoque de investimentos na região, sendo ainda o quarto maior destino do IED na UE, distribuído em setores de alto valor estratégico.

O acordo deve aprofundar essa relação comercial nos próximos anos, o que beneficiará, de modo distinto, cada bloco comercial. Carne, soja, café, bebidas e fumo estão entre os produtos mais comercializados pelo Mercosul para o bloco europeu. Enquanto a UE vende, sobretudo, veículos, máquinas, produtos farmacêuticos e químicos e equipamentos de transporte.

A lista de produtos beneficiados pela redução de impostos inclui veículos (sujeitos, hoje, a alíquotas de importação de 35%), peças automotivas (até 18%), produtos têxteis e calçados (35%) e produtos farmacêuticos (até 14%). No setor agrícola, o acordo resultaria, entre outras coisas, na redução dos custos de produtos como o chocolate (atualmente em 20%) e o vinho (27%). Além disso, os produtos lácteos europeus estarão isentos de impostos, com uma quota pré-estabelecida.

Mas além de seus benefícios econômicos, é conveniente ler este acordo do ponto de vista geopolítico. O acordo representa uma lição diplomática dos dois blocos comerciais frente às

“O Mercosul é o oitavo parceiro comercial extra regional da UE”

atitudes de outros operadores econômicos globais. Uma lição diplomática que, se bem lida pelos demais países, poderia acabar sendo também um verdadeiro antídoto político diante das crescentes tensões protecionistas.

Recentemente, a política tarifária voltou a ser uma fonte de incerteza – quando não de ameaças diretas – para os fluxos comerciais mundiais. O epicentro dessa incerteza é a guerra comercial travada entre os Estados Unidos e a China. Essa luta se concentra, sobretudo, na proteção das indústrias consideradas chaves pela administração norte-americana e que, em última instância, está relacionada ao posicionamento das duas potências na revolução tecnológica.

A Europa e o Mercosul decidiram que, onde outros colocam barreiras, ambos construirão pontes. É uma declaração política que defende a liberdade e a segurança jurídica como o melhor fundamento para abordar, a partir de uma perspectiva global, um cenário de progresso justo.

O TRATADO A PARTIR DA PERSPECTIVA ARGENTINA

Entre os principais eixos do acordo, destacam-se as seguintes conquistas para o Mercosul:

- **Proporciona uma maior qualidade institucional:** se reduzem as discricionariades das políticas econômicas e, com isso, a geração de confiança, as trocas e investimentos entre os dois blocos são facilitadas.
- **Melhoria da competitividade da economia argentina:** estimula as condições de acesso a bens, serviços e investimentos, reduzindo e eliminando restrições.
- **Contempla um momento de transição:** para os países do Mercosul, os prazos de redução tarifária se estenderão por períodos médios que variam entre 10 e 15 anos, enquanto a UE aceitou as reduções com o Mercosul de forma imediata.
- **Favorece a integração regional:** implica uma nova etapa nas relações dos países do Mercosul, impulsionando o comércio inter-regional, e assumindo novos compromissos em matéria de circulação, harmonização regulatória e simplificação de procedimentos internos.

- **Estabelece benefícios para as PMEs.**
- **Promove a atração de investimentos:** reduz a incerteza e facilita a captura de investimentos da UE na região. Estes poderiam vir de forma direta (IED), a partir de *joint ventures* ou associações.

O impacto da implementação deste acordo será considerável para a Argentina. Até a última sexta-feira, o país tinha o Mercosul, e particularmente o Brasil, como seus principais parceiros comerciais, acumulando, em geral, pactos comerciais com apenas 9% do PIB mundial. A partir desses acontecimentos, este percentual passa a ser de 30%, o que implicará um enorme salto na inserção comercial do país.

No entanto, como apontou o acadêmico Roberto Bouzas, da Universidade argentina San Andrés, ao jornal o *El Cronista*, “não há acordo comercial que possa trazer benefícios para uma economia que não está preparada”. Nesse sentido, a assinatura do acordo constitui o ponto de partida para a Argentina iniciar uma série de reformas que lhe permitirão enfrentar os desafios dessa integração sem precedentes.

Nesse sentido, a instabilidade macroeconômica, a alta inflação, o déficit fiscal, a pesada carga tributária, a falta de planejamento a longo prazo, aliados a políticas públicas erráticas, são talvez algumas das questões sobre as quais será necessário trabalhar.

Da mesma forma, será imperativo dar um salto de qualidade na competitividade do país. Um exemplo seria a redução dos custos logísticos, melhorando a infraestrutura portuária, rodoviária, ferroviária e de telecomunicações, a fim de modernizar também os marcos regulatórios.

Diante deste cenário, os próximos governos que liderarem o destino do país terão que executar um processo de reformas consideráveis. As eleições gerais de outubro de 2019, nas quais Mauricio Macri poderia ser reeleito ou substituído com o retorno do peronista Kirchner, representado por Alberto Fernández e Cristina Kirchner, são particularmente relevantes neste sentido.

Além dessa agenda de reformas no âmbito doméstico, deve ser de interesse para a Argentina, assim como para seus parceiros sul-americanos, o fortalecimento do Mercosul, cujo alicerce institucional é mais fraco do que o da UE. Seu processo de integração ao mercado comum nunca foi concluído, permanecendo hoje como uma união aduaneira imperfeita, com grandes assimetrias setoriais não solucionadas até hoje.

Apesar dessas primeiras reações, o governo nacional vai começar uma convocatória referenciada no setor privado, na indústria e no setor agropecuário para dar detalhes do que foi assinado em Bruxelas. Sem dúvida, o apoio dessas áreas será fundamental para a aprovação do acordo pelo Congresso Nacional em 2020.

Por se tratar de um ano eleitoral, a assinatura do Acordo Estratégico entre os dois blocos teve repercussões que, na Argentina, superaram as declarações setoriais de cautela, já esperadas em qualquer negociação dessa natureza, já que logo se somaram às repercussões políticas.

Sabendo que as eleições presidenciais serão realizadas no país em outubro, as declarações do candidato da oposição Kirchnerista, Alberto Fernández, foram muito aguardadas. No entanto, o candidato se mostrou contrário à decisão do Governo ao dizer que a assinatura do acordo, mais que um motivo de celebração, deveria gerar preocupação, adiantando que não hesitará em rever os compromissos internacionais previamente assinados por Macri.

Por sua vez, o partido peronista divulgou um comunicado lamentando o acordo entre a União Europeia e o Mercosul, argumentando que a negociação foi desenvolvida pelo Mercosul com o maior sigilo, sem dar qualquer informação nem participação aos setores produtivos afetados ou aos parlamentos de cada um dos países membros.

No fundo, resulta difícil separar a campanha eleitoral das verdadeiras intenções de Fernandez, já que as prolongadas negociações com a UE também foram conduzidas por presidentes peronistas. Iniciadas pelo presidente peronista Carlos Menem, em 1999, foram continuadas pelo radical Fernando De la Rúa (1999-2001) e, apesar de ter sido interrompida em 2005, houve alguns sinais a seu favor durante o Governo de Cristina Kirchner (2014), até ser finalmente firmado por Mauricio Macri.

- 63% das exportações argentinas para a UE são produtos agrícolas.
- 92% das empresas que exportam manufaturas na Argentina são micro, pequenas ou médias empresas.
- A Argentina participa de apenas 2% dos investimentos estrangeiros diretos da UE.
- A União Europeia é um parceiro estratégico para a Argentina, tanto do ponto de vista histórico quanto cultural, geopolítico e comercial. Atualmente, é o segundo destino de exportações, representando um montante de mais de US\$ 9 bilhões em 2018.
- Hoje, o comércio com a UE representa 15% do comércio exterior anual da Argentina.
- Os países da UE que mais vendem à Argentina são: Alemanha (responsável por 30,8% das importações da UE), Itália, Espanha, França e Reino Unido.

O TRATADO A PARTIR DA PERSPECTIVA BRASILEIRA

Com o novo acordo comercial pactuado pela UE e o Mercosul, o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro ganhará um reforço de US\$ 87,5 bilhões em 15 anos, podendo chegar a US\$ 125 bilhões, segundo estimativas do Ministério da Economia. Em dez anos, o Brasil poderia gerar 778,4 mil empregos e aumentar em 23,6% as exportações brasileiras para o bloco europeu, o que representará um acréscimo de US\$ 9,9 bilhões nas vendas brasileiras ao bloco europeu.

Para se ter uma ideia do impacto, entre os anos de 2012 e 2016, as exportações brasileiras para a UE caíram de US\$ 49,1 bilhões para US\$ 33,4 bilhões. Houve leve recuperação em 2017 e, em 2018, os embarques somaram US\$ 42,1 bilhões (R\$ 162 bilhões). Desse total, 56% foram de bens industrializados. Estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), entidade que reúne as indústrias brasileiras, mostra que dos 1.101 produtos que o Brasil pode exportar para a União Europeia, 68% possuem tarifas de importação ou cotas.



O acordo reduz de 17% para 0% as tarifas de importação de produtos brasileiros, como calçados, e aumenta a competitividade de bens industriais em setores como têxtil, químicos, autopeças, madeireiro e aeronáutico. Por outro lado, a redução na tarifa de 35% cobrada sobre a importação dos carros europeus, que cairá para 17,5% em até dez anos, com uma cota de 50 mil carros para o Mercosul nos primeiros sete anos, sendo 32 mil para o Brasil, obrigará as montadoras brasileiras a serem mais produtivas.

Ainda na parte industrial, além de automóveis, peças e acessórios para veículos também passarão um período de transição. Além disso, são considerados setores sensíveis o químico e o farmacêutico, principalmente no mercado de medicamentos genéricos.

No segmento farmacêutico, laboratórios brasileiros, que cresceram nos anos 90 com a produção de genéricos, vêm a alguns anos investindo em pesquisa, desenvolvimento e inovação esperam competir de igual para igual com os europeus.

Embora a indústria considere o acordo positivo, o setor agrícola tende a ser o maior beneficiado de imediato. A UE abrirá seu mercado para 82% das importações agrícolas do Mercosul, ficando as compras restantes sujeitas a compromissos de liberalização parcial, incluindo quotas tarifárias – limites quantitativos de mercadorias que poderão ser importadas com tarifas de importação reduzidas. São os casos de carnes bovina, de frango e suína, açúcar, etanol, arroz, mel e milho.

O Brasil é um grande exportador de suco de laranja, frutas e café solúvel para a região. Ao todo, 81,7% dos produtos agropecuários terão tarifas de importação reduzidas ou eliminadas, conforme dados da Confederação Nacional da Agricultura (CNA). Suco de laranja, frutas (melões, melancias, laranjas, limões, entre outras), café solúvel, peixes, crustáceos e óleos vegetais terão as tarifas zeradas. Além disso, o acordo simplifica operações comerciais e facilita o acesso às tecnologias e insumos europeus.

As principais vantagens para o Brasil são:

1. 90% das exportações do bloco para a UE não pagarão tarifas, em um prazo de até dez anos. Hoje, só 24% do que o Brasil vende aos europeus tem essa prerrogativa.
2. Fim de tarifas sobre produtos agrícolas assim que o acordo entrar em vigor.
3. Haverá eliminação de tarifas para exportação em 100% dos produtos industriais brasileiros.
4. Garantia de barreiras ao uso da designação de cachaça para aguardentes produzidas fora do Brasil, assim como dos nomes de certos queijos.
5. Incremento de US\$ 87,5 bilhões em 15 anos para o PIB.
6. Alta de 23,6% das exportações brasileiras para o bloco europeu em dez anos, com potencial para criar 778,4 mil empregos.
7. Maior competitividade dos exportadores nas vendas para países da União Europeia.

O TRATADO A PARTIR DA PERSPECTIVA EUROPEIA

A União Europeia manteve sua aposta no livre comércio, apesar das tensões que vêm enfrentando em outras áreas. A saída do Reino Unido é uma amostra dessa corrente antiglobalização. Diante da política protecionista promovida pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, a Europa vem assinando acordos de livre comércio com o Canadá, Japão e agora, com o Mercosul.

A partir da Europa, o acordo é defendido como uma decisão política de peso, que mais uma vez demonstrou uma posição central, focada no panorama internacional. A UE continua a ser o principal motor do comércio internacional.

O principal eixo que orienta a UE na construção destes tratados é a geração de emprego a partir da promoção do comércio. Para entender o alcance da matéria, a Comissão Europeia explica que as exportações europeias para o Brasil mantêm 855 mil postos de trabalho na União e outros 436 mil no Brasil. Além disso, a cada ano, as empresas europeias economizarão € 4 bilhões em tarifas alfandegárias para entrar nos mercados do Mercosul.

“A UE continua a ser o principal motor do comércio internacional”

Diante da boa repercussão após a assinatura do tratado, o principal desafio é que todos os Estados-Membros o ratifiquem. O complexo processo de tomada de decisões na União Europeia pode levar até dois anos. França e a Irlanda já mostraram dúvidas sobre sua ratificação até que estejam convencidas de que isso não afetará negativamente agricultura dos dois países. Espanha e Alemanha, os principais exportadores de automóveis (junto

com o Reino Unido), têm sido os principais motores das negociações, já que esperam ser beneficiados com a abertura desses mercados, tradicionalmente fechados a essas exportações.

Ao explicar o acordo, a Comissão Europeia quis destacar alguns aspectos específicos:

1. Redução de tarifas em produtos europeus que tradicionalmente tinham problemas de acesso ao Mercosul. Os principais são automóveis e componentes, maquinários, produtos químicos e farmacêuticos, além de têxteis e calçados.
2. Maiores facilidades nos procedimentos aduaneiros. Os dois membros devem simplificar os procedimentos aduaneiros e estudam os regulamentos técnicos e de padronização para evitar que as divergências na regulamentação impeçam a entrada de produtos.
3. Exportação de serviços. O setor de serviços é um dos principais capítulos da exportação da UE. Agora, as empresas europeias terão menos barreiras no acesso a serviços como o de telecomunicações, finanças, negócios e transporte.
4. Acesso a contratos públicos, dos quais as empresas europeias estavam excluídas. A partir do acordo, estas poderão se apresentar em igualdade de condições às empresas do Mercosul.
5. Garantia do padrão europeu de segurança alimentar, que em nenhum caso será flexibilizado para promover a entrada de produtos do Mercosul, um dos pontos de maior controvérsia criado ao longo das negociações.
6. Sustentabilidade ambiental e laboral. Do lado europeu, a ideia é destacar que o comércio entre as duas partes deve manter os compromissos com o Acordo de Paris sobre as mudanças climáticas e os direitos dos trabalhadores.

7. Como é habitual nos acordos comerciais da UE, as indústrias culturais e criativas estão de fora e contam com a proteção reforçada das legislações nacionais.
8. Vantagens para as PMEs, que deverão contar com uma plataforma específica, que facilitará o conhecimento dos requisitos para entrar nesses mercados.
9. Redução das tarifas para produtos agrícolas, com destaque para reduções tarifárias de produtos lácteos e confeitaria, além de destilados e vinhos. Ao mesmo tempo em que se garante a proteção das 357 denominações de origem europeias.

DESAFIOS QUE O ACORDO ENFRENTA

O tratado assinado esteve cercado por controvérsias promovidas por diferentes setores. Alguns especialistas definiram o acordo como uma troca de “carros por bezerros”. Esta definição marca uma boa parte dos desafios que se enfrentará no futuro. Na Europa, as principais críticas vêm dos agricultores (especialmente dos agricultores franceses e irlandeses), temerosos que os produtos do Mercosul possam substituir os europeus. No Mercosul, o setor industrial é o que mais vê riscos no acordo.

Um longo processo de ratificação. Após o acordo inicial, começa o processo de ratificação nos países que integram os blocos, o que poderá durar até dois anos. A relutância demonstrada pelos diferentes setores aponta um processo cheio de dificuldades. Tanto os Governos quanto os Parlamntos devem aprovar o acordo individualmente: nas próximas semanas, serão necessários mais de 70 votos a favor. Um único “não” pode encerrar o tratado antes mesmo dele entrar em vigor. De fato, a Irlanda anunciou que pode votar “não” se enxergar riscos à sua economia. Na França, o porta-voz do presidente adiantou que o país ainda não está pronto para ratificar o acordo e que pretende estudá-lo detalhadamente.

Pressões ambientais. Na Europa, os ecologistas têm sido um dos principais opositores ao acordo. O Greenpeace liderou a campanha contra o acordo, denunciando que este favorece o desmatamento da floresta amazônica. Argumentam que 63% das áreas desmatadas são usadas para o gado. O impulso para as exportações de carne bovina aceleraria esse processo.

Da mesma forma, alerta que a luta contra as mudanças climáticas pode ser deixada de lado, a fim de ganhar competitividade diante das importações. Por essa razão, o presidente francês Emmanuel Macron insistiu em citar claramente no texto que todos os signatários deverão cumprir os termos do Acordo de Paris a respeito das mudanças climáticas.



Esses acordos envolvem vários compromissos:

- O Brasil reduzirá a emissão de gases causadores do efeito estufa em 37% antes do ano de 2025 (em comparação a 2005).
- O Brasil vai deter a extração ilegal de madeira da Amazônia e reflorestará 12 milhões de hectares antes de 2030.
- A União Europeia reduzirá suas emissões em, pelo menos, 40% antes de 2030.

O não cumprimento de qualquer um dos pontos pode implicar em denúncia por uma das partes e interromper a execução do tratado.

“A liberalização das exportações industriais será feita de forma progressiva”

Melhoria da competitividade e reconversão industrial. A liberalização das exportações industriais será feita de forma progressiva, para permitir que as empresas se adaptem, sem sofrer um tratamento de choque. O setor automobilístico no Brasil também se opôs ao acordo por entender que este poderia comprometer sua viabilidade. Para evitar o colapso de diferentes setores, além do desarmamento tarifário progressivo, foram impostas cotas de importação: haverá um limite às importações durante o período transitório de até 10 anos.

No entanto, se houver indústrias mais vulneráveis, que sejam rapidamente afetadas pela liberalização do comércio, os países podem tentar estabelecer novas medidas protecionistas.

A eliminação de barreiras não tarifárias. Os dois blocos se comprometeram a eliminar as barreiras não tarifárias que impedem as exportações. Este tipo de medida pode ser estabelecida dos mais diferentes modos: desde requisitos técnicos até controles fitossanitários que aumentam falsamente o preço do produto.

A passagem do mercado comum para o mercado único na União Europeia foi feita graças à perseguição deste tipo de prática por parte dos países, que viam nestas medidas uma forma de proteger certos setores da concorrência estrangeira. O setor agropecuário é especialmente sensível a essas barreiras quando se estabelecem excessivos controles fitossanitários.

Se as partes não conseguirem um mecanismo para identificar que medidas são necessárias e quais constituem barreiras simples à importação, é possível que os setores impactados se unam às críticas feitas ao tratado.

Concorrências públicas abertas. Um dos pontos que exigiu mais tempo tem sido o acesso, em igualdade de condições, de empresas europeias em licitações públicas nos países do Mercosul e vice-versa. Mas serão, acima de tudo, as empresas europeias aquelas que acompanharão de perto essa liberalização para que esta não seja apenas teórica, mas que permitam possibilidades reais de vencer essas disputas.

Participaram da elaboração deste relatório Vivaldo De Sousa, Gerente de Relações Públicas do LLYC Brasil, e Facundo González Sembla, Consultor de Relações Públicas do LLYC Argentina.

AUTORES



Cleber Martins. Sócio e Diretor-Geral na LLYC Brazil. Cleber Martins dirige todas as equipes da companhia no Brasil, sendo o principal responsável pela organização, operação e pelo trabalho para os clientes. Jornalista e advogado brasileiro, com uma trajetória profissional de mais de 20 anos em meios de comunicação e consultorias em São Paulo, Cleber ocupou, durante 15 anos, diferentes cargos na Folha de S.Paulo, um dos principais jornais do Brasil, incluindo os de editor de negócios e de editor-adjunto de economia. Nos últimos anos, foi vice-presidente da Máquina Cohn & Wolfe, em São Paulo.

Cleber é graduado em Jornalismo, pela Escola de Comunicações e Artes da USP (Universidade de São Paulo) e em Direito, pela Faculdade de Direito do Largo São Francisco, também da USP. Além disso, possui MBA em Informações Econômico-Financeiras e extensão em ciências políticas e relações



Mariano Vila. Mariano Vila é diretor geral do escritório da Argentina. Mariano Vila é Diretor-Geral na LLYC Argentina. Mariano é especialista em análise política e gerenciamento de crise, e possui vasta experiência na gestão de interesses. Anteriormente, havia dedicado grande parte de sua carreira à administração pública na Argentina, como assessor do Conselho Federal do Turismo, órgão do Ministério de Turismo da Nação. Após isso, desenvolveu um trabalho de promoção da Argentina no exterior. Suas responsabilidades versavam sobre os denominados “mercados distantes”, bem como em coordenar a agenda interministerial da Argentina e das regiões do Cone Sul e Andes para a promoção dos países nesses mercados.

Ele é formado em Ciências Políticas pela UCA e possui um mestrado em Gestão de Comunicações da Universidade Austral, na Argentina.



José Luis Ayllón. Diretor Senior de Contexto Político em Assuntos Públicos na LLYC Madrid. José Luis é formado em Direito pela Universidade de Barcelona. No setor privado, trabalhou em empresas como La Caixa e Arthur Andersen, Assessores Jurídicos e Fiscais, entre outras. Mais tarde, ele deu lugar à atividade política. Foi deputado em várias legislaturas, de 2001 a 2018. Posição que tem combinado com outras responsabilidades no Partido Popular e no Governo da Espanha. No PP ele foi Secretário de Comunicação e Secretário Geral do Grupo Parlamentar Popular. E durante os anos do governo de Mariano Rajoy, foi o primeiro Secretário de Estado para as Relações com as Cortes e, na última etapa, Diretor de Gabinete da Presidência do Governo. Atualmente colabora como analista em



Cristóbal Herrero. Diretor de Inteligência de Assuntos Públicos na LLYC Madrid. Cristóbal Herrera é Diretor de Relações Públicas da LLYC. Licenciado em Ciências Políticas pela Universidade Complutense de Madri, é especialista em Relações Públicas pela Universidade de Hull (Reino Unido) e mestre em Comércio Internacional pela *CESMA Business School*. De 2005 a 2010 trabalhou para os grupos parlamentares na Câmara dos Deputados. Na LLYC, desenvolveu projetos de Relações Públicas e *lobby* para clientes de diferentes setores, principalmente o financeiro, tecnológico e de energia.

DIREÇÃO CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Sócio Fundador e Presidente
jalllorente@llorenteycuenca.com

Alejandro Romero
Sócio e CEO para as Américas
aromero@llorenteycuenca.com

Enrique González
Sócio e CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Sócio e Diretor-geral de Estratégia
acorujo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero
Sócio e Diretor-geral de Talento e Inovação
gpanadero@llorenteycuenca.com

Carmen Gómez Menor
Diretora Corporativa
cgomez@llorenteycuenca.com

Juan Pablo Ocaña
Diretor Jurídico & Compliance
jpocana@llorenteycuenca.com

Daniel Fernández Trejo
Diretor de Tecnologia
dfernandez@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Sócio e CFO para a América Latina
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

Antonieta Mendoza de López
Vice-presidente de Advocacy para a América Latina
amendoza@llorenteycuenca.com

ESPAÑA E PORTUGAL

Arturo Pinedo
Sócio e Diretor-geral
apinedo@llorenteycuenca.com

Luísa García
Sócia e Diretora-geral
lgarcia@llorenteycuenca.com

Barcelona

María Cura
Sócia e Diretora-geral
mcura@llorenteycuenca.com

Óscar Iniesta
Sócio e Diretor Sênior
oiesta@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 217 22 17

Madrid

Joan Navarro
Sócio e Vice-presidente
Relações Públicas
jnavarro@llorenteycuenca.com

Iván Pino
Sócio e Diretor Sênior Digital
ipino@llorenteycuenca.com

David G. Natal
Diretor Sênior
Consumer Engagement
dgonzalez@llorenteycuenca.com

Paco Hevia
Diretor Sênior
Comunicação Corporativa
phevia@llorenteycuenca.com

Jorge López Zafra
Diretor Sênior
de Corporativo Financeiro
jlopez@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Lisboa

Tiago Vidal
Sócio e Diretor-geral
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225,
5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel. + 351 21 923 97 00

ESTADOS UNIDOS

Erich de la Fuente
Sócio e Chairman
edelafuente@llorenteycuenca.com

Mike Fernandez
CEO
mikefernandez@llorenteycuenca.com

Miami

Claudia Gioia
SPV Americas, Business Development
cgioia@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2020
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

New York

Gerard Guiu
Diretor de Desenvolvimento de
Negócios Internacionais
gguiu@llorenteycuenca.com

3 Columbus Circle
9th Floor
New York, NY 10019
United States
Tel. +1 646 805 2000

REGIÃO NORTE

Javier Rosado
Sócio e Diretor-geral Regional
jrosado@llorenteycuenca.com

México

Juan Arteaga
Diretor-geral
jarteaga@llorenteycuenca.com

Rogelio Blanco
Diretor-geral
rblanco@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412,
Piso 14 Col. Juárez, Alcaldía.
Cuauhtémoc CP 06600,
Ciudad de México
Tel. +52 55 5257 1084

Panamá

Manuel Domínguez
Diretor-geral
mdominguez@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower,
piso 9 Calle 57,
Obarrío - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Diretor-geral
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta
7 Suite 702
Tel. +1 809 6161975

San Jose

Pablo Duncan - Linch
Sócio Diretor
CLC Comunicación | Afiliada LLYC
pduncan@clcglobal.cr

Del Banco General
350 metros oeste
Trejos Montealegre,
Escazú, San José
Tel. +506 228 93240

REGIÃO ANDINA

Luis Miguel Peña
Sócio e Diretor-geral Regional
lmpena@llorenteycuenca.com

Bogotá

María Esteve
Sócia e Diretora-geral
mesteve@llorenteycuenca.com

Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. - Colombia
Tel. +57 1 7438000

Lima

Luis Miguel Peña
lmpena@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel. +51 1 2229491

Quito

Carlos Llanos
Diretor-geral
cllanos@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

REGIÃO SUL

Juan Carlos Gozzer
Sócio e Diretor-geral Regional
jcgozzer@llorenteycuenca.com

São Paulo y Rio de Janeiro

Cleber Martins
Sócio e Diretor-geral
clebermartins@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390

Ladeira da Glória, 26
Estúdios 244 e 246 - Glória
Rio de Janeiro - RJ
Tel. +55 21 3797 6400

Buenos Aires

Mariano Vila
Diretor-geral
mvila@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8.
C1043AAP
Tel. +54 11 5556 0700

Santiago

Francisco Aylwin
Presidente Conselheiro
faylwin@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801,
Las Condes
Tel. +56 22 207 32 00



IDEAS LLYC

EXPLORAR. INSPIRAR.

IDEAS é o Departamento de Liderança através do Conhecimento da LLYC.

Porque estamos testemunhando um novo modelo macroeconômico e social. E a comunicação não fica atrás. Avança.

IDEAS LLYC é uma combinação global de relacionamento e troca de conhecimentos que identifica, se concentra e transmite os novos paradigmas da comunicação a partir de uma posição independente.

Porque a realidade não é preta ou branca existe IDEAS LLYC.

llorentycuenca.com
www.revista-uno.com.br