

**IDEAS LLYC**

EXPLORAR. INSPIRAR.



**RELATÓRIO**

**IMPLICAÇÕES DO  
ACORDO ENTRE  
O MERCOSUL E A  
UNIÃO EUROPEIA**

Madrid, 9 de julio de 2019

Na passada sexta-feira, 28 de junho, foi assinado o Acordo de Associação Estratégica entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a União Europeia (UE), coincidindo com o final da Cimeira do G20, celebrada na cidade de Osaka, no Japão. Trata-se de um dos maiores acordos comerciais alguma vez assinados entre blocos, numa altura em que as práticas protecionistas estão em crescimento.

Neste relatório especial do Ideias LLYC, apresentamos alguma informação fundamental para a compreensão da relevância do acordo alcançado. Introduzimos também a perspetiva local daquilo que este acordo significa para a Argentina e para o Brasil, os dois intervenientes principais do Mercosul, assim como 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, num contexto em que, a América Latina e as Caraíbas também faziam parte dos diálogos com os Estados Unidos para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA).

Quando começou o novo milénio, as negociações estagnaram. O diálogo arrefeceu devido ao fracasso da Ronda de Doha – promovida pela Organização Mundial do Comércio, em 2004 –, à rejeição definitiva da entrada na ALCA, no ano seguinte, e aos desacordos no domínio da agricultura entre os dois blocos.

A chegada de um novo governo à Argentina em 2016, pela mão de Mauricio Macri, acabou por conduzir à reativação das negociações. Desde a chegada à presidência, uma das divisas de Macri tem sido a reinserção da Argentina no mundo. Esta política possibilitou a celebração, com a UE, da entrada do país na Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

Do lado europeu, desde o início do diálogo que a Espanha tentava a realização deste tratado. Na última fase, foi acrescentado o apoio de Portugal, da Alemanha, dos Países Baixos, da Suécia, da República Checa e da Letónia. Estes países assinaram uma carta dirigida ao presidente da Comissão Europeia, Jean-Claude Juncker, exigindo um impulso definitivo. Este empurrão foi

essencial para desbloquear as negociações, face às reservas de países como a França, a Irlanda, a Polónia e a Bélgica, muito preocupados com o impacto no respetivo setor agrícola e, sobretudo, no pecuário.

No Brasil, a retoma das negociações coincidiu com a fase de Michel Temer, que assumiu a presidência interina em maio de 2016, quando Rousseff foi destituída do cargo. A equipa de Temer também avançou noutros acordos bilaterais, como o Mercosul-Canadá, Mercosul-Singapura, Mercosul-Coreia do Sul e Mercosul-EFTA (Noruega, Islândia, Suíça e Liechtenstein), que poderão ser rapidamente alcançados por Bolsonaro.

Do ponto de vista político, Jair Bolsonaro, que assumiu a presidência do Brasil a 1 de janeiro de 2019, apresentou o acordo como um sucesso da sua gestão. Pese embora as críticas que faz à globalização, Bolsonaro espera que o acordo ajude a estimular o crescimento da economia brasileira, estagnada nos últimos anos.

## A RELEVÂNCIA DO ACORDO

A associação estratégica entre o Mercosul e a UE implica a integração de um mercado de 773 milhões de habitantes, quase um quarto do produto interno bruto (PIB) mundial e mais de 100 mil milhões de dólares (88 mil milhões de euros) de comércio bilateral de bens e serviços.

O documento assinado entre os dois blocos comerciais prevê que mais de 90 % das exportações de cada bloco obterá benefícios pautais num prazo máximo de dez anos. Em setores especialmente sensíveis para as economias dos dois blocos, o impacto da redução dos direitos aduaneiros é limitado por quotas de importação. A União Europeia é o segundo maior importador de bens do Mercosul (20 %), atrás da China. As exportações de bens e serviços do Mercosul para os 28 países do bloco europeu totalizaram 61 mil milhões de dólares (54 mil milhões de euros) em 2018. Por outro lado, a UE fez exportações no valor de 77 mil milhões de dólares (68 mil milhões de euros).

A União Europeia é o segundo maior parceiro comercial do Mercosul, e o maior relativamente ao investimento. O Mercosul é o oitavo maior



parceiro comercial externo da UE. Em 2017, o inventário de investimentos da UE no bloco sul-americano totalizava cerca de 433 mil milhões de dólares. O Brasil é o maior destino do investimento direto estrangeiro (IDE) dos países da UE na América Latina, com quase metade do stock de investimento na região. O Brasil é o quarto maior destino do IDE da UE, que se distribui por setores de elevado valor estratégico.

O acordo deverá aprofundar esta relação comercial nos próximos anos, beneficiando cada bloco comercial de forma diferente. Entre os produtos mais comercializados pelo Mercosul no bloco europeu estão a carne, a soja, o café, as bebidas e o tabaco. Por outro lado, a UE vende principalmente veículos, maquinaria, produtos farmacêuticos e químicos, e equipamento de transporte.

A lista de produtos beneficiados pela redução dos custos inclui veículos (hoje sujeitos a taxas de importação de 35 %), peças para automóveis (até 18 %), produtos têxteis e calçado (35 %) e produtos farmacêuticos (até 14%). No setor agrícola, o acordo resultaria, entre outros, na redução dos custos do chocolate (atualmente 20 %) e do vinho (27%). Além disso, os produtos lácteos europeus ficariam isentos de direitos aduaneiros, com uma quota pré-estabelecida.

No entanto, além dos benefícios económicos, este acordo também traz implicações geopolíticas. O acordo configura-se como uma lição diplomática

dos dois blocos comerciais face às atitudes de outros agentes económicos mundiais. Esta lição diplomática, bem compreendida pelos restantes países, poderia acabar por ser também um verdadeiro antídoto político face às crescentes tensões protecionistas.

Recentemente, a política aduaneira voltou a tornar-se uma fonte de incerteza – senão de ameaças diretas – para os fluxos comerciais mundiais. O epicentro desta incerteza é a guerra comercial entre os Estados Unidos e a China. Esta luta centra-se, sobretudo, na proteção das indústrias consideradas fundamentais pela administração norte-americana, e que, em última instância, está relacionada com o posicionamento das duas potências na revolução tecnológica.

## “O Mercosul é o oitavo maior parceiro comercial externo da UE”

A Europa e o Mercosul decidiram que, onde os outros levantam barreiras, eles constroem pontes. Trata-se de uma declaração política que defende a liberdade e a segurança jurídica como a melhor base para abordar, numa perspetiva global, um cenário de progresso justo.

## O TRATADO NA PERSPECTIVA ARGENTINA

Entre os principais eixos do acordo, destacam-se a seguir os sucessos para o Mercosul.

- **Traz uma maior qualidade institucional:** reduz a discricionariedade das políticas económicas, facilitando, com isso, a geração de confiança, as trocas e os investimentos entre os dois blocos.
- **Melhora a competitividade da economia argentina:** dinamiza as condições de acesso aos bens, serviços e investimentos, reduzindo e eliminando restrições.
- **Prevê um período de transição:** para os países do Mercosul, os períodos de eliminação pautal abrangerão períodos médios de 10 a 15 anos, enquanto a UE aceitou imediatamente períodos de eliminação pautal com o Mercosul.
- **Favorece a integração regional:** implica uma nova etapa na relação entre os países do Mercosul, estimulando o comércio intrarregional e assumindo novos compromissos relativamente à circulação, harmonização regulamentar e simplificação dos procedimentos internos.
- **Estabelece benefícios para as PME.**
- **Promove a atração de investimentos:** reduz a incerteza e facilita a captação de investimento da UE na região. Este pode chegar diretamente (IDE) ou sob a forma de *joint ventures* ou associações.

O impacto da implementação deste acordo será considerável para a Argentina. Até à sexta-feira passada, o Mercosul, especialmente o Brasil, era o principal parceiro comercial da Argentina, acumulando, em geral, tratados comerciais com apenas 9 % do PIB mundial. A partir destes acontecimentos, este número disparou para 30 %, o que dará um grande impulso à integração comercial do país.

No entanto, como assinalou o académico Roberto Bouzas, da Universidade de San Andrés, na Argentina, no jornal argentino *El Cronista*,

«nenhum acordo comercial pode trazer benefícios a uma economia que não está preparada». Assim, a assinatura do acordo é o ponto de partida para a Argentina iniciar uma série de reformas que lhe permitirão enfrentar os desafios desta integração sem precedentes.

Neste sentido, a macroeconomia instável, a inflação elevada, o défice fiscal, a carga fiscal pesada, e a falta de planeamento a longo prazo, juntamente com as políticas públicas erráticas, são talvez algumas das questões que precisam de ser trabalhadas.

Será igualmente imperativo dar um salto de qualidade na competitividade do país. Um exemplo seria uma redução nos custos logísticos, melhorando a infraestrutura portuária, rodoviária, ferroviária e das telecomunicações, modernizando também os quadros regulatórios.

Neste contexto, os próximos governos que conduzirem o destino do país deverão implementar um processo de reformas consideráveis. Aqui, as eleições gerais de outubro de 2019 assumem especial relevância. Mauricio Macri poderá ser reeleito ou afastado pelo regresso do «peronismo kirchnerista», representado por Alberto Fernández e Cristina Kirchner.

Além desta agenda de reformas a nível nacional, deve ser de interesse para a Argentina, bem como para os respetivos parceiros sul-americanos, o fortalecimento do Mercosul, cuja estrutura institucional é mais fraca do que a da UE. O seu processo de integração para o mercado comum nunca foi concluído, permanecendo hoje uma união aduaneira imperfeita, sofrendo de grandes assimetrias setoriais ainda hoje por resolver.

Apesar destas primeiras reações, o Governo Nacional convocará entidades de referência do setor privado, da indústria e da agricultura, para especificarem o que foi assinado em Bruxelas. Sem dúvida que o apoio destes setores será fundamental para a aprovação do acordo pelo Congresso Nacional em 2020.

Por ser um ano de eleições, a assinatura do Acordo Estratégico entre os dois blocos teve repercussões que, na Argentina, excederam as declarações setoriais de prudência, esperadas em qualquer negociação desta natureza, uma vez que

as repercussões políticas prontamente se vieram juntar.

Sabendo que, na Argentina, haverá eleições presidenciais em outubro, as declarações do candidato da oposição kirchnerista, Alberto Fernández, foram muito aguardadas. No entanto, o candidato mostrou-se contra a decisão do Governo, afirmando que a assinatura do acordo, em vez de ser motivo de celebração, deveria gerar preocupação, adiantando que não hesitará em rever os acordos internacionais anteriormente assinados por Macri.

Por sua vez, o partido peronista emitiu um comunicado lamentando o acordo entre a União Europeia e o Mercosul, argumentando que a negociação foi realizada pelo Mercosul de forma extremamente fechada, sem dar nenhum tipo de informação nem participação aos setores de produção abrangidos nem aos parlamentos de cada um dos países-membros.

No fundo, é difícil separar a campanha eleitoral das verdadeiras intenções de Fernández, uma vez que as prolongadas negociações com a UE também foram conduzidas por presidentes peronistas. As negociações foram iniciadas pelo presidente peronista Carlos Menem em 1999. Depois, o radical Fernando de la Rúa (1999-2001) deu-lhes continuidade, e, apesar de terem sido interrompidas em 2005, houve alguns sinais a favor das mesmas na época de Cristina Kirchner (2014), e foram finalmente assinadas por Mauricio Macri.

Seguem-se algumas das principais figuras da relação entre a União Europeia e a Argentina:

- 63 % das exportações da Argentina para a UE são produtos agrícolas.
- 92 % das empresas na Argentina que exportam produtos fabricados são micro, pequenas ou médias exportadoras.
- A Argentina participa apenas em 2 % do investimento direto estrangeiro da UE.
- A União Europeia é um parceiro estratégico para a Argentina, tanto histórica quanto cultural, geopolítica e comercialmente. Atualmente, é o segundo maior destino de

exportação, representando mais de nove mil milhões de dólares em 2018.

- Hoje, o comércio com a UE corresponde a 15 % do comércio externo da Argentina em cada ano.
- Os países da UE que fazem mais exportações para a Argentina são: Alemanha (concentra 30,8 % das importações da UE), Itália, Espanha, França e Reino Unido.

## O TRATADO NA PERSPETIVA BRASILEIRA

Graças ao novo acordo comercial celebrado pela UE e pelo Mercosul, o PIB do Brasil aumentará em 87,5 mil milhões de dólares ao longo de 15 anos, podendo atingir os 125 mil milhões de dólares, de acordo com a estimativa do Ministério da Economia. Daqui a dez anos, o Brasil poderia alcançar o potencial de gerar 778 400 empregos e adicionar as exportações brasileiras para o bloco europeu em 23,6 %, representando um crescimento de 9,9 mil milhões nas vendas brasileiras ao bloco europeu.

Para dar uma ideia do impacto, entre 2012 e 2016, as exportações brasileiras para a UE caíram de 49,1 para 33,4 mil milhões de dólares. Em 2017 e 2018, houve uma recuperação: os envios totalizaram 42,1 mil milhões de dólares (162 mil milhões de reais). Deste total, 56 % correspondeu a bens industrializados. Um estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), do Brasil, mostra que, dos 1101 produtos que o Brasil pode exportar para a União Europeia, 68 % está sujeito a direitos aduaneiros ou quotas de importação.

O acordo reduz as taxas de importação dos produtos brasileiros do setor do calçado de 17 para 0 %, e aumenta a competitividade dos produtos industriais em setores como o têxtil, o dos produtos químicos, o das peças para automóveis, o da madeira e o da aeronáutica. Como parte do tratado, os direitos aduaneiros dentro do contingente de 35 % cobrado na importação de automóveis europeus será reduzido para 17,5 % em dez anos, com uma quota de 50 mil automóveis para o Mercosul – 32 mil exclusivamente para o Brasil – nos primeiros



sete anos, o que obrigará os fabricantes de automóveis brasileiros a serem mais produtivos.

No setor industrial, além do automóvel, as peças e os acessórios para veículos também beneficiarão de um período de transição. Por outro lado, os setores químico e farmacêutico também serão considerados sensíveis, especialmente no mercado dos medicamentos genéricos.

No setor farmacêutico, os laboratórios brasileiros, que cresceram na década de 1990 graças à produção de genéricos, incentivaram os programas de investigação, desenvolvimento e inovação durante alguns anos, tentando competir em condições de igualdade com os europeus.

Embora a indústria considere o acordo positivo, o setor agrícola tende a ser o mais imediatamente beneficiado. A UE abrirá o mercado a 82 % das importações agrícolas do Mercosul, enquanto as restantes compras serão sujeitas a compromissos de liberalização parcial, incluindo os contingentes

pautais e os limites quantitativos para os produtos que podem ser importados a preços reduzidos. É o caso da carne de bovino, frango e suíno, do açúcar, do etanol, do arroz, do mel e do milho.

O Brasil é um grande exportador de sumo de laranja, frutas e café instantâneo para a região. No total, 81,7 % dos produtos agrícolas terá reduzido ou eliminado as taxas de importação, segundo dados da **Confederação Nacional da Agricultura (CNA)**. Os direitos aduaneiros de produtos como o sumo de laranja, a fruta (melão, melancia, laranja, limão, entre outros), o café instantâneo, o peixe, os crustáceos e os óleos vegetais poderão chegar a 0. Além disso, o acordo simplifica as operações comerciais e facilita o acesso às tecnologias e aos fornecimentos europeus.

As principais vantagens para o Brasil são as seguintes:

- 90 % das exportações do bloco para a UE não pagarão direitos aduaneiros num prazo de até dez anos. Hoje em dia, apenas 24 % daquilo que o Brasil vende aos europeus tem esta prerrogativa;
- Eliminação dos direitos aduaneiros sobre os produtos agrícolas a partir da entrada em vigor do acordo;
- Também serão eliminadas as taxas de exportação na totalidade dos produtos industriais brasileiros;
- Garantia de barreiras para o uso da designação de «cachaça», face às bebidas produzidas fora do Brasil, assim como para os nomes de certos queijos;
- Aumento do PIB de 87,5 mil milhões de dólares em 15 anos;
- Aumento de 23,6 % nas exportações brasileiras para o bloco europeu em 10 anos, com o potencial de criar 778 400 empregos;
- Maior competitividade e crescimento dos exportadores nas vendas para os países da UE.

## O TRATADO NA PERSPETIVA EUROPEIA

A União Europeia manteve a sua aposta no comércio livre, apesar das tensões que estão a ser vividas noutras áreas. A própria saída do Reino Unido é um sinal desta corrente antiglobalização. Face à política protecionista promovida pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, a Europa foi assinando acordos de comércio livre com o Canadá, o Japão e, agora, o Mercosul.

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

Na Europa, defende-se o acordo como uma decisão política elevada que voltou a demonstrar uma posição central e centrada no panorama internacional. A UE continua a ser o principal motor do comércio internacional.

O principal eixo sobre o qual a UE constrói estes tratados é a criação de emprego com base na fomentação do comércio. Para demonstrar esta importância, a Comissão Europeia explica que as exportações europeias para o Brasil mantêm 855 mil postos de trabalho na União, e 436 mil no Brasil. Além disso, todos os anos, as empresas europeias pouparam 4 mil milhões de euros em direitos aduaneiros para entrar nos mercados do Mercosul.

Perante os belos discursos depois da assinatura, surge o desafio principal – o de todos os Estados-Membros ratificarem o tratado. O complexo processo de tomada de decisões na União Europeia pode ser alargado até dois anos. A França e a Irlanda já manifestaram dúvidas quanto à respetiva ratificação, até estarem convencidos de que não afetará negativamente a respetiva agricultura. A Espanha e a Alemanha,

os principais exportadores de automóveis (juntamente com o Reino Unido), têm sido os principais motores das negociações, pois beneficiarão da abertura destes mercados, tradicionalmente fechados a estas exportações.

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

1. Redução de taxas sobre produtos europeus que tradicionalmente tiveram problemas de acesso ao Mercosul. Os principais são os automóveis e componentes automóveis, a maquinaria, os produtos químicos e farmacêuticos, e os têxteis e o calçado.
2. Maior facilidade nas formalidades aduaneiras. As partes simplificam as formalidades aduaneiras, e estudarão a regulamentação técnica e de normalização para evitar que haja divergências na regulamentação a impedir a entrada de produtos.
3. Exportação de serviços. O setor dos serviços é um dos principais setores exportadores da UE. Agora, as empresas europeias terão menos barreiras no acesso a serviços como os das telecomunicações, das finanças, dos negócios e dos transportes.
4. Acesso a contratos públicos, de que as empresas europeias estavam excluídas. A partir do acordo, poderão ser apresentados em igualdade de condições com as empresas do Mercosul.
5. Garantia do padrão europeu da segurança alimentar, que não será flexibilizado em nenhum caso, para promover a entrada de produtos do Mercosul – um dos pontos mais controversos ao das negociações.
6. Sustentabilidade ambiental e laboral. Do lado europeu, quer-se enfatizar que o comércio entre as duas partes deve manter os compromissos do acordo de Paris sobre as alterações climáticas e os direitos dos trabalhadores.

7. Como é habitual nos acordos comerciais da UE, os setores culturais e criativos estão fora, e têm a proteção reforçada das legislações nacionais.
8. Vantagens para as PME, para as quais é criada uma plataforma específica que tornará mais fácil conhecerem os requisitos para entrarem nestes mercados.
9. Redução das taxas dos produtos agrícolas, destacando-se as reduções das taxas dos produtos lácteos e de confeitaria, bem como bebidas espirituosas e vinhos. Além disso, é garantida a proteção das 357 denominações de origem europeias.

## DESAFIOS ENFRENTADOS PELO ACORDO

O tratado assinado foi rodeado 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 enfrentará no futuro. Na Europa, as principais críticas vêm dos agricultores (especialmente os franceses e irlandeses), receosos de que os produtos do Mercosul venham afastar os europeus. No Mercosul, o setor industrial é o que mais riscos vê no acordo.

**Um longo processo de ratificação.** Depois do acordo inicial, é aberto o processo de ratificação por todas as partes, que pode durar até dois anos. As reservas demonstradas por diferentes setores pressagiam um processo repleto de dificuldades. Tanto os governos quanto os parlamentos devem aprovar o acordo individualmente: nas próximas semanas, serão necessários mais de 70 votos a favor. Um único «não» pode acabar com o tratado antes de entrar em vigor. Na verdade, a Irlanda anunciou que pode votar «não», se vir riscos para a respetiva economia. Em França, o porta-voz do presidente disse que ainda não estão preparados para ratificar o acordo, e que o estudarão em pormenor.

**Pressões ambientais.** Na Europa, os ambientalistas têm sido um dos principais adversários do acordo. A Greenpeace tem liderado a campanha contra a celebração do tratado, afirmando que favorece a desflorestação da floresta amazónica. Segundo dizem, 63 % das áreas desflorestadas são usadas para a criação de gado. O fomento das exportações de carne de bovino aumentaria este processo.

Da mesma forma, declara-se que a luta contra as alterações climáticas poderá ser amenizada, a fim de ganhar competitividade face às importações. Por esta razão, o presidente francês, Emmanuel Macron, insistiu em deixar claro no texto que todos os signatários cumprirão os acordos de Paris sobre as alterações climáticas.





Estes acordos envolvem vários compromissos:

- O Brasil reduzirá os gases com efeito de estufa em 37 % até 2025 (em comparação com 2005);
- O Brasil irá travar a exploração madeireira ilegal da Amazônia e reflorestará 12 milhões de hectares até 2030;
- A União Europeia reduzirá as respetivas emissões num mínimo de 40 % até 2030.

O incumprimento de qualquer um dos pontos poderá resultar na denúncia do tratado por qualquer uma das partes e interromper a respetiva execução.

## “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 terapias de choque. O setor automóvel do Brasil também se opôs ao acordo, por entender que poderia comprometer a respetiva viabilidade. Para evitar o colapso de diferentes setores, além do desmantelamento pautal progressivo, foram impostas quotas de importação: haverá um limite para as importações durante o período transitório de até 10 anos.

No entanto, se existirem setores mais vulneráveis que sejam rapidamente afetados pela abertura comercial, é possível que os países estabeleçam novas medidas protecionistas.

**A eliminação de barreiras não pautais.** Os dois blocos comprometeram-se a eliminar as barreiras não pautais que dificultam as exportações. Tais medidas podem ser de tipos muito diferentes: de requisitos técnicos a controlos fitossanitários que encarecem ficticiamente o produto.

A transição do mercado comum para o mercado único na União Europeia foi feita graças à perseguição de tais práticas pelos países, que viam nestas medidas uma forma de proteger determinados setores da concorrência externa. O setor agrícola e pecuário é especialmente sensível a estas barreiras quando se estabelecem controlos fitossanitários excessivos.

Se as partes não encontrarem um mecanismo para identificar as medidas necessárias e as que constituem simples barreiras à importação, os setores que sofrerão impacto poderão aderir às críticas feitas ao tratado.

**Concursos públicos abertos.** Um dos pontos que tem exigido mais tempo tem sido a igualdade de acesso das empresas europeias nos concursos públicos nos países do Mercosul, e vice-versa. Mas será acima de todas as empresas europeias que irão manter um olhar atento sobre esta liberalização não só teórica, mas têm uma oportunidade real de ganhar esses concursos.

*Este informe ha sido elaborado con la colaboración de Vivaldo De Sousa, Gerente de Asuntos Públicos en LLYC Brasil, y Facundo González Sembla, Consultor Junior de Asuntos Públicos en LLYC Argentina.*

## AUTORES



**Cleber Martins.** Sócio e Diretor-Geral na LLYC Brasil. Cleber Martins dirige todas as equipas da companhia no Brasil, sendo máximo responsável pela organização da operação e do trabalho para os clientes. Jornalista e advogado brasileiro com uma carreira profissional de mais de vinte anos de experiência nos media e consultoria em São Paulo, ocupou durante 15 anos diferentes cargos na Folha de S.Paulo, um dos principais jornais diários do Brasil, entre eles, editor de negócios e editor adjunto de economia. Também trabalhou na Rádio Eldorado, do Grupo Estado. Nos últimos anos, foi Vice-presidente de Operações da Máquina Cohn & Wolfe em São Paulo.

Martins é formado em Jornalismo pela Escola de Comunicações e Artes de USP (Universidade de São Paulo) e em Direito pela Faculdade de Direito de Largo São Francisco, também pertencente à USP. Possui também um MBA em Informação Económico-Financeira com extensão em ciências políticas e relações governamentais.



**Mariano Vila.** Diretor-Geral na LLYC Argentina. Mariano é especialista em análise política e gestão de crises, e possui uma vasta experiência na gestão de interesses, o que o levou a se unir à LLYC como Diretor Sênior de Assuntos Públicos, em 2016. Anteriormente, havia dedicado grande parte da 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 estrangeiro, com responsabilidades sobre os denominados “mercados distantes”, bem como de coordenação da agenda interministerial da Argentina e das regiões do Cone Sul e Andes para a promoção dos países nesses mercados.

É formado em Ciências Políticas pela UCA e possui mestrado em Gestão da Comunicação da Universidade Austral, na Argentina.

## AUTORES



**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, apostou na atividade política, tendo sido 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, José Luis foi Secretário de Comunicação e Secretário Geral do Grupo Parlamentar Popular. 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 alguns meios de comunicação.



**Cristóbal Herrero.** Diretor de Inteligência em Assuntos Públicos na LLYC Madrid. Cientista político formado na Universidade Complutense de Madrid, especialista em Assuntos Públicos pela Universidade de Hull (Reino Unido) e Mestre em Comércio Internacional pela CESMA – Escola de Negócios. De 2005 a 2010, trabalhou para os grupos parlamentares no Congresso dos Deputados. Na Empresa, tem desenvolvido projetos de Assuntos Públicos e lobbying em diferentes setores, principalmente o financeiro, o tecnológico e o energético.

**DIREÇÃO CORPORATIVA**

**José Antonio Llorente**  
Sócio fundador e Presidente  
jallorente@llorenteycuenca.com

**Alejandro Romero**  
Sócio e CEO 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 de Legal & Compliance  
jpocana@llorenteycuenca.com

**Daniel Fernández Trejo**  
Diretor de Tecnologia  
dfernandez@llorenteycuenca.com

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

**Antonietta Mendoza de López**  
Vice-presidente de Advocacy LatAm  
amendoza@llorenteycuenca.com

**ESPAÑA E PORTUGAL**

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

**Luisa García**  
Sócia e Diretora-geral  
lgarcia@llorenteycuenca.com

**Barcelona**

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

**Óscar Iniesta**  
Sócio e Diretor Sênior  
oiniesta@llorenteycuenca.com  
Muntaner, 240-242, 1º-1ª  
08021 Barcelona  
Tel. +34 93 217 22 17

**Madri**

**Joan Navarro**  
Sócio e Vice-presidente  
Assuntos Públicos  
jnavarro@llorenteycuenca.com

**Amalio Moratalla**  
Sócio e Diretor Sênior Esporte e Estratégia de Negócio  
amoratalla@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  
Comunicação Financeira  
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  
edela@llorenteycuenca.com

**Mike Fernandez**  
CEO  
mikefernandez@llorenteycuenca.com

**Miami**

**Claudia Gioia**  
SVP Americas,  
Business Development  
cgioia@llorenteycuenca.com

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

**Nova Iorque**

**Gerard Guiu**  
Diretor de Desenvolvimento  
de Negócio Internacional  
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  
jartega@llorenteycuenca.com

**Rogelio Blanco**  
Diretor-geral  
rblanco@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412  
Piso 14, Colonia 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 José**

**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. - Colômbia  
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 e 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 de Chile**

**Francisco Aylwin**  
Presidente  
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 IDEIAS na LLYC.

[llorentycuenca.com](http://llorentycuenca.com)  
[www.revista-uno.com.br](http://www.revista-uno.com.br)