



SENADO FEDERAL
SECRETARIA-GERAL DA MESA
SECRETARIA DE REGISTRO E REDAÇÃO PARLAMENTAR
REUNIÃO
30/10/2019 - 33ª - Comissão de Agricultura e Reforma Agrária

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Sob a proteção de Deus, iniciamos os nossos trabalhos.

Declaro aberta a 33ª Reunião, Extraordinária, da Comissão de Agricultura e Reforma Agrária da 1ª Sessão Legislativa Ordinária da 56ª Legislatura do Senado Federal.

A presente reunião destina-se à realização da terceira audiência pública para instruir a avaliação da Política Pública Comércio Internacional Agropecuário, em atendimento ao Plano de Trabalho aprovado pela Comissão, de iniciativa do Senador Luis Carlos Heinze.

Informo que a audiência pública é interativa. As pessoas com interesse em participar com comentários ou perguntas podem fazê-los por meio do Portal e-Cidadania no *site* do Senado e do Alô Senado, 0800-6122.

Serão duas Mesas. O tema da 1ª Mesa é: Financiamento da exportação agropecuária, seus impactos no setor produtivo e nas cadeias do agronegócio.

Convido para compor a Mesa: André do Nascimento Fernandes, Gerente do Departamento de Agronegócios e Alimentos da Financiadora de Inovação e Pesquisa (Finep); Mauro Arnaud de Queiroz Mattoso, Chefe do Departamento do Complexo Agroalimentar e de Biocombustíveis do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Alessandra Aranda, Gerente de Soluções da Unidade Comércio Exterior do Banco do Brasil; Andre Nassar, representante da Cargill Brasil e Presidente Executivo da (Abiove) Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais. *(Pausa.)*

A Senadora Soraya, por motivo de saúde, não está presente, e ela me pediu que eu reproduzisse uma fala dela.

No dia 30 de outubro, foi realizado o lançamento, pelo Ministério da Agricultura, da Ministra Tereza Cristina, da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Cerveja, com a presença de Parlamentares que exaltaram o poder gerador de empregos e o aumento da produção agrícola, em especial do lúpulo e da cevada.

O setor cervejeiro, o terceiro maior do mundo, aplaude a iniciativa da Ministra; do Secretário-Executivo, Marcos Montes; do Presidente da Frente Parlamentar Mista da Indústria Brasileira de Bebidas, Deputado Fausto Pinato; e do Presidente da Frente Parlamentar da Agricultura e Agropecuária, Deputado Alceu Moreira, e convida para um *happy hour*, a ser realizado, hoje, às 19h30, na sede da FPA.

Então, os degustadores de cerveja estão convidados. Não só a quem está presente, mas a quem está nos assistindo através da TV Senado o convite está estendido.

Obrigado.

O tema que nós estamos trabalhando aqui - discutido já com várias entidades, e pedimos aos bancos que estão aqui presentes hoje e à própria Abiove - diz respeito a termos de intensificar não só o processo produtivo, mas também a interação sobre as exportações.

A gente sabe o que representa hoje o agronegócio. André, a soja hoje é o carro-chefe das nossas exportações e outros produtos também que o Brasil tem. O Brasil é o maior exportador de soja, é o maior exportador de boi, é o maior exportador de frango, é o maior exportador de açúcar, de vários produtos, do fumo também. Somos os maiores em vários produtos,

então, é importante que esta Comissão de Agricultura possa também fazer a sua parte no sentido de organizar o setor produtivo com as cooperativas, com as cerealistas, com os produtores, com as indústrias de forma que possamos alavancar esse processo produtivo, que, afinal de contas, hoje, é o carro-chefe da economia brasileira. Se o Brasil tem um saldo positivo na balança comercial, se deve ao agronegócio.

O André conhece, é do ramo, é da área; os bancos aqui também, o Banco do Brasil, o BNDES e outros também têm essa participação. Para quem, nos anos 70, era importador de alimento, hoje é uma grande Nação exportadora de alimentos. O Brasil exporta hoje para mais de 200 países. Então, tem uma presença muito forte hoje no cenário internacional. Como agrônomo que eu sou, para um país que tem uma extensão territorial hoje de 851 milhões de hectares, e explora apenas 31% dessa área com agricultura, com pecuária, com produção - e é produção sustentável, André... Não há país no mundo que possa hoje bater com o Brasil, onde nós temos ainda mais de 60% do Território brasileiro com vegetação original, seja florestas, seja campos, seja lavrados lá em Roraima, enfim, essa biodiversidade que nós temos hoje é um ponto importante. E tenho dito a quem está presente hoje, a quem está nos assistindo através da TV Senado que, se os Estados Unidos, que têm quase 1 bilhão de hectares, exploram hoje 74% do seu território com agricultura, com pecuária, com floresta, com fruta, enfim, com agronegócio, agropecuária, imaginem se nós, o Brasil, que temos 851 milhões de hectares, explorássemos 74% do nosso Território? Nós estaríamos com quase 600 milhões de hectares em produção.

Na Europa, hoje, se pegarmos países como Alemanha, que às vezes nos critica, e os outros países mais, Noruega, enfim, eles ocupam praticamente quase na integralidade das suas áreas. Para quem, como nós, preserva mais de 60%... E quando nós debatíamos o Código Florestal... Não sei se você estava no Ministério da Agricultura, André, naquela época do Stephanes.

O SR. ANDRÉ DO NASCIMENTO FERNANDES (*Fora do microfone.*) - Não, eu não estava.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Não estava ali.

Mas o Ministro Stephanes nos apresentou Evaristo Miranda, lá da Embrapa, do Georreferenciamento em Campinas - e eu sou agrônomo, mexo com agricultura, conheço alguma coisa, e nem eu tinha conhecimento -, quando ele começou a botar no mapa do Brasil o que são as reservas indígenas, os parques nacionais, enfim, o que nós temos hoje de produção no Brasil, os imóveis, ou seja, a fotografia real de hoje, em tempo real. A Embrapa Georreferenciamento tem um trabalho hoje mostrando o Brasil real. A Ministra Tereza Cristina tem uma sala hoje lá, que, se a gente quiser saber em qualquer parte do Brasil alguma coisa, é só puxar no mapa o que a Embrapa Georreferenciamento está fazendo. Portanto, nós evoluímos muito. Quando nos atacavam recentemente sobre as questões das queimadas na Amazônia, o Ministro Ricardo Salles viajou o mundo, a vários países da Europa, aos Estados Unidos, foi lá e debateu com eles, mostrando a realidade, o que são aquelas questões.

E um dos problemas que nós enfrentamos, e esta Comissão e o Senado estão dispostos a ajudar, é a questão específica das titulações das terras. A Ministra Tereza Cristina, o Nabhan também na Secretaria dele, está preocupada com essa questão, junto com o Incra. É um programa do Governo Bolsonaro. Para vocês terem uma ideia, há digamos que quase 900 mil propriedades sem titulação hoje no Brasil. É um objetivo desta Comissão, do próprio programa do Governo Bolsonaro, da Ministra Tereza e do próprio Nabhan de que nós possamos simplificar esse processo e fazer com que as pessoas tenham a escritura das suas propriedades. Se outros governos não tinham esse interesse, este Governo tem interesse de que as pessoas possam ter.

Aí, chega a Alessandra... Imaginem, eu vou ao Banco do Brasil. Como é que eu vou pedir um financiamento se eu não tenho escritura da minha propriedade? Sou proprietário de 30, 40, 50ha, lá em Rondônia, por exemplo. Como é que eu vou chegar ao banco? "Qual é a sua garantia?". Eu tenho que procurar um terceiro para avalizar para mim. Agora, eu sou o dono da terra e estou, quem sabe, às vezes, dezenas de anos em cima desta terra... Então, essa regularização fundiária é fundamental.

Mas, voltando ao fato aqui, o debate que nós estamos fazendo é no sentido de como podemos intensificar esse processo. O Brasil hoje seguramente é um grande *player* mundial e por tanto e tanto tempo o será. O mundo hoje olha para nós e respeita a produção do Brasil.

André, que foi Secretário de Política Agrícola no Ministério da Agricultura, quando comparamos os subsídios que os europeus têm, que os asiáticos têm, que os Estados Unidos têm, que seus produtores têm - Prati já falava que era US\$1 bilhão, por dia, o que eles recebem; hoje eu digo que está em torno de US\$1,5 bilhão, por dia, o que os produtores dos Estados Unidos, da China e da Europa estão recebendo para sua agricultura - com os subsídios daqui, do Brasil, que são apenas de US\$7 bilhões a US\$8 bilhões/ano - ano! -, veremos que são insignificantes.

Outro grande problema que nós estamos começando a debater agora, na negociação Mercosul com União Europeia, além dos subsídios que eles recebem e nós não, é a carga tributária sobre os alimentos. E nesse instante esta Casa está fazendo

já uma discussão sobre reforma tributária, e vai entrar a questão dos alimentos. O Ministro Paulo Guedes reconheceu, num debate que nós tivemos com ele, no qual eu lhe colocava esses pontos que eu vou falar para vocês aqui.

Na Europa, por exemplo, a carga tributária sobre os alimentos está em torno de 7%, 8%, 10%; aqui no Brasil, passa de 30%. Então, realmente, não termos subsídio e termos uma carga tributária muito alta sobre os alimentos é um problema cuja solução cabe ao Governo e cabe a nós, aqui do Senado, fazendo a nossa parte. Portanto, isso é um debate, mas, fundamentalmente, é como ajustar o processo das nossas exportações, alavancar a produção do mercado interno e entrar nesse mercado mundial como um grande *player*, que o Brasil já é e que seguramente será muito mais ainda, porque com a água doce que nós temos, com as áreas agricultáveis que nós temos, não precisamos devastar nenhum hectare da Floresta Amazônica; só o Cerrado que nós temos, lavragens que nós temos... E também não precisamos terminar com o Cerrado brasileiro. Temos espaço ainda para aumentar dentro do Cerrado brasileiro. O Brasil tem um grande potencial e principalmente material humano, o produtor rural brasileiro, que, às vezes, é explorado pelos bancos. Desculpe aqui o BNDES, desculpe o próprio Banco do Brasil, os bancos particulares, enfim, uma altíssima carga tributária, como já citei aqui, dos governos tomando parte da produção, e as próprias multinacionais, que, de uma certa forma... Quem compra grão, André, ou quem vende defensivo, quem vende fertilizante, quem vende máquina, peça, diesel, bancos, energia, tudo é concentrado. Nós somos seis, sete milhões de produtores rurais. Eu sou produtor rural, então, a gente sente isso aqui.

Por isso, o nosso debate hoje são políticas públicas, para que a gente possa, de uma certa forma, ajudar o agricultor brasileiro, mesmo assim nós estamos quebrando recorde em cima de recorde, em cima das produções. Para quem, como disse, já nos anos 70, era importador de alimento, hoje é um grande exportador. Podem escrever: se não nos atrapalharem com as ideologias e tivermos segurança jurídica, o Brasil será, sem sombra de dúvida, a maior nação agrícola do Planeta. Por isso, esta Comissão está debatendo esse tema hoje.

Fico muito satisfeito com a presença de todos vocês.

Vamos começar, se me derem licença aqui. Vamos prestigiar as mulheres presentes: a Dra. Alessandra, Gerente de Soluções da Unidade de Comércio Exterior do Banco do Brasil,

Com a palavra, então, Alessandra.

Obrigado.

A SRA. ALESSANDRA ARANDA (Para expor.) - Obrigado, Senador, pelo convite. Bom dia a todos. A ideia aqui é de a gente fazer uma apresentação dos produtos e serviços que o Banco do Brasil disponibiliza na área de comércio exterior. Passando rapidamente, qual é o propósito da nossa Unidade de Comércio Exterior? Proporcionar experiências e soluções inovadoras e de excelência aos clientes, negócios sustentáveis e valor para o banco.

A Unidade de Comércio Exterior faz parte de uma vice-presidência do Banco do Brasil. Nós temos nove vice-presidências, 27 diretorias, 12 unidades e a nossa unidade está dentro da Vice-Presidência de Atacado.

Nós temos também um destaque que o Banco do Brasil tem, que é a Diretoria de Agronegócio. A gente tem o colega Giovani, que veio acompanhar... Na Diretoria de Comércio Exterior, a gente trata especificamente do apoio ao comércio exterior, e a Diretoria de Agronegócios entra com as linhas internas de apoio aos nossos produtores rurais.

Só para destacar a nossa Vice-Presidência de Atacado. Nós temos as soluções empresariais, que são produtos para pessoa jurídica. O *Corporate Bank*, que trata dos clientes *corporate*, Mercado de Capitais e Infraestrutura, *Private Bank*, com os clientes *private* e a nossa unidade de comércio exterior.

A Unidade de Comércio Exterior é responsável pela nossa rede interna e rede externa. Nós temos presença no exterior em 16 países. Nós temos oito escritórios no Brasil inteiro e 47 plataformas atendendo os nossos clientes exportadores. Nós disponibilizamos 900 profissionais especialistas em comércio exterior que atuam apoiando as empresas que querem exportar e importar também, porque é importante a importação, quando a gente fala principalmente de equipamentos que vão dar apoio e suporte à exportação das empresas brasileiras. Só passando rapidamente, nós estamos presentes em 16 países, são oito agências no exterior, 10 subsidiárias sucursais e *securities*, que nós temos no exterior e duas unidades que fazem o nosso *back office* no exterior. Nessas estruturas lá fora, os exportadores podem utilizar do conhecimento e da *expertise* que nós temos, da aproximação com os países, da identificação de parceiros. Essa nossa equipe lá fora faz esse acompanhamento, além da captação de recursos para a gente utilizar e aplicar aqui no Brasil para as exportações brasileiras.

No Brasil, nós temos oito unidades de comércio exterior, que hoje são chamadas de escritórios de comércio exterior. Contamos com esses escritórios em Brasília, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, um específico para varejo em São Paulo, um específico para atacado em São Paulo também e um escritório, que estamos começando a montar de Comex Digital, para atendimento remoto aos clientes exportadores e importadores.

Esses escritórios contam com 47 plataformas espalhadas em todo o Brasil. Então, a gente tem presença também em todo o Brasil para atender às empresas. E contamos ainda com três centros de processamento: um em Curitiba, um em São Paulo e um em Belo Horizonte. São os centros que fazem o processamento das nossas operações.

Passando para soluções, efetivamente para as soluções para exportação que o banco oferece. O banco apresenta soluções que atendem desde pequenos negócios até grandes empresas, ele tomou vida própria... Aí a gente atua não por segmento. No comércio exterior, a gente atua efetivamente junto às empresas que buscam o banco ou que a gente identifica oportunidades de negócios, que a gente apoiar no comércio exterior. Passando pelas soluções, lembro que elas não são especificamente para o agronegócio, mas elas atendem também ao segmento de agronegócios.

Então, nós temos o ACC (Adiantamento de Contrato de Câmbio) e aí do lado esquerdo do navio - para nós que estamos de frente - são as modalidades de pré-embarque, antes da exportação, para produção efetivamente. Então, o ACC é o Adiantamento de Contrato de Câmbio, é o nosso carro-chefe; garantias internacionais para apoiar as empresas que querem exportar e importar; pré-pagamento de exportação; Proger Exportação, que é um programa do Governo de incentivo à promoção comercial. E, do lado direito, nós temos as linhas efetivamente de comercialização, que chamamos de pós-embarque: depois que a empresa já exportou, vai dar um prazo, uma forma de pagamento diferenciada para o importador estrangeiro.

Então, nós temos o ACE, que é o adiantamento, é a parte de pós-embarque do ACC, um é Adiantamento de Contrato de Câmbio, outra de Cambiais Entregues, aí ele já exportou; o Forfait, em a gente também faz um adiantamento para o exportador de um pagamento futuro do importador; a Carta de Crédito, que é a garantia para que ele possa ter certeza de que vai receber a exportação que ele fez; e o Proex, que é um programa do Governo Federal, em que o Banco do Brasil é o agente exclusivo e aí a gente também trabalha com essa linha junto aos nossos clientes.

Passando rapidamente pela participação do banco, só para mostrar que o Banco do Brasil apoia efetivamente as exportações brasileiras, a gente está sempre entre o primeiro e o segundo lugar no câmbio comercial. E aí a gente trouxe o câmbio de exportação para mostrar para vocês que a gente está sempre alinhado com as empresas que efetivamente querem exportar.

Passando para os volumes de agronegócio que a gente tem desembolsado, como eu falei, o ACC é o nosso carro-chefe. Então, no ACC, em 2018, foram US\$6,782 bilhões em que foi apoiada a exportação de agronegócios, correspondendo a 68% da nossa carteira, em linha com o que a gente vê na balança comercial da participação do agronegócio. Em 2019, nós estamos, até setembro, com US\$4,153 bilhões já desembolsados nessa linha para o agronegócio, que corresponde a 63% da nossa carteira.

No Proex, reforçando, que é o programa do Governo Federal, nós estamos com US\$172 milhões, 57% da carteira do Proex é de agronegócio. Em 2019, nós estamos com 40% de participação.

No Finimp (Financiamento à Importação), que é importante para máquinas e equipamentos e alguns implementos agrícolas. Em 2018, foram US\$655 milhões, respondendo o agronegócio por 48% da carteira; e, em 2019, com 46%.

No Proger Exportação, a gente tem um volume pequeno. O Proger Exportação tem uma limitação de orçamento, mas, mesmo assim, o agronegócio está com 35% de participação, em 2018, e agora, em 2019, com 32% de participação do agronegócio.

Para destacar as soluções de importação, eu já falei do Finimp, da carta de crédito, da cobrança documentária, que é a gente poder garantir, na exportação, que o exportador vai receber, porque a gente faz essa cobrança no exterior, e, na importação, a gente faz a garantia da comprovação para o exportador estrangeiro de que o importador brasileiro pagou. E a gente tem o câmbio *on-line*, que é uma solução bastante utilizada. As empresas que querem fechar câmbio não precisam mais ir à agência, não precisam procurar as nossas gerências regionais, fazem diretamente na internet.

Além disso, pensando nos produtores menores, nas empresas menores, a gente tem as soluções em consultoria. O que o banco faz nesse caso? Ele faz a consultoria tradicional, que é a venda de conhecimento, em processos de exportação, importação, câmbio financeiro e outros aspectos eventualmente tributários, é o que a gente chama de consultoria pura; a terceirização de processos, em que a gente auxilia as empresas na obtenção de registros, exigências que existem eventualmente no exterior, preenchimento de documentos - então, a empresa que é menor e que eventualmente não tem um setor específico de exportação pode utilizar esses serviços do banco; e a capacitação para clientes. O banco também realiza treinamentos em comércio exterior conforme o interesse da empresa. A gente já tem alguns cursos de linha do banco, mas também tem a possibilidade, dados o interesse e a necessidade da empresa, de fazer uma turma específica.

(Soa a campanha.)

A SRA. ALESSANDRA ARANDA - É isso. Eu acho que eu cumpri meu tempo, não é?

Obrigada pela atenção.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Obrigada, Alessandra.

Daremos sequência com o Mauro, Chefe do Departamento do Complexo Agroalimentar e de Biocombustíveis do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Com a palavra o Mauro, por dez minutos.

Se quiser o da Alessandra, sobram 30 segundos.

O SR. MAURO ARNAUD DE QUEIROS MATTOSO (Para expor.) - Bom dia a todos.

Em primeiro lugar, em nome do BNDES, queria agradecer ao convite, Senador Luis Carlos Heinze e Senadora Soraya.

Vamos falar um pouco de agronegócio do BNDES. O nosso foco acaba sendo muito mais aumentar a produtividade para que as empresas tenham capacidade para realizar as exportações.

Primeiro, por que é importante financiar o agronegócio? É 21% do PIB do País. É super-relevante, é um mercado que tem crescido. Apesar de todos os problemas do País como um todo, ele tem esse potencial enorme no nosso PIB.

É um grande exportador e gerador de divisas para o País. Hoje, nós somos o segundo maior exportador de produtos agro no mundo. Lembro, como disse o Senador no começo, que nos anos 80, nós éramos importadores. É impressionante esse salto que o País deu.

Garante-se uma inflação mais baixa: investindo e aumentando a produtividade do setor agro, garante-se uma inflação menor. Quer dizer, houve um recuo de 60% nos preços, em termos reais, dos produtos agrícolas, o que foi importante para manutenção da baixa inflação.

Gera-se desenvolvimento no interior do País. Quer dizer, toda parte do agronegócio brasileiro não está nos grandes centros; ele se concentra em outras cidades menores, e essas cidades têm o dobro de crescimento médio em relação ao crescimento do País. Então, é um setor pulsante que empregava 20 milhões de pessoas em 2015, ou seja, tem uma relevância muito grande para a nossa economia.

Além disso, tem essa pegada de redução da emissão de carbono. Hoje a cana-de-açúcar é a segunda maior fonte de energia do País, ficando atrás apenas do petróleo - quando a gente considera energia elétrica e combustíveis de transporte, combustíveis líquidos. E a gente tem um potencial de reduzir em até 90% as emissões de CO₂, quando se compara à gasolina e ao diesel.

E por que o BNDES deve apoiar o agronegócio? O agronegócio é um setor que precisa de financiamento de longo prazo. São investimentos de retorno, em muitos casos, mais lento. Um exemplo que a gente tem usado são as usinas de cana-de-açúcar. E a gente acredita que o BNDES é uma fonte muito relevante desse tipo de financiamento.

A gente contribui com a descentralização do crédito bancário. Quer dizer, somos repassadores, junto com o Banco do Brasil, das linhas de crédito do Plano Safra, dos programas agrícolas do Governo Federal, e, como a gente faz o repasse desses recursos para outros agentes financeiros, a nossa distribuição de recursos é menos concentrada do que é o Sistema Financeiro Nacional, porque inclui cooperativas de crédito e alguns outros bancos menores.

É importante para inovação e difusão tecnológica. Há uma visão de que o setor agro é um setor atrasado, mas, na verdade, é um setor que tem muita tecnologia por trás. É por isso que o Brasil deu esse grande salto. E a gente acredita muito nisso: é investindo em tecnologia e em difusão tecnológica que a gente vai conseguir aumentar cada vez mais a nossa competitividade e a nossa capacidade de produção e de exportação.

Auxílio ao meio ambiente. A economia verde é um tema muito relevante para os bancos de desenvolvimento. A gente entende que é importante nesse setor esse investimento, porque ele dá esse retorno para a sustentabilidade.

E o BNDES, apoiando esse setor, acumula um conhecimento setorial que nos ajuda a ter justamente essa visão de tentar auxiliar o setor a seguir um caminho com mais tecnologia, com mais competitividade. A gente acredita que é importante esse investimento na produção.

Como o BNDES vem apoiando o agronegócio? Os desembolsos para o agronegócio têm tido uma relevância muito grande no desembolso total do banco. Quer dizer, tem representado, nos dois últimos anos, mais ou menos 30% do total desembolsado pelo BNDES. E a gente consegue, com esse desembolso, alcançar mais de 400 mil clientes em 3,7 mil Municípios. E quase 80% dos desembolsos do banco para o agronegócio foram para pessoas físicas ou micro e pequenas empresas. Ou seja, é bem disseminado isso.

O BNDES hoje é a principal fonte de crédito para investimentos. Isso é importante. A gente foca muito no aumento da produção, no aumento da produtividade, modernização do capital fixo através de financiamento a equipamentos e novas tecnologias.

Agora criou-se um banco digital. Isso vem desde o ano passado, em que as operações do crédito rural têm sido bem mais rápidas - antes levavam três dias e agora têm levado três segundos apenas. É máquina a máquina, como se diz. E sempre o foco é de longo prazo, para ajudar nesse aumento de produtividade, investimento em capital fixo e desenvolvimento de tecnologia. Entendemos que tecnologias novas que têm risco muito maior precisam de um financiamento de longo prazo, e esse é o tipo de financiamento que o BNDES gosta de fazer.

Temos esse fomento à sustentabilidade socioambiental, oferecendo melhorias de padrão de sustentabilidade, de verificar a questão do atendimento à legislação ambiental, novos métodos de produção com redução de resíduos. Isso é muito importante para a gente.

Dentro das linhas do Plano Safra, do plano do Governo Federal para o agronegócio, somos o principal gestor dos recursos voltados para investimento. Este é o nosso papel: muito mais investimento. E o custeio fica mais concentrado no Banco do Brasil. Isso se reflete nesse orçamento do Plano Safra. Nós temos, no Plano Safra 2019/2020, quase R\$23 bilhões de orçamento, com a maior parte focada para investimento em toda parte de produção, agricultura de baixo carbono, novos maquinários de tratores, colheitadeiras, investimento em armazenagem e inovação no campo. Esse é o negócio do BNDES.

Nas exportações, como eu disse no começo, nos últimos dez anos, entre 2009 e 2019, nós desembolsamos um pouco mais de R\$8 bilhões para as exportações do setor agro. Se olharmos um pouco para os números apresentados pelo Banco do Brasil, não é um valor muito relevante porque a nossa preocupação é muito mais aumentar a produção para gerar essa capacidade de exportação. Esse é o papel primordial do BNDES.

Aí vemos alguns resultados. Aumento da produtividade. Antes da criação do Plano Safra e dos programas do Governo Federal, o crescimento da produtividade no agronegócio era de 3% ao ano, e, com a entrada desses programas, passamos a ter uma média de 4,5% ao ano. Isso vem muito desses investimentos em produtividade.

Garantia de segurança alimentar. Aumentamos a produção tanto de frango quanto de suínos, usando como exemplo a parte de frango para um consumo anual de 44 milhões de pessoas para o crescimento da produção; no caso de suínos, para 27 milhões de pessoas. É um crescimento bastante relevante.

O aumento na produção de combustíveis verdes renováveis, no caso, o etanol. Quer dizer, a gente conseguiu com isso, desde o *boom* do setor de etanol, que foi lá em 2007, que o aumento na produção foi de 9 bilhões de litros, o que é um terço. Quer dizer, em mais ou menos um pouco mais de dez anos, a gente cresceu um terço da produção de etanol do País, o que é um valor significativo. E isso ajudou a evitar a emissão de 12 milhões de toneladas de CO₂.

Também o setor de açúcar e álcool tem a geração de energia elétrica. Era muito baixo, o BNDES entra nesse setor e estimula a produção de energia a partir de bagaço de cana. E novas tecnologias: etanol de segunda geração, que você consegue aumentar em 45% a produção de etanol sem plantar um hectare de cana; biogás, que é aproveitando resíduos agrícolas agronegócio para gerar outros combustíveis e outras fontes de energia; difusão de novas variedades de cana, e agora a gente está começando a investir na internet das coisas para o agronegócio.

E o futuro? Bom, população crescente mundial: 9 bilhões de pessoas chegando à população, e a gente precisa aumentar...

(Soa a campanha.)

O SR. MAURO ARNAUD DE QUEIROS MATTOSO - ... a produção de alimentos em mais de 20%. E do Brasil será essa origem, a gente acredita nisso.

Questão de redução de emissões, o Brasil precisa atender o acordo de Paris e o RenovaBio, que é para aumentar a produção de etanol. A gente vai investir nisso também. Novas tecnologias para garantir sustentabilidade ambiental. O uso de insumos de recursos naturais para reduzir emissões de efeito estufa. Agregação de valor a novos produtos.

E os nossos desafios: garantir segurança alimentar, aumentar a produtividade para conseguir mais exportação e redução de CO₂, através de combustíveis renováveis. Esse que é o nosso foco em biogás, energias renováveis para o Brasil reduzir suas emissões, atingir as metas e conseguir produzir mais para aumentar suas exportações.

Obrigado pela atenção.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Seis segundos. Vamos ver como o pessoal da esquerda vai ficar, se vai falar mais. *(Risos.)*

Obrigado, Senador Jayme Campos. Nós temos o Senador Jayme Campos, do maior Estado do produtor do Brasil hoje. S. Exa. representa o Mato Grosso. E o Zequinha - viu, Zequinha? - quer se inspirar no Jayme. No dia em que o seu Pará tiver o nível de produção que nós temos em Mato Grosso, imagine o que será o Pará, Zequinha. O Zequinha está aqui por causa disso.

Obrigado.

André do Nascimento Fernandes, do nosso Finep, com a palavra por dez minutos.

O SR. ANDRÉ DO NASCIMENTO FERNANDES (Para expor.) - Bom dia a todos.

Agradeço o convite da Senadora Soraya e do Senador Luis Carlos Heinze para participarmos desta Mesa que fala sobre o financiamento da exportação no agronegócio.

Eu pensei em expor rapidamente o que a Finep faz, talvez alguns não saibam. Depois vou procurar uma relação do que a gente faz com o tema da conversa, que é o financiamento da exportação.

A Finep não faz financiamento da exportação, porém, faz financiamento a PD&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação) no Brasil. Nós estamos estruturados setorialmente, eu sou responsável pelo departamento operacional, que lida com os projetos essencialmente de crédito às empresas e os projetos de inovação tecnológica.

Então, quando uma empresa pretende desenvolver um novo processo, um novo produto, ela nos procura, apresenta um projeto, e a gente procura qualificar esse projeto e indicar uma melhor linha de crédito com condições um pouco melhores do que se vê no mercado privado, assim como, no caso, o BNDES também, que o Mauro colocou bem.

O nosso mandato é exclusivamente trabalhar com inovação tecnológica.

Mas, vamos lá, deixem-me passar aqui.

A Finep é vinculada ao MCTIC (Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações). Ela tem, como eu falei, o mandato de atuar em toda a cadeia de inovação, com foco basicamente em ações estratégicas, estruturantes e de impacto no desenvolvimento sustentável do Brasil.

Quando a gente fala do Estado financiando inovação, quer dizer, incentivando inovação, há uma série de instrumentos de que o Estado pode lançar mão. Eu resolvi colocar essa figura para a gente discutir a respeito. Há desde ações não financeiras, quando se muda uma regulação, onde a Finep não entra, a isenção fiscal, até a parte em que a Finep é bastante ativa, que seria a parte de financiamentos, garantias, a parte não reembolsável, quando destinam-se recursos sem retorno, quer dizer, com retorno social, mas sem que a empresa precise devolver; também recursos para as ICTs, as Instituições de Ciência e Tecnologia. Em toda a infraestrutura de pesquisa de ciência e tecnologia, a Finep também tem uma atuação muito importante.

Deixem-me passar, para não perder meu tempo.

Por que o financiamento para a pesquisa de desenvolvimento e inovação é diferente? O Mauro me ajudou muito. A gente colocou alguns temas aqui já. Primeiro, porque há vários riscos econômicos e financeiros, é claro. Quando a empresa pretende desenvolver algo novo, ela tem um risco tecnológico muito expressivo em alguns casos. Há projetos cuja maturação costuma ser mais longa, há uma etapa de desenvolvimento, de pesquisa. Em alguns casos, há uma dificuldade em se apropriar desse conhecimento. Pode haver um caso em que uma empresa investe por um bom tempo numa atividade e depois aquele produto, aquele processo acaba sendo apropriado por outro ator econômico.

E, principalmente, talvez o mais difícil seria a dificuldade de composição de garantia por conta do prazo longo de maturação, enfim... Então, é um tipo de financiamento diferente falar de P&D, não é simplesmente...

E a Finep, até por reconhecer isso, é um pouco diferente. Quando a gente vê risco tecnológico, a gente gosta. Então, não é como os outros bancos que, se veem riscos, saem da sala. Na verdade, este é o nosso mandato: quanto mais risco, melhor, porque a gente entregará mais a nossa finalidade.

Aqui, muito rapidamente, há as linhas da Finep. A gente vai falar hoje exclusivamente sobre Financiamento Reembolsável para Empresas, mas há todas as outras - e não vou me estender, porque senão vou perder meu tempo.

Dentro só dessa parte de Financiamento Reembolsável, essa primeira caixinha lá marrom, a gente tem essas linhas. O que significa isso? Basicamente, como eu falei, mais inovação, mais subsídio, linhas melhores, mais prazo de pagamento, mais a gente investe nesse projeto. Então, essas são as linhas. Há a Inovação Pioneira... Não vou também me estender, mas quanto mais inovação melhor, isso é o que eu queria deixar claro aqui.

Basicamente, como é que a gente analisa os projetos? E aí eu estou chegando ao *link* que eu quero fazer com o tema da reunião. A gente basicamente olha os projetos em dois graus, o grau de inovação, que é quanto mais é a abrangência dessa inovação... É uma inovação para o Brasil? É uma inovação para o mundo? É regional? E a gente apoia isso também; não é só foguete da Nasa que a gente apoia, não; a gente apoia também inovações incrementais. Você mobiliza o sistema de inovação? Você envolve outros atores? Essa tecnologia a que você está se propondo tem um grau de incerteza tecnológica alto ou já é muito aplicada? Toda vez que há mais grau de incerteza, você caminha no sentido de...

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Senador Jayme, agradeço a presença do Senador Osvaldo Sobrinho, presente conosco; obrigado. Viu, Zequinha? Eles sempre vêm de dupla para terem mais força ainda. O Jayme é forte e agora traz mais um para ser mais forte ainda. Obrigado, Senador. *(Risos.)*

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Eu sei.

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Dois ex-Deputados, dois ex-Governadores, um ex-Senador e um atual. *(Risos.)*

(Intervenções fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Obrigado.

O SR. ANDRÉ DO NASCIMENTO FERNANDES - Obrigado.

Então, outro aspecto é a questão da relevância do setor, que é o outro eixo para o qual a gente olha. Então, basicamente ali você tem... Se aquele projeto tem relevância para o setor, se tem algum impacto na estrutura do mercado, se é relevante para a empresa, claro, e finalmente quanto à internacionalização. Então, quando a gente fala de internacionalização, é um ponto que a gente observa e pelo qual a gente preza. O projeto ganha estrelinha quando você tem essa possibilidade de a empresa ocupar espaço ou exportar. Talvez aí esteja o nosso principal *link*.

Bom, aqui é só para a gente ver que a Finep, quando a gente tem uma inovação pioneira, ou seja, um produto novo, a gente chega até a produção pioneira, ou seja, a gente financia também um pouco da produção do lote piloto, o lote inicial. Então, a gente consegue, de alguma forma, também trazer, financiar o primeiro lote da empresa que possivelmente pode estar sendo destinado ao mercado externo.

Tenho dois minutos? *(Pausa.)*

Vamos lá.

Ah! Fazendo essa conexão, que eu acho que o Mauro fez muito bem isso, há vários estudos. Eu estava até conversando com um colega que é da Finep e que fez doutorado na parte de finanças, engenharia de produção, e ele fez um levantamento da biografia muito extenso e interessante que mostra que muitos pesquisadores entendem que existe essa relação até biunívoca entre P&D, investimento em PD&I e exportação. Então, é difícil dizer se é o ovo ou a galinha; se a empresa exporta porque investe em PD&I ou investe em PD&I, então, exporta.

Então, pelo que a gente levantou lá, os estudos empíricos com dados normalmente entendem que o investimento em PD&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação) propicia à empresa a exportação. Por quê? Porque aumenta a competitividade, aumenta a produtividade. No caso do mercado - tenho um minuto e quarenta; vamos lá, tenho que acelerar aqui - do agronegócio, você tem barreiras sanitárias, você tem questões técnicas que acabam dificultando a entrada dos nossos produtos. Então, esse investimento das empresas que a gente percebe é que destrava muita exportação para elas.

Esse aqui - aí falando um pouquinho, vendendo aqui meu peixe - é um pouco do escopo que a gente trabalha lá. Eu basicamente não trabalho diretamente com o produtor; eu trabalho com as indústrias de insumos. Então, está antes da porteira e depois da porteira, porque também tenho sob a minha responsabilidade a parte de indústria de alimentos e biocombustíveis, a exemplo do Mauro aqui, do BNDES.

(Soa a campanha.)

O SR. ANDRÉ DO NASCIMENTO FERNANDES - Opa! Vamos lá.

Este aqui é um registro muito rápido do que a gente faz lá. É um departamento com 11 pessoas, temos 50 projetos em execução e, no ano passado, fizemos 550 milhões em novos empréstimos.

Aí, finalmente - estou terminando, mais um minutinho só -, falar um pouco mais da minha percepção, talvez menos pela instituição. Eu acho que, a exemplo do que o Senador Luís Carlos Heinze falava aqui no início, essa trajetória do agronegócio é muito calcada no desenvolvimento de novas tecnologias, na difusão tecnológica, como o Mauro falou. Então, eu acho que, para pensarmos em fortalecer a nossa exportação do agronegócio, não podemos deixar de pensar em pesquisa, desenvolvimento e inovação no Brasil, porque isso - olhando para trás, você percebe - foi um divisor de águas na minha opinião.

E a gente está num momento único. Por que eu digo isso? É até bom a gente estar trabalhando nisso agora, porque a gente tem a oportunidade de adotar uma série de desenvolvimentos e uma série de tecnologias, desde biotecnologia, a parte de

melhoramento genético, edição genética, até a parte de controle biológico. E há também a agricultura digital, como se fala, a agricultura 4.0. - o termo que se queira -, que traz uma série de elementos, como *big data*, para a produção no campo. Então, acho que a gente está vivendo um cenário de efervescência das tecnologias e, em pouco tempo, a gente vai ver isso crescendo.

E tenho certeza de que o Brasil vai fazer frente a esses desafios a que o Mauro se referiu de termos que aumentar a nossa produção, sermos responsáveis por 40% do aumento do consumo de alimentos no mundo nos próximos dez ou doze anos. Isso quem fala é o USDA, não somos nós que estamos dizendo isso.

Então, o que mais vou ter aqui?

Ah, sim, acho que a gente precisa de uma visão estratégica para isso. Acessar novos mercados não é simples, não basta achar que estamos em berço esplêndido pensando que somos os maiores produtores. Não. Temos que pensar em agregar valor nas cadeias e atingir novos mercados. Sabemos que não é fácil. Temos desafios, por exemplo, no mercado de proteína animal - vemos como é difícil entrar na China, na Ásia -, temos competidores, como Austrália e Canadá.

Então, é isso que eu queria deixar como mensagem. Espero que eu tenha atendido a expectativa.

Obrigado pela atenção.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - De André Fernandes para Andre Nassar. Deixei os dois Andrés juntos aqui.

Com a palavra, então, o Andre, em nome da Abiove.

O SR. ANDRE NASSAR (Para expor.) - Senador, muito obrigado pelo convite. É um prazer estar aqui contigo. Já tivemos vários debates lá no Rio Grande do Sul, sobre arroz e outros temas; quando eu estava no Ministério da Agricultura, seguro rural. Então, acho que a gente tem vários assuntos importantes para discutir.

O convite inicialmente foi feito para o CEO da Cargill. Ele, infelizmente, está num evento e sugeriu que eu viesse. Então, eu acabo trazendo uma visão, como Abiove, que é uma associação um pouco mais institucional e menos operacional de como é feito o financiamento, mas a gente pode conversar um pouco sobre isso também se for o caso, até onde eu conheço isso, porque eu não conheço em detalhes todas as operações.

O senhor fez umas provocações para mim antes de começar. No final eu falo. Eu vou falar sobre o tema, mas acho que dá para casar uma coisa com a outra.

A Abiove são essas empresas aí - para vocês conhecerem -, são as *tradings*... Uma diferença da Abiove em relação às associações das quais essas empresas fazem parte - e eu vou mostrar alguma coisa sobre isto - é que as nossas associações têm que ter indústrias também, elas não podem ser uma *trading* pura, elas têm que industrializar a soja, esmagar a soja, produzir farelo, óleo. E a grande maioria das empresas já é produtora de biodiesel também. Isso é só para entender que nós temos uma visão de exportador, mas nós temos uma visão de industrial muito forte também lá na Abiove.

Então, temas como a reforma tributária, tudo isso está muito no nosso dia a dia porque nós queremos proteger a indústria nacional.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS. Para apartear.) - André, só para uma colocação sobre a reforma tributária... Com o anterior da Abiove, o Lovatelli, nós falamos muito do desestímulo que o Governo brasileiro dava para as indústrias...

O SR. ANDRE NASSAR - Isso.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - ... para nós vendermos farelo de soja, para nós exportarmos. Nós temos que exportar é frango, é boi, agregar mais valor e não ser exportador de soja em grão ou de farelo de soja.

Então, essa linha, eu só vou lhe pedir, em nome da Abiove, que você possa representar... Como estamos neste momento discutindo reforma tributária na Casa, Câmara e Senado, já existe um grupo com o projeto do Haully, já existe um grupo com o projeto do Bernard Appy, que hoje foi encaminhado pelo Baleia Rossi, e já existe uma Comissão Mista de Deputados e Senadores, seria importante que aquela visão que nós já debatemos com o Lovatelli lá atrás vocês pudessem nos trazer como setor, como segmento. Qual é a visão da Abiove em cima dessa questão para nós mudarmos essa matriz? Para nós, é mais interessante agregarmos valor. Então, deixo-lhe essa missão. Para a frente, oportunamente, a gente pode conversar também sobre esse assunto.

Obrigado.

O SR. ANDRE NASSAR - Sem dúvida, Senador. Obrigado pela missão. A gente já está trabalhando nisso. Eu até pus um gráfico para mostrar isso - não sobre a reforma tributária, mas sobre a questão da agregação de valor.

A primeira coisa: eu vou falar de soja basicamente. Então, nós estamos olhando o segmento soja. Isso são só números. Eu gosto muito de falar isso porque eu acho que as pessoas, às vezes, não entendem o que é o negócio soja. E aí eu acho que resume muito bem.

O negócio soja é algo em que hoje 80% da produção são de Brasil, Argentina e Estados Unidos. Então, são três regiões principalmente. Há o Paraguai que é uma região que está crescendo. A Bolívia está crescendo também até onde dá, lá com as condições de Governo, não é? O Uruguai, potencial muito pequeno. Então, nós estamos falando de três grandes países que produzem aquele volume ali. Brasil e Estados Unidos estão pau a pau, não é? O da Argentina é menor que dos dois países, mas o dela é muito grande também.

E o outro gráfico, ali, eu acho que é muito bom porque a coluninha em cinza é de quanto está crescendo a demanda. Desculpem-me pelo inglês, eu me confundi aqui, na hora, e acabei pondo em inglês. A coluna em cinza é de quanto está crescendo a demanda. A demanda cresce 4% ao ano. Quando você decompõe a oferta, que é a segunda coluna ali onde eu escrevi "o mundo", a gente vê que 3% ao ano é aumento de área, e 1% ao ano é produtividade.

Então, o que acontece? A soja é uma lavoura que expande área. Por isso é que há esse debate - que depois vou casar lá com a sua provocação para mim lá - sobre essa coisa de como é que a soja se expande. Ela se expande em área aberta? Ela se expande convertendo área de floresta, área de Cerrado? Por que há esse debate? Porque a gente tem que reconhecer que, enquanto a demanda... Isso não é um problema da soja, isso é um problema da demanda. Enquanto o mundo estiver comendo proteína animal que leva a um aumento de 4% ao ano na demanda por farelo de soja, que é o que está ali, a soja vai ter que expandir para dar conta. Se algum dia a gente desenvolver... A produtividade cresce, cresce muito bem, só que ela não cresce igual à demanda. Há outros mercados em que a produtividade cresce igualzinho ao crescimento da demanda. Então, você não tem expansão de área mais. Por exemplo, o arroz não tem mais expansão de área, praticamente não ocorre mais, porque a demanda cresce igual ao ganho de produtividade. Essa eu acho que é uma constatação muito importante para as pessoas entenderem.

E aí, quando a gente separa os três principais, olha a diferença de Brasil e Estados Unidos. Os americanos crescem em produtividade, como todo o mundo, 1% ao ano, a gente cresce mais na verdade, mas eles não têm área, a área deles está crescendo 1% ao ano. Então, onde a área expande? No Brasil e na Argentina. Por isso, Brasil e Argentina estão tão no centro das atenções.

Vou falar mais rápido senão não dá tempo.

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. ANDRE NASSAR - O Paraguai também. Eu não pus o Paraguai aí porque ele é menor, mas o Paraguai... Eu vou colocá-lo também, porque é um caso muito parecido com o nosso.

Bom, aqui é como se divide o nosso produto. A gente produz lá quase 118 milhões no estimado para esse ano, exporta 72, esmaga 43 - daí eu queria lembrar que isso quer dizer que a nossa indústria está esmagando 43; a exportação o grosso vai para a China, 82%; o farelo produzido metade vai para Europa, metade vai para Ásia, tirando a China. Por exemplo, nós queremos vender farelo para China, que é para adicionar valor, então, existe uma questão importante na China, pois a China precisa autorizar as plantas de farelo para exportarem. Então, a gente está trabalhando... O Ministério da Agricultura está sendo extremamente eficiente nesse trabalho, porque a ideia é vender farelo. Nós podemos vender mais carne e mais farelo, ou seja, a gente industrializa tudo aqui dentro. Então, tem a ver não só com a questão tributária, tem a ver também lá com o chinês, que quer comprar só grão, e a gente precisa mudar essa matriz com ele.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS. *Fora do microfone.*) - Agrega emprego.

O SR. ANDRE NASSAR - Agrega emprego e agrega valor.

E sobre o óleo é aquilo que a gente está vendo ali. Metade do óleo vai para o consumo doméstico, metade vai para o biodiesel; e exportação - o grosso da exportação também são os asiáticos.

Deixe-me andar mais rápido.

Aqui é o *market share* do Brasil na produção. Vejam: o Brasil tem ganho *market share* - aqui na TV não mostra. Ele tem ganho *market share* na produção. Aqui na exportação, nós tínhamos ao redor de 25% lá atrás, hoje a gente tem 40% do mercado. Então, o Brasil é muito grande como exportador de soja.

(Soa a campanha.)

O SR. ANDRE NASSAR - Já acabou?

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS. *Fora do microfone.*) - Tem um minuto.

O SR. ANDRE NASSAR - Um minuto?

Vou passar esse. Vou pular aqui. Não vale a pena esse, senão não falo do que interessa.

Esse aqui, Senador, é o que Lovatelli sempre gostou de mostrar. Antes, 87% do que a gente exportava eram farelo, 13% eram grãos; hoje, 81% são grãos. Inverteu-se. Então, a gente precisa trabalhar. Claro que há a parte da carne aqui que consumiu o farelo, mas claramente a gente precisa abrir mercado para o farelo também, para a gente poder estimular as nossas indústrias. Nós temos hoje capacidade de aumentar em 10 milhões de toneladas o esmagamento do farelo.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS. *Fora do microfone.*) - Qual é o percentual da Argentina?

O SR. ANDRE NASSAR - A Argentina é 100% farelo, porque ela tem a retenção, você exporta grão lá e paga mais imposto do que se você exportar farelo. Então, basicamente... A Argentina tem uma capacidade de esmagamento igual à nossa, apesar de a gente produzir quase três vezes mais do que eles. Boa parte dos investimentos em indústria foi para Argentina por causa disso.

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. ANDRE NASSAR - Sim. Nunca na via argentina, tributando, porque, senão, a gente prejudica o produtor.

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. ANDRE NASSAR - Inverter isso aí. Exatamente. Isso aí.

Aqui, algumas coisas sobre soja. Soja é o que paga os maiores salários na produção agrícola. Então, essa questão é chave. A soja hoje pode não gerar tanto emprego em número, mas ela paga os salários mais altos. Então, ela traz um benefício social muito importante. Segunda coisa. Peguem os Municípios onde mais cresceu soja: há uma perfeita coincidência com o maior crescimento de IDH. É uma correlação perfeita. Então, vejam quanto a soja traz de desenvolvimento no interior do Brasil.

Vou precisar de uns cinco minutos ainda, Senador. Pode ser? Posso usar os cinco?

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. ANDRE NASSAR - O que é o nosso negócio, para podermos entender? O nosso negócio de *trading* é um negócio em que você pega a soja de 217 mil produtores, armazena isso em 12 mil silos e armazéns, coloca em quatro ou cinco corredores de exportação e exporta ao redor de dez a quinze portos. Então, essa é uma cadeia. Essa cadeia só existe, porque foi desenvolvido um mecanismo de financiamento nessa cadeia que funciona maravilhosamente bem. Senão, nunca a nossa soja estaria crescendo 7% ao ano.

Por que a soja cresce 7% ao ano? É o produto agropecuário que mais cresce no Brasil. Primeiro, porque a gente teve uma inteligência enorme em 1994 de fazer uma lei que criou a CPR. Ao criar a CPR, você gerou a garantia que era preciso para você financiar. Como os produtores vendem em dólar - tudo bem que agora a CPR está ganhando mais força ainda com a MP do agro... Quando nós criamos a CPR, permitimos que um financiador lá fora falasse assim: "Eu vou financiar em dólar a operação de uma *trading*, que vai repassar esse financiamento para um produtor, porque eu tenho certeza de que a operação da *trading* está inteirinha lastreada em produção por causa da CPR".

Então, o Brasil acertou demais, o Congresso Nacional acertou demais quando lá atrás fez a CPR. Em cima da CPR, a gente foi evoluindo para os títulos, que são os CRAs, que viraram fontes de financiamento das empresas, processadoras, *tradings* e tudo - *tradings* menos, mais as empresas processadoras -, e as LCAs, que viraram hoje a principal fonte de financiamento de mercado para o produtor rural. O banco emite LCA, lastreado numa CPR, e depois empresta o que ele captou para o produtor. Então, esse mecanismo gerou uma segurança enorme na cadeia inteira. Eu acho que isso é a grande base do financiamento da soja hoje, além do fato de que os produtores estão ganhando escala e, então, estão tomando financiamento externo diretamente. É muito comum hoje os produtores tomarem financiamento externo diretamente.

Então, é uma certa desintermediação. Os bancos, hoje, muitas vezes, estão ajudando o produtor a estruturar a operação, mas o *funding* não é dele, o *funding* está lá fora, o *funding* é de alguém lá fora querendo financiar o produtor. O banco assessora o produtor a fazer a operação, mas o *funding* é de outro. E...

(Soa a campanha.)

O SR. ANDRE NASSAR - ... muitas vezes esse produtor consegue taxas de juros muito inferiores, com o risco cambial, mas o risco cambial não é um problema para ele. Por quê? Porque ele vende soja em dólar. Então, isso bem casa, se ele travar. Daí é que vem - só para terminar - a importância enorme de uma *trade*, porque, se o produtor travar, a coisa complica. Então, o que ele faz? Ele vem até a gente e fala assim: "Eu quero travar". Trava em dólar ou trava em real, não há problema.

Então, nós estamos numa cadeia que é uma cadeia... Não há em lugar do mundo uma cadeia que funciona tão bem. Tá? E isso tudo é o quê? Financiamento externo vindo diretamente para o produtor, ou porque ele capta, ou porque os bancos captam lá fora e trazem para o produtor, eles estruturam, ou porque nós *tradings* fazemos essa operação. Não há exemplo de sucesso que funciona melhor.

Deixe-me só terminar aqui. A gente está preocupado com a questão de recuperação judicial de produtor rural. Por quê? Porque a recuperação judicial de produtor rural, se o produtor rural pessoa física puder acessar recuperação, vai desmontar esse negócio inteiro aqui e a gente vai destruir o sistema da CPR, porque hoje, se um produtor rural puder fazer recuperação judicial, ele pega aquela CPR que ele entregou para mim, ele tira de mim e vende para outro. E aí acabou, a CPR vai perder totalmente a credibilidade.

E, Senador, é isso, senão não vai dar para falar tudo.

Obrigado. Desculpa por ter falado demais.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Obrigado, foi importante. Vamos ajustar essa questão de inverter aquele gráfico farelo e grão. O.k.?

Bom, só rapidinho aqui: o Mauro falou sobre a internet. Nós votamos aqui nesta Casa o PL 79, que trata das grandes operadoras mudarem o regime delas de concessão para autorização. E, com isso, vai haver investimento nessa área da tecnologia, principalmente na conectividade. Então, nós precisamos do Banco do Brasil e de outros bancos junto com o BNDES para poder colocar isso.

Eu estou colocando, é importante, uma figura que não se conhecia, André, nem eu sabia que existiam, que são pequenos provedores de internet. Ontem eu fiz uma reunião com o Governo, já tínhamos tratado com o Ministro Marcos Pontes, e ontem estavam Agricultura, Economia, Casa Civil, Secretaria de Comunicação do Palácio do Planalto, do Presidente Bolsonaro. Então, nós reunimos todo esse pessoal para apresentar os pequenos provedores de internet. Esse pessoal hoje é em torno de 13 a 14 mil empresas no Brasil que praticamente não se conhece, e eles têm quase 40% da internet no Brasil. E a nossa ideia é levar também para o meio rural.

O Ministério da Agricultura já contratou - a Ana que está aqui representando a Ministra Tereza Cristina. No Esalq, há um professor lá que já está fazendo um trabalho na direção de como é que eu posso mapear o Brasil rural, para poder... Imagina eu levar... Eu tenho hoje um trator, com GPS, uma plantadeira, uma colheitadeira, mas eu não tenho a conectividade lá no interior, qualquer parte do Brasil. Então, o Ministério está fazendo.

E eu aproximei esse pessoal ontem. Já há alguns dias que eu conheci esse pessoal. Eles são organizados já em empresas que estão se organizando e por Estado. Eu imaginava Vivo, Oi, TIM, essas que teriam mercado no interior. Não! Esse pessoal pequeno se organizou e eles estão tomando conta desse mercado, porque esse é um ponto importante nessa discussão de como aproveitar esse projeto de lei, que vai ser uma revolução do Governo Bolsonaro, eu tenho colocado isso e eu estou trabalhando nesse assunto, porque interessa não só ao meio rural, mas também para a cidade essa conectividade. Então, é importante. Na hora certa, a gente vai precisar do BNDES, dos bancos em geral, porque vai ser uma ferramenta. Eu vou financiar um trator, daqui a pouco eu vou financiar essa conectividade.

Lá no Rio Grande do Sul, uma empresa montou numa cidadezinha chamada Imigrantes, colocou uma torre, André, e possibilitou atender quase o Município inteiro com telefone celular e com internet. Imagine. Então, eu pediria para o Gustavo que me dissesse: se eu quiser fazer no Rio Grande do Sul e espalhar isso, conhece o Estado, 1,5 mil torres, 200 mil, 300 mil cada torre dessa... Imagine levar sinal de internet e sinal de telefone para esse meio rural. Estou falando em Rio Grande do Sul e falo em Brasil. Então, esse é um ponto importante. Fique ligado, Mauro: a gente vai procurar vocês para essa questão.

O André aqui falou também sobre a questão da pesquisa, desenvolvimento e inovação. Eu vou precisar... A própria Abiove poderia nos ajudar. Escuta aqui: a Adriana é agrônoma, trabalha comigo. Nós estamos com um projeto de um professor da Universidade do Rio Grande do Sul, o Camargo, ligado à Capes, para estimular pesquisa de estudantes de Agronomia, de Veterinária, de Zootecnia, de Engenharia Florestal, do ramo do agro no geral, estudantes de graduação e pós-graduação.

Aí, seria interessante, André, de que forma a gente poderia organizar um pouco de recurso e financiar projetos. Nós queremos desenvolver, André, não só as empresas de grãos, mas também de defensivos, de fertilizantes, de

máquinas. Imaginem os estudantes universitários. O que me chamou atenção nessas AgTechs foi que o Camargo fez um levantamento, e no Brasil há mais de 20 mil, mas do agro há umas 300, 400 - muito pouco, quase nada.

O Estado do Senador Jayme Campos, o maior produtor do Brasil hoje, Mato Grosso, tem meia dúzia de empresas, meia dúzia de AgTechs hoje. Então, eu quero... De que forma a Finep, de que forma a Abiove, em nome das indústrias, André... Viu? Eu falei com aquela nossa colega que foi Secretária de Agricultura e foi também Secretária da Abiove, a Secretária de Agricultura de São Paulo... A Mônica, que está na Abag... Ajude a montar esse negócio, porque nós temos que botar para funcionar.

São estudantes... Escola de Agronomia há em qualquer parte do Brasil, qualquer Estado tem. Órgãos de pesquisa há em qualquer Estado do Brasil. Então, como a gente pode ajudar? É um pouco de dinheiro para financiar um estudante que queira desenvolver um projeto. Eu sou estudante de Agronomia em Santa Maria e quero...

Bom, a solução tem que vir da base. Eu vou pesquisar não sei o quê... Não, eu vou pesquisar o que o mercado precisar. Então, a gente estimular... E aí tinha que ver o que o Finep e o próprio Banco do Brasil, Alessandra, não sei de que forma entra... O BNDES, como é que pode entrar neste caso? Algum recurso destinado para projetos nessa direção. A ideia é que esse número de 300, 400 que nós temos de AgTechs hoje no ramo do agro a gente modificasse por uns dez. Umas 3 mil... Imagine estudantes do Brasil inteiro pesquisando e produzindo resultados. São jovens que estão aí com um pouquinho de dinheiro...

Chamou-me atenção, quando ainda candidato, um dia eu fui à Tecnopuc, em Porto Alegre, um menino fazendo um projeto sobre pulverização. Ele estava colocando... O projeto dele era um sensor. Eu quero fazer uma área de 500 hectares de soja, André, e vou combater folha larga. Então, hoje eu aplico em 500 hectares. Não: ele aplica só onde tem. Imagine a economia. Se eu tenho 50 hectares, dos 500, com aquele inço, ele aplica onde tiver, porque ele estava inventando um sensor. O que faltava para ele? Como se aproximar das indústrias pulverizadoras, que é Jacto, que é Jan, que é Stara, marcas que há hoje e que fabricam pulverizador no Brasil, porque ele precisava de alguém que conectasse o trabalho dele com quem produz, vamos dizer assim, essas máquinas ali. Então, imaginem, no Brasil inteiro, alguém inventando coisas de que nós precisamos ter.

Então, Adriana, peço aqui o contato do André, do Mauro e do Andre da Abiove. E vamos juntar vocês lá em São Paulo com Mônica para ver como podemos juntar as empresas em geral e como esse pessoal pode ajudar, porque eles têm interesse e porque o agricultor está demandando o que ele quer sobre frutas, sobre florestas, sobre grãos, sobre carne, sobre o que tiver. E vamos colocar essa meninada para estudar. Então, é esse o objetivo

Obrigado.

Vamos ao segundo bloco.

Obrigado a vocês aqui.

Obrigado, André, Mauro, Alessandra e Andre Nassar.

Vamos ao segundo bloco. Segunda Mesa: análise dos acordos bilaterais (China, países árabes etc.) e multilaterais (Mercosul, UE etc.) - desempenho passado e desafios para o futuro.

Convido para compor a Mesa Paula Aguiar Barboza, Coordenadora-Geral de Negociações Comerciais Extrarregionais do Ministério das Relações Exteriores; Ana Lúcia Gomes, Diretora de Comércio e Negociações Comerciais do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; e João Luís Rossi, Subsecretário-Adjunto de Negociações Internacionais da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Economia.

Bom, Paula, Ana e João, a nossa preocupação é com relação a essa negociação sobre os subsídios dos europeus, americanos, enfim, sobre carga tributária que nós temos. É importante que pudéssemos focar em alguma coisa que nos ajude. Essas negociações são irreversíveis. O Brasil precisa disso. Eu acho que o Governo, em boa hora, tanto o Ministro das Relações Exteriores como o Ministro da Agricultura e o próprio Presidente Bolsonaro, tem focado nesta questão. O Brasil precisa. Então, vamos ver de que forma nós podemos colaborar. Esse é o objetivo desta nossa reunião.

Com a palavra, então, a Ana Lúcia Gomes, em nome do Ministério da Agricultura.

A SRA. ANA LÚCIA GOMES (Para expor.) - Bom dia, Presidente, Senador Heinze. Bom dia a todos, boa tarde já.

Eu tinha feito uma apresentação um pouco mais extensa, em que eu abordava um pouco do comércio agrícola brasileiro, mas acho que vou passar porque, senão, o tempo não dá certo. Mas eu acho que é importante só o que eu gostaria de relatar aqui. Os principais exportadores agrícolas são também grandes importadores agrícolas. E, aqui neste eslaide, a gente vê isso perfeitamente. O maior exportador agrícola mundial, a União Europeia, é também um grande importador. Ano passado, ela importou 180 bilhões e exportou 167 bilhões. O perfil se repete com os norte-americanos, com os Estados Unidos, com a China. Nesse recorte que a gente tem, a gente vê que todos os países não só importam muito, com número

absoluto bastante alto, como também são deficitários na sua balança comercial do agronegócio. E isso não acontece com o Brasil. Nós somos grandes exportadores, e o superávit agrícola brasileiro é bastante significativo.

A partir daí eu já passo, então, para a parte dos acordos comerciais. Hoje, na região, nós temos acordos celebrados com praticamente todos os países da América do Sul. Temos acordos com o México, com a Guiana e com Cuba. São acordos, tirando México, Cuba e Guiana, bastante abrangentes no setor agrícola. A gente tem o livre comércio com todos esses sócios latino-americanos, o que gerou, propiciou o incremento das nossas exportações nos últimos anos.

Na esfera extrarregional, nós temos acordos de livre comércio celebrados com Israel, com a Índia, com o Egito, com a Palestina, que ainda não está em vigor, e temos acordos menores com a Índia e com a Sacu. Esses acordos com a Índia e com a Sacu são muito restritos na parte agrícola; praticamente inexistem produtos agrícolas nesses instrumentos, mas a gente tem sempre a possibilidade de renegociá-los, aprofundar esses acordos. E o MAPA tem tentado, sempre nas discussões de renegociação, incluir aqueles produtos não contemplados com o livre comércio. É o caso, hoje em dia, de Israel, com quem a gente está tentando uma ampliação, um aprofundamento do acordo.

Esses dois últimos acordos, eu acabei não falando deles, com a europeia e com a Efta, que é a Área de Livre Comércio Europeia; foram os recém-firmados neste ano. Em específico, sobre o acordo com a União Europeia, a gente está falando de um dos acordos mais amplos já celebrados; ele trata de uma infinidade de temas como os que refletidos nesse eslaide: propriedade intelectual, origem, comércio e desenvolvimento sustentável. É um acordo bastante abrangente.

E, do ponto de vista agrícola, a gente pode dizer que é um acordo sem precedentes para o setor, é um acordo que engloba dois dos maiores *players* mundiais agrícolas, o Brasil e a União Europeia. A União Europeia é o maior importador e o maior exportador agrícola. Em 2018, a corrente comercial do bloco foi de 350 bilhões, e o Brasil é o terceiro maior exportador agrícola, tendo exportado no ano passado US\$85 bilhões. O acordo abre um mercado de 500 milhões de habitantes, com um PIB *per capita* de 33 mil, que importou, em 2018, 182 milhões em produtos agrícolas.

A partir de uma análise mais pormenorizada do acordo, a gente tem que a União Europeia vai liberalizar 82% do comércio em até dez anos, o comércio agrícola, a oferta total, incluindo acessos espaciais - incluídos aí cotas e preferências fixas -, o acesso é de 99% para as exportações brasileiras. Enquanto o Mercosul oferece livre comércio em dez anos para 79% das importações provenientes da União Europeia; 96%, para falarmos de um período mais amplo de 15 anos, e 98%, juntando essas ofertas com cotas.

Do ponto de vista das concessões europeias, a gente pode destacar o livre comércio para produtos importantes da pauta exportadora brasileira. Nós tivemos ótimas ofertas para frutas, abacates, limões, melões, uvas frescas, que terão livre comércio tão logo entre em vigor o acordo; fumo manufaturado, cujas alíquotas europeias podem chegar a 75%. Tivemos preferência também para café torrado, para café solúvel; criava-se uma disparidade muito grande para a tarifa aplicada para o café verde, que já tinha livre mercado. Com esses produtos listados ali, as frutas, o tabaco e o café, a gente consegue um valor de importação da União Europeia de 13 bilhões em 2018, dos quais três já são fornecidos pelo Brasil. E as importações europeias dessa cesta aí representam quase que a totalidade das exportações brasileiras em 2017, que foram de 14 bilhões, ou seja, esse pequeno universo de que eu falei aqui demonstra o enorme potencial de acesso para a agricultura brasileira ao mercado europeu, que, quando do início das negociações, há exatos 20 anos, em 1999, representavam 46% das nossas vendas e agora representam 16% das exportações agrícolas brasileiras.

É importante mencionar também os produtos que não foram contemplados totalmente com o livre comércio, mas que foram agraciados, de uma forma ou de outra, por meio de cotas tarifárias ou preferências fixas. A gente conseguiu um ótimo acesso para açúcar, uma cota de 180 mil toneladas com tarifa de 0%. Também uma cota de 180 mil toneladas para carne de aves, 99 mil toneladas para carne bovina, que representa 43% das exportações brasileiras para a Europa. Enfim, outras cotas também importantes foram ofertadas, arroz, milho, mel. E nós tivemos também uma ótima oferta para suco de laranja e para cachaça, que são produtos importantíssimos da pauta exportadora brasileira.

Do ponto de vista dos interesses europeus, a gente conseguiu contemplar algumas sensibilidades brasileiras, por meio de tratamentos diferenciais para produtos mais críticos, como leite em pó, queijo, alho. A gente acordou, para esses produtos, cotas tarifárias permanentes. E para chocolate, que também é outro produto muito sensível, a gente acordou cotas tarifárias temporárias durante o período de transição ao livre comércio. O setor vitivinícola foi ofertado em oito anos, os vinhos, mas a gente conseguiu excluir da oferta o vinho a granel, o mosto e o suco, que são muito importantes e sensíveis para o setor. Os espumantes também foram ofertados, mas terão um período de 12 anos até o livre comércio.

Bom, com relação ao acordo com a União Europeia, a demanda europeia pelos nossos produtos tornará as nossas exportações mais competitivas, aumentará a qualidade da nossa oferta, além de possibilitar uma maior diversificação da nossa pauta para aquele mercado.

E, por último, além dos ganhos inerentes da integração entre os dois blocos, para o Mercosul é importante também, esse acordo foi muito importante para despertar o interesse de outros países, de outros parceiros comerciais para a celebração de acordos. Poderíamos chamar de um efeito dominó. E, com isso, um exemplo disso é que logo depois da conclusão desse acordo com a União Europeia, nós conseguimos concluir o acordo com a Efta, com a Área de Livre Comércio Europeia. E a conclusão, e aí eu já passo para conclusão da Efta, que também é um acordo bastante significativo, bastante amplo também, como o da União Europeia. E os países em conjunto, Suíça, Liechtenstein, Noruega e Islândia têm um PIB de 1 trilhão, não é?

(Soa a campainha.)

A SRA. ANA LÚCIA GOMES - Os quatro países têm o maior PIB *per capita*, um dos maiores PIBs mundiais.

Bom, a agenda de negociação está bastante ampla. Estamos em negociação agora com o Canadá, com a Coreia, com Singapura, com o Líbano e com a Tunísia. Coreia e Cingapura seriam os primeiros acordos que nós teríamos no continente asiático, que é um mercado de bastante interesse e prioridade para a agricultura brasileira. Cingapura pode ser uma porta de entrada para os produtos brasileiros na Ásia, enquanto que a Coreia do Sul é um país em que as tarifas do agronegócio são muito altas, isto é, alguns produtos chegar a ter tarifas de até 300%. Então, o acordo tem um potencial muito grande para incrementar, alavancar o comércio com a região, que já é bastante alto.

Na parte de abertura de mercados, o que eu posso dizer é que o MAPA tem trabalhado intensamente na busca de novos compradores para os produtos agrícolas brasileiros. Neste ano, nós fizemos uma série de aberturas, como as listas ali: arroz para o México, carne de aves para a Índia. Enfim, a Ministra Tereza Cristina acabou de vir agora da China, onde ela abriu portas em miúdos de algodão e conservas de bovinos. Este último tem o potencial de comércio de US\$9,8 milhões anuais. E é importante dizer que nós não temos um mercado alvo, um mercado prioritário. Nós estaremos onde houver oportunidades, mas é forçoso reconhecer que, hoje, as oportunidades têm se aberto na Ásia, e não é à toa que a China é o nosso principal destino.

Mas acho que, de forma geral, a mensagem que nós temos de passar é que o Brasil tem de entender que, para a gente abrir mercados, tanto no que diz respeito a acordos comerciais quanto a aberturas pontuais para os nossos produtos, o Brasil tem de dar mercado também. Então, é uma faca de dois gumes. Nós não temos como fugir. E a agricultura brasileira vai se abrir. É claro que com uma abertura sempre muito responsável. Reconhecemos as peculiaridades e a fragilidade do nosso setor, mas consideramos muito importante essa abertura para o desenvolvimento da agricultura do País.

São essas as minhas considerações.

Obrigada.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Obrigado, Ana Lúcia.

Paula Aguiar Barboza, representando o Ministério das Relações Exteriores. Peço a V. Sa. que também faça um *briefing* para nós sobre essa posição. Uma das questões, Paula, é que nós não temos nada contra as aberturas, mas está aqui o André, que fez ele, ainda com o escritório que tinha - o Ícone, não é, André? -, onde vocês fizeram um levantamento sobre as questões tributárias, especificamente do arroz, dentro da porteira. Então, esse é um problema que tira a nossa competitividade e, por isso, na reforma tributária, nós temos de ajustar. Ali não é o arroz. Entra a soja, entra o trigo, entra o milho, entra o boi, entra o leite, as cadeias... Então, há um problema sério de carga tributária que distorce a nossa competitividade dentro da porteira, não é produto industrializado.

Além do mais, Ana, outra questão, quando se abre o mercado, é que nós, principalmente dos três Estados do sul, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná... É o caso do arroz, é o caso do trigo, é o caso da uva e do vinho, é o caso da maçã, que têm mercado aberto do Mercosul e o leite nós produzimos também, mas basicamente os três Estados do sul são os mais prejudicados. As máquinas fabricadas no Rio Grande do Sul - ouviu, Rossi? - são vendidas mais baratas na Argentina, no Uruguai e no Paraguai do que eu pago como produtor do Rio Grande do Sul. E os defensivos fabricados no Brasil também.

Ontem, houve um debate lá no Ministério da Agricultura sobre esse tema. Nós queríamos abrir esse mercado e não conseguimos. Quem é que trava o processo? O produtor quer comprar lá. A Argentina vende, o Uruguai vende, o Paraguai vende, mas quem trava? O Ministério da Agricultura do Brasil e a Receita Federal do Brasil. Esses são os problemas. Então, não é o Mercosul. O Mercosul pode exportar trigo, pode exportar arroz, tudo bem! Vende o que quiser. Agora, nós não podemos comprar lá o que nós quisermos com preços mais baratos do que nós pagamos. Então, essa questão nós temos que acertar.

Então, nós estamos cobrando, na área de competitividade no mercado de economia, no Ministério da Economia, junto com a agricultura, e vocês das relações exteriores podem nos ajudar também, em como fazer acontecer essas coisas. Precisamos

acertar isso, senão fica só na conversa. Temos que resolver esse impasse. Se o mercado é livre é para qualquer coisa, não é para trazer o produto de lá. Mas eu posso comprar a máquina onde eu quiser.

Acho que era o Samuel Barbosa, que foi Embaixador, ou Ministro... Veja, quando o Lula assumiu, acho que era 2003 ou 2004. Um dia eu disse para ele: "Mas por que não pode comprar o trator?". Eu posso. Eles me vendem, só que o Governo brasileiro me trava. Isso era 2003, 2004. Nós estamos em 2019 e ainda não se resolveu esse impasse.

Obrigado.

Dra. Paula.

A SRA. PAULA AGUIAR BARBOZA (Para expor.) - Bom, Exmo. Senador, colegas palestrantes, senhoras e senhores, antes de mais nada, gostaria de agradecer o convite da Comissão de Agricultura e Reforma Agrária ao Itamaraty para apresentar sua visão sobre a política comercial em geral.

Senador, vou começar por uma provocação do senhor sobre a questão de que a abertura comercial não está resolvendo as questões tributárias e outras questões brasileiras aqui para o produtor rural. Em relação à política comercial, área em que eu trabalho, a política comercial não é uma panaceia, a política comercial atual não vai resolver todos esses problemas, todas essas questões do produtor rural. Ela é um braço entre vários braços que o Governo e que os senhores têm que abraçar para poder fazer a reforma e aumentar a competitividade do Brasil.

Então, hoje nós vemos que há vários desafios a serem lidados pelo Governo e o Governo tem abraçado esses vários desafios, com o apoio dos senhores aqui desta Casa, para botar adiante, não só a reforma tributária, como várias outras reformas. E nós da área comercial, trabalhamos nessa área comercial, mas esperando que os senhores enfrentem esses problemas, porque, quanto mais forem enfrentados esses problemas, mais a abertura comercial vai se dar de uma forma segura, tranquila e gradual.

Em relação à política comercial brasileira, nos últimos anos, o Governo brasileiro veio, enfim, analisando os fluxos comerciais internacionais e se dando conta de que esses fluxos internacionais, o comércio internacional se dava cada vez menos ao amparo da OMC e mais ao amparo de acordos bilaterais. Por exemplo, para dar um exemplo aos senhores, na década de 90, havia uns 70 acordos bilaterais e eles respondiam por menos de 30% do fluxo comercial internacional; ou seja, esse fluxo se amparava, apenas 30% desse fluxo se amparava em preferências tarifárias concedidas por acordos comerciais. No final de 2010 nós já tínhamos 400 acordos comerciais que já davam conta de mais de 60% dos fluxos comerciais internacionais. O Governo brasileiro, diante desses números, viu claramente que nós não iríamos alterar nossa participação na OMC, nós mantínhamos a prioridade na OMC, como mantemos, Senador, mas nós também teríamos que entrar nesse mundo e aumentar essa rede de acordos bilaterais, sob o risco de prejuízo às nossas exportações. Exportações, sendo o Brasil um grande, uma potência agrícola, prejuízo às nossas exportações agrícolas.

Então, para poder aumentar a competitividade brasileira, para garantir a equalização de competição com os nossos principais competidores internacionais, sobretudo na área agrícola, nós tínhamos que, enfim, aumentar essa rede de acordos comerciais. Então, nos últimos anos, basicamente nos últimos três anos, nós retomamos negociações importantes, como, por exemplo, com a União Europeia - concluímos depois de 20 anos -, e abrimos novas negociações. Como a Ana falou antes de mim, abrimos negociações com Canadá, Efta - com a Efta já concluímos também -, Coreia do Sul e Singapura e retomamos com Líbano e Tunísia. Não só esses países nós mantivemos negociações ou concluímos, como o caso da Efta, mas também estamos em diálogo pela abertura de novas frentes negociadoras.

Os Estados Unidos vêm conversando conosco, vamos dizer, ainda de forma bilateral, em algumas áreas específicas. Nós estamos conversando com o Japão, com o Vietnã, com a Indonésia. Queremos ampliar o acordo com Índia, que hoje é um acordo muito limitado. Queremos transformar Índia em um acordo de livre comércio, bem mais amplo e com mais preferências na área agrícola. Queremos renegociar Israel. Então, há muitos parceiros pela frente. Os desafios são enormes para o Brasil, que ainda é uma economia relativamente fechada. Nós consideramos relativamente fechada abaixo de 30% de participação de exportação e importação sob o PIB nacional. Nós estamos em torno de 20% e queremos aumentar isso significativamente.

Chegou uma pergunta agora de um internauta: "Como o Governo pretende contrarrestar os subsídios dados à produção agropecuária europeia?". Senador, é muito difícil que, num acordo comercial, nós consigamos compromissos com os europeus que não conseguimos na OMC. De todo modo, nós conseguimos, nesse acordo, reforçar todos os compromissos da Declaração de Nairóbi, de 2015, que proíbe subsídios à exportação, e conseguimos, sim, fazer uma oferta do mercado brasileiro e do mercado do Mercosul controlada para produtos que recebem muitos subsídios por parte dos europeus. E aí eu posso citar, claramente, que nós tínhamos uma preocupação não só do mercado do Mercosul e dos produtores nacionais, mas também de produtos que realmente são produtos que recebem muitos subsídios por parte da PAC, a política agrícola

européia. Então, são produtos que recebem muitos subsídios lácteos, a partir de vinho, enfim, parte também de produtos que compõem a cadeia do chocolate...

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Leite.

A SRA. PAULA AGUIAR BARBOZA - Leite. Toda essa área nós pusemos em liberalização parcial e fizemos uma oferta condizente e controlada - controlada sobretudo em volume - em relação ao mercado brasileiro.

Com os europeus, nós tivemos cotas importantes para produtos que são carro-chefe nacional: as carnes em geral, carne bovina, suína, frango, etanol, açúcar. Mas mais importante que isso, eu noto, ao negociar, que há uma preocupação muito grande na imprensa sobre as cotas. E o público em geral perde de vista que vários outros produtos estão em listas de liberalização total, ou seja, um dia, a tarifa de importação vai a zero. E para isso nós pusemos sucos, tabaco... E aí vem a preocupação do senhor. Nós pusemos, praticamente, todos os produtos agrícolas, quase todos os produtos agrícolas processados, que são os de maior valor agregado.

Então, apesar de que hoje a pauta exportadora brasileira estar muito concentrada - às vezes, a pauta agrícola brasileira está muito concentrada em produtos de baixo valor agregado -, a nossa expectativa é de que o Brasil consiga evoluir para produtos agrícolas de maior valor agregado e, para isso, a oferta europeia é muito, muito boa. Nós conseguimos fumo manufaturado, café solúvel torrado, ração animal. Em vários produtos nós conseguimos uma oferta que vai levar a tarifa europeia a zero no futuro.

Outro ponto que eu considero importante em todos os acordos comerciais é: por que negociar um acordo comercial, e não apenas, e não só baixar a tarifa unilateralmente? Por meio desses acordos, nós conseguimos equalizar as condições de competição naquele país, o que nós não faríamos se não tivéssemos uma negociação...

(Soa a campanha.)

A SRA. PAULA AGUIAR BARBOZA - ... e nós também conseguimos eliminar várias barreiras que hoje representam uma parcela significativa do comércio com determinado país.

Essas barreiras são várias e basicamente advêm de regulamentos. São barreiras não-tarifárias, e nós conseguimos tentar lidar com elas através dos capítulos de barreira técnica, de medidas sanitárias e fitossanitárias, de facilitação de comércio; enfim, em vários desses capítulos, há medidas facilitadoras de comércio que vão atingir a agricultura. Por exemplo, no capítulo de barreiras técnicas e de facilitação, nós temos artigos específicos sobre bens perecíveis, ou seja, tentar agilizar a liberalização na fronteira, na autoridade alfandegária a liberalização desse bem. Esses são alguns exemplos de como nós podemos usar os acordos comerciais para aumentar a produtividade brasileira.

Eu vejo que o meu tempo já terminou, mas eu queria agregar mais alguns pontos, poucos, Senador. Em relação a indicações geográficas, o Brasil teve reconhecidas 38 indicações geográficas com o acordo com a UE. Nós vemos que há um potencial grande nesses acordos para que o Brasil trabalhe indicações geográficas e consiga agregar valor às suas exportações. Nós também agregamos capítulo sobre desenvolvimento sustentável para que essa abertura seja uma abertura sustentável ao longo do tempo e também sobre pequenas e médias empresas para que os pequenos agricultores possam também se beneficiar desses acordos comerciais.

Basicamente é isso.

Muito obrigada, Senador.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Obrigado, Paula.

Com a palavra João Luís Rossi, Subsecretário-Adjunto de Negociações Internacionais da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Economia.

O SR. JOÃO LUÍS ROSSI (Para expor.) - Boa tarde a todos.

Antes de mais nada, agradeço o convite, Senador Heinze, por estar aqui. Também cumprimento minhas colegas de rodadas de negociações, muitas viagens para fechar os acordos, para abrir mercados para o Brasil, Paula e Ana Lúcia.

Antes de mais nada, acho que é importante, pegando um pouco a pergunta que foi feita aqui para nós e que a Paula começou e abordou muito bem, dizer um pouco do que é a visão no Ministério da Economia em relação a esse processo de negociações.

O Ministério da Economia, que foi formado pela fusão de vários Ministérios, foi reorganizado tendo como objetivo levar adiante as reformas estruturais necessárias para o aumento da competitividade da economia brasileira. Então, foi criada a Secretaria de Desestatização, focada na redução do papel do Estado; a Secretaria da Receita Federal, que vai cuidar da reforma tributária, tão importante para a competitividade; a Secretaria Especial de Desburocratização, também para

melhorar o funcionamento do Estado; e, por fim, também a nossa Secretaria Especial de Comércio Exterior, que tem como prioridade a abertura de mercado. Todas essas unidades que foram desenvolvidas e criadas no Ministério têm como foco, então, esse aumento de competitividade da economia brasileira.

No nosso caso específico, da Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais, o mandato que nós recebemos do Ministro Paulo Guedes foi o de buscar a abertura da economia. Por quê? Porque isso é importante para reduzir custos, para trazer novas tecnologias, equipamentos e insumos mais baratos e mais competitivos, porque isso também se reverte em melhores condições para os nossos exportadores lá fora. E isso se dá por meio de negociações, de acordos comerciais.

Então, a gente trabalha dentro desse mandato nas negociações com o conceito de gradualidade, porque a gente sabe que as reformas, a reforma tributária e a reforma da previdência, têm prazo, têm um tempo de maturação para começar a dar resultados. Então, a abertura comercial também tem um gradualismo necessário para que as empresas possam se adequar e se ajustar à redução de tarifas. Tanto é assim que, nos acordos que a gente tem negociado, a gente vai... Há tarifas, é claro, que vão a zero logo no início da vigência dos acordos, mas há tarifas que vão até 15 anos, justamente para tentar preservar esse gradualismo e dar ao nosso produtor o tempo necessário para ele se adequar à nova realidade. Esse é um ponto importante que eu queria colocar logo de início.

Nessa linha, o Ministério da Economia tem dado apoio total tanto ao Ministério das Relações Exteriores como ao Ministério da Agricultura, para tentar abrir, então, os mercados para o País. Nós conseguimos agora fechar esse acordo com a União Europeia, e o agro vai ter um acesso privilegiado, preferencial, importante ao mercado europeu, que é o nosso segundo maior parceiro comercial, logo após a China, mas que, além disso, também é a principal fonte de investimentos também no Brasil e no Mercosul. Então, esse é outro viés, é outra vertente de que, às vezes, a gente fala pouco. Mas esse fluxo de investimento vai ser também favorecido com o acordo comercial.

Além disso, nós fechamos também, logo em seguida, com a Efta, que é um bloco menor, mas que é de grande poder aquisitivo. Estamos aí já a todo vapor para fechar acordos com a Coreia, que é um importante mercado para o nosso agronegócio, e com o Canadá também, que é um importante importador de alimentos, embora a gente não exporte tanto assim para eles. Mas, talvez, com o acordo, a gente imagina que nós vamos conseguir ter um maior acesso ao mercado do agronegócio canadense. A Paula já citou os vários outros com quem a gente tem conversado: com Índia, Japão e Vietnã. Acho que só faltou o México, que não está no seu guarda-chuva, não é, Paula? Mas México é um país com quem a gente tem insistido muito para ter um acordo mais amplo. Hoje nós temos um acordo automotivo e um outro acordo para os outros setores, muito reduzido, praticamente não há nada do lado agrícola e isso é uma reivindicação forte do lado brasileiro, para que a gente consiga realmente expandir o nosso acordo com aquele país.

Então, de maneira geral, a Ana Lúcia já falou sobre as ofertas. Eu acho que não vem ao caso repetir aqui os dados, mas o que a gente realmente acredita é que o importante é seguir com esse processo de abertura. Está mais do que provado, empiricamente, que todos os países que conseguiram aumentar o seu nível de desenvolvimento, crescer a sua economia foram países que se abriram para o mundo. E nós devemos seguir nessa linha, mas sempre com aquela visão do gradualismo e da necessidade de que as outras reformas também sejam endereçadas, porque, como a Paula disse aqui, a abertura comercial não é uma panaceia, ela pode nos ajudar a ter melhores condições, custos mais baixos, mas, se nós não resolvermos as outras questões, ela não será suficiente. Por isso, a gente conta também aqui com esta Casa para poder avançar nessas outras reformas.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Luis Carlos Heinze. Bloco Parlamentar Unidos pelo Brasil/PP - RS) - Encerrando, então, este bloco. Quero agradecer à Paula, à Ana Lúcia, ao João Luís também, da mesma forma, ao André Nascimento, da Finep; ao Mauro, do BNDES; agradecer também à Alessandra, que vem do Banco do Brasil, e ao Andre Nassar, pela Abiove; quero agradecer a vocês todos.

Concluídas, então, as exposições, foi realizada agora a última audiência pública prevista no plano de trabalho e a matéria retorna à relatoria para elaboração de relatório de avaliação da política pública sobre a questão do comércio exterior. Então, agradeço a todos pela presença, pelas palestras para enriquecer o nosso trabalho.

Sim, Paula, você colocou aqui e o João coloca também, vamos forcejar na questão da reforma tributária. Aí nós vamos corrigir essas distorções. Estou falando de tributos sobre os alimentos, sobre máquinas, sobre defensivos, enfim, essas questões, e cabe também a esta Casa fazer, não é só ao Governo. Nós vamos trabalhar nesta direção. Obrigado, então, a vocês e aos demais palestrantes que aqui estiveram pelas falas e isso vai nos ajudar nesse nosso relatório final. Muito obrigado a vocês todos, então, da nossa parte, obrigado.

Continuando, então, vamos desfazer a Mesa, que eu só tenho um requerimento para aprovar.

Obrigado. *(Pausa.)*

Parte deliberativa da nossa reunião.

2ª PARTE

EXTRAPAUTA

ITEM 1

REQUERIMENTO DA COMISSÃO DE AGRICULTURA E REFORMA AGRÁRIA Nº 32, DE 2019

- Não terminativo -

Requeiro, nos termos do art. 58, § 2º, II, da Constituição Federal e do art.93, II, do Regimento Interno do Senado Federal, a realização de audiência pública, em conjunto com a Comissão de Ciência, Tecnologia, Inovação, Comunicação e Informática, e com a Comissão de Serviços de Infraestrutura, com o objetivo de debater a consulta pública aberta pela Agência Nacional de Energia Elétrica - Aneel - que prevê a revisão da Resolução Normativa 482/2012 - alteração das regras que tratam da chamada geração distribuída - energia solar.

Proponho para a audiência a presença dos seguintes convidados:

- 1. Ministro de Minas e Energia: Bento Albuquerque;*
- 2. Ministro da Economia: Paulo Guedes;*
- 3. Diretor-Geral da Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL: André Pepitone da Nóbrega;*
- 4. Presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES: Gustavo Henrique Moreira Montezano;*
- 5. Presidente da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica - Absolar: Rodrigo Lopes Sauaia;*
- 6. Presidente do Conselho Nacional de Consumidores de Energia Elétrica - Conacen: Manoel Teixeira de Mesquita Neto;*
- 7. Presidente da Associação Brasileira de Geração Distribuída - ABGD: Carlos Evangelista.*

Autoria: Senador Luis Carlos Heinze (PP/RS)

As Sras. e Srs. Senadores que concordam permaneçam como se encontram. *(Pausa.)*

Aprovada a presente audiência pública.

Nada mais havendo a tratar, declaro encerrada a presente reunião.

Muito obrigado.

(Iniciada às 11 horas e 19 minutos, a reunião é encerrada às 13 horas e 03 minutos.)