Transcrição de entrevista com ex-Presidente da Abrassucos e Abecitrus, Ademerval Garcia (06/03/2020)

Ademerval Garcia: Alo

Entrevistadora Camilla: Oi. Bom dia tudo bem?

Ademerval Garcia: tudo bem e você?

Entrevistadora Camilla: Bem também a Demerval muito obrigada primeiramente por aceitar participar realizar essa entrevista.

Ademerval Garcia: ah, para mim e um prazer. Podendo ser útil

Entrevistadora Camilla: Ai, que bom. Primeiramente eu queria entender um pouquinho da sua trajetória profissional, onde você trabalhou antes de trabalhar nas associações da citricultura principalmente?

Ademerval Garcia: deixa eu te perguntar uma coisa, qual é o tema do seu trabalho?

Entrevistadora Camilla: A Minha tese procura discutir a influência, se existe algum tipo de influência dos grupos de interesse na formulação da política externa brasileira. Para isso eu estou estudando o caso da citricultura, já tiveram dois contenciosos na OMC, um na verdade não chegou a ter contencioso, mas o outro virou. Então eu queria entender. Qual que é o papel desses grupos e principalmente os grupos da indústria.

Ademerval Garcia: isso é doutorado?

Entrevistadora Camilla: E doutorado. Eu fiz o mestrado pensando sobre essa relação sobre a Florida. Eu estudei os grupos de interesse da florida na citricultura E como eles influenciaram a política externa dos Estados Unidos. Agora no doutorado para estudando o lado brasileiro. E o doutorado eu estou fazendo na USP

Ademerval Garcia: qual é o curso?

Entrevistadora Camilla: Ciência Política da USP.

Ademerval Garcia: na USP Ribeirão tem ciência política ou não?

Entrevistadora Camilla: Não, na USP São Paulo mesmo. Eu moro em Ribeirão porque quando eu terminei o mestrado eu vim para Ribeirão Preto para trabalhar que eu comecei a dar aula numa faculdade aqui e acabei passando depois no doutorado em São Paulo. E aí fiquei um tempo viajando, São Paulo-Ribeirão.

Ademerval Garcia: a gente sai de Ribeirão, mas Ribeirão não sai da gente

Entrevistadora Camilla: Exatamente.

Ademerval Garcia: a sua linha de trabalho e investigar a presença dos setores exportadores brasileiros na OMC, e isso?

Entrevistadora Camilla: Não, na verdade, eu quero saber sobre como esses setores conversam, dialogam com o governo brasileiro para o governo tomar determinadas ações. Então eu tenho aqui algumas perguntas, pensando por exemplo sobre a CACEX, o próprio Itamarati. Como as associações de interesse conversam mesmo, na verdade, interagem com esses órgãos.

Ademerval Garcia: sua primeira questão era sobre minha trajetória profissional. Eu trabalhei em multinacionais a vida inteira, eu trabalhei na Danone, trabalhei na Tetrapak, trabalhei na Coca e toquei a associação da indústria de suco no Brasil por 20 anos. E justamente nesse período e que aconteceu uma coisa importante com um ministro chamado Luís Felipe Lampreia, você já deve ter ouvido falar nesse caboclo. O ministro Lampreia foi o diplomata que abriu o Itamaraty para o empresariado. Até então, os empresários não tinham acesso ao Itamaraty. O Itamaraty desenvolvia as políticas nacionais como ele achava que deveria ser, mas não tinha a participação do empresariado. Isso eu estou falando do começo dos anos 1990, por aí. O Lampreia criou... o Lampreia foi ministro do FHC então não esta tão longe. Ele criou um negócio chamado Conselho Empresarial das Relações Exteriores, do qual eu fazia parte, fazia parte o pessoal da Unica, o pessoal da indústria do café, o pessoal da soja, todo o pessoal do agroexportador, o pessoal da carne. E isso aí era gente como o Luiz Fernando Furlan da Sadia, o Roberto Rodrigues, eu e mais uma porção de gente de toda a indústria importadora [mas acho que seria exportadora] e também alguns importadores que eram cruciais para eles. E esse Conselho foi criado para orientar a política exterior comercial do Brasil. Porque tem uma coisa curiosa, eu não conheço nenhum outro pais no mundo onde relações comerciais internacionais sejam parte do MRE. Só conheço o Brasil. Porque em muitos casos, a política comercial e a política "política" são conflitantes. Então geralmente o governo tem ou o departamento de comercio ou o ministério da indústria e comercio ou são coisas assim que cuidam dessa matéria. Mas o Brasil sempre foi um pais muito fechado. E o fato de você não importar nada, tira a sua importância completamente dos fóruns internacionais. Quem quer conversar com quem só quer vender, não quer comprar? Quando começou, as pessoas começaram a ver a Rodada Uruguai, as pessoas começaram a entender que o Brasil tinha que abrir, isso daí com Collor, que o Brasil tinha que abrir. Quer dizer, abrir como? O Brasil não tinha gente falando inglês, não tinha gente que conhecesse outros países, a única área do governo que tinha competência técnica, não especifica, mas que falava línguas, era o Itamaraty. Então, pegava os profissionais, os diplomatas, técnicos do Itamaraty, que e de fato uma excelente escola e colocaram o Itamaraty para puxar essa conversa. Depois veio o ministério da indústria e comercio, depois veio o ministério do desenvolvimento, etc., mas o Itamaraty se manteve muito forte nesse assunto. O Lampreia deu uma abertura muito grande, foi a primeira vez que os empresários começaram a participar de negociações internacionais. A gente não sentava na mesa, porque isso era privativo deles, mas eles não iam para discussão sem falar com a gente antes. E tem outro aspecto que foi muito importante aqui: o governo não tem recurso no geral. Então como que o governo brasileiro vai negociar com o governo americano se o governo brasileiro, mal e porcamente tem recurso para sobreviver. Sempre foi assim, não e de agora. Então as empresas entraram com esse tipo de suporte. Os estudos técnicos, os estudos comparativos, as informações para subsidiar a performance do diplomata brasileiro

passou a ser fornecida por esses setores. E a gente trabalhava muito junto. Havia o Itamaraty congregando a gente e havia nos como congregados (eu, o Furlan, o Pedro Camargo, o Roberto) uma porção de gente, que se unia para fazer essa coisa funcionar. E a gente viveu uma boa parte do tempo em Genebra nesse período. O tempo da rodada Uruguai que antecedeu a Rodada Doha que não foi a lugar nenhum. Então esse foi a grande mudança da presença brasileiro nos organismos internacionais. E foi assim que os setores privados tiveram acesso aos organismos internacionais, até então não tinha.

Entrevistadora Camilla: essa e uma pergunta que eu queria te fazer. Porque eu encontrei algumas teses, dissertações que mostram um encontro, algo assim, se eu não me engano que essas associações na verdade, principalmente abecitrus tinha como um dos pontos centrais as negociações internacionais. Ela acaba sendo reconhecida por diversos outros setores do agronegócio como a principal Associação, a principal organização que se preocupava com as negociações internacionais, com mais reconhecimento nesse sentido e que vai acabar tendo negociações como por exemplo do próprio GATT, Mas na verdade já era nesse momento de Rodada Uruguai já nesse momento de transformação, negociações da ALCA e um desses trabalhos comentava até isso que você falou que você tinha se encontrado com negociadores para essas negociações da rodada Uruguai em Genebra. Então eu queria saber um pouco mais sobre isso, se isso realmente só começa a acontecer nesse fim dos anos 80 ou se antes tinha alguma outra forma?

Ademerval Garcia: olha, essa forma sempre houve. Como o Brasil era um pais... veja bem, a citricultura chegou a representar 20% das exportações brasileiras, hoje está em volta de 1%. Então isso mostra o que o Brasil desenvolveu no comercio internacional nesses últimos 30 anos. Quer dizer, o Brasil não era nada, era exportador de café, era exportador de cacau, exportador de borracha. Não e mais exportador de cacau, não e mais exportador de borracha e o Brasil importa café hoje. Exporta muito, mas também importa. O que mostra uma abertura correta para o mercado internacional: exporta o que o mercado quer e importa o que você precisa. Essa evolução toda, começou com o Lampreia quando o Lampreia era o embaixador brasileiro no GATT, antes dele virar ministro.

Entrevistadora Camilla: ah, entendi, foi um pouco antes então.

Ademerval Garcia: e foi antes. Durante a Rodada Uruguai o Lampreia era o chefe da missão brasileira em Genebra. Ele e que começou a chamar a gente e falar 'olha, eu tenho uma discussão o diplomata europeu para discutir tarifa, o que vocês querem? E o que vocês não querem? Onde e que está o risco de provocar essa conversa'. Bom, mas para essa conversa a gente precisa de um estudo ou de uma avaliação jurídica de primeiríssima linha de gente que circula por esse mercado. Quem que vai pagar isso? A gente fornecia isso, falava 'a gente vai contratar o escritório e vocês vão orientar o escritório para tirar o melhor proveito disso'. Então foi uma simbiose muito, muito grande e muito bem-feita. E não só para o agro, foi para outros setores também. Porque as negociações internacionais têm várias áreas, mas naquele tempo você tinha duas áreas: agro e não-agro. Hoje você tem: tecnologia, propriedade industrial, toda essa conversa, patente, sustentabilidade. Naquele tempo não tinha nada disso, era oferta e procura. Então a agricultura queria abrir mercado, mas o Brasil não queria abrir mercado para

produto industrial de outros países. Então isso travava a conversa, porque os agricultores no Brasil sempre tiveram muita forca política, porque tem uma coisa muito clara: o empresário pode ter o dinheiro, mas o agricultor tem o voto. Governo nenhum tem coragem de encarar a sua agricultura. Nem o francês, nem o americano, nem o brasileiro, porque o voto esta lá. Então, essa e, esse acordo que está para ser negociado, esse parto que não acaba mais, que é Mercosul-UE, ele está entravado e aí. O Brasil tem que ceder na área industrial para obter na área agrícola.

Entrevistadora Camilla: sim

Ademerval Garcia: e é claro, todo mundo puxa sardinha para seu lado. Então, pergunta mais

Entrevistadora Camilla: está bom e uma dúvida que eu fiquei na verdade e se você também fez parte da abrassucos ou só da abecitrus?

Ademerval Garcia: não, eu fui para lá, para abrassucos

Entrevistadora Camilla: para a abrassucos primeiro.

Ademerval Garcia: eu trabalhava nessa época numa empresa chamada frigorifico [Kaiowa ou Kaioba?], que era um frigorifico exportador. Quando eu deixei o frigorifico, minha intenção era montar uma trade para mim. Ai o pessoal da Abrassucos, principalmente o pessoal da cutrale, eles me convidaram para tocar a Abrassucos porque o presidente na época ia deixar, ia sair.

Entrevistadora Camilla: e na abrassucos você ficou quanto tempo?

Ademerval Garcia: fiquei muito pouco tempo. Pouco tempo

Entrevistadora Camilla: foi só uma passagem rápida, ne? Porque eu lembro que pelo que eu vi o último Presidente dela tinha sido outra pessoa.

Ademerval Garcia: Ah, sim, na Abrassucos eu fiquei... a Abecitrus e um racha da Abrassucos, e o filhote da Abrassucos. Eu fiquei coisa de meses

Entrevistadora Camilla: entendi

Ademerval Garcia: porque aí a velha Abrassucos se implodiu e essa implosão já tinha resultado em uma outra associação chamada ANIC. E Ai a cutrale que era a principal acionista, o principal associado se [desconsultou?] lá com a Abrassucos e resolveu criar a Abecitrus e me convidou para isso

Entrevistadora Camilla: então você participou desse processo de formação?

Ademerval Garcia: Eu participei. Eu participei desse processo. Eu que criei a rigor com a Cutrale a Abecitrus.

Entrevistadora Camilla: Entendi e quando...

Ademerval Garcia: a Abecitrus, todo mundo naturalmente deu muita risada, porque como que pode uma associação de classe ter um associado só. E eu costumava brincar com as pessoas falando assim 'olha, me dá os EUA que eu crio quantas ongs você quiser'. Na verdade, a Cutrale era muito poderosa, continua sendo, naquele tempo era muito mais, a coisa era muito mais concentrada e aí a

gente criou a Abecitrus. E essa Abecitrus foi criada, foi um novo modelo de associação, quer dizer, a minha contribuição foi tirar isso do campo e levar isso para o mundo.

Entrevistadora Camilla: entendi. Era essa minha pergunta: Ela já nasce com essa ideia de focar nessa Internacionalização nessas negociações internacionais?

Ademerval Garcia: nasce. A principal mola propulsora da Abecitrus foi o comercio internacional, porque o Brasil não tinha consumo de suco de laranja naquela época e se as empresas quisessem crescer, e as empresas queriam, elas tinham que ter um mercado internacional amplo. Então a Abecitrus tinha como função, várias funções, a principal função dela era relações com o governo e relações com governos estrangeiros, na direção de abertura de mercados internacionais. Era isso que a gente queria. Nós queríamos criar mercado para a indústria brasileira crescer. Todo o resto era subsidiário

Entrevistadora Camilla: e a Abecitrus, ela foi criada em 1988, certo?

Ademerval Garcia: foi. 8 de 1988

Entrevistadora Camilla: essa criação. Então essa mudança no perfil de atuação da associação tem relação com a redemocratização?

Ademerval Garcia: não

Entrevistadora Camilla: Ou não era um processo que aconteceria independente de qualquer coisa

Ademerval Garcia: ela vinha funcionando durante o governo militar, como vinha funcionando antes do governo militar. Não tem nenhuma relação com isso. O que mudou, que coincidentemente eu tive sorte dessa época e/foi a postura do governo perante o empresariado, mas isso já vinha mudando com o Pratini de Moraes, ministro da Industria e Comercio do Geisel. Isso já vinha mudando desde o governo militar, essa aproximação já vinha sendo feita, mas não estava institucionalizada. Quem fosse [próximo?] do Pratini tinha acesso a ele, quem não fosse, não tinha. Quando veio A redemocratização, essa conversa fluiu mais facilmente. O governo militar também tinha interesse no comercio externo. O que não tinha era abertura, era, vamos dizer, uma abertura, o reconhecimento internacional do pais como uma democracia e isso ajudou

Entrevistadora Camilla: ah, entendi isso ajudou nas negociações, ne?

Ademerval Garcia: e, isso ajudou, porque mostra que o Brasil ia cumprir os tratados, os funcionários brasileiros eram transparentes. Quer dizer uma democracia fornece essas coisas todas, fornece acesso do estrangeiro aqui, a verificação da sua transparência. Aí você entra naquela história de [drawback?], que já e um problema habitual e o Brasil exercia esse direito de bloquear importação por [incompreensível] e a gente era bloqueado lá fora pela mesma razão por represália. Isso mudou nessa época. E a evolução na participação brasileira no mercado internacional, que ainda e pequena, ela deriva dessa mudança de postura.

Entrevistadora Camilla: Entendi e aproveitando que a gente falou um pouco de como era esse período pré redemocratização. Eu queria saber um pouquinho de como que era a participação, principalmente da abrassucos, embora você falou que você ficou poucos meses nessa Associação, com relação a participação na CACEX. Era fácil lidar com essas reuniões da CACEX, essa associação era ouvida?

Ademerval Garcia: [risos] eu conheço a CACEX, eu lidei com a CACEX muito antes de saber que existia o mercado de citrus. Então quando eu fui para Abrassucos e depois abri a Abecitrus, no meu currículo havia uma experiência muito grande de negociação com a CACEX. Só que a negociação com a CACEX que eu tinha no meu tempo de Danone, do meu tempo de Tetrapak, era de você viabilizar importações, não era de exportação o objetivo.

Entrevistadora Camilla: Entendi

Ademerval Garcia: A gente precisava importar máquina, equipamento que não produzia aqui, que economicamente não valia a pena produzir aqui porque a quantidade era pequena. A gente precisava importar material para teste de mercado. A gente precisava importar fábricas inteiras como a Danone importou a fábrica inteira para... porque não tinha nada aqui, não havia iogurte com [?] aqui. Então a gente teve que importar componentes nada que retornaria na época. eu trabalhei muito com a CACEX junto com a ABIA de um lado e a Associação Brasileira de Embalagem, que era muito ativa aquele tempo hoje nem sei se é. Então eu negociava com a CACEX muito antes, então, para mim aquilo não era um território não mapeável, era um território conhecido.

Entrevistadora Camilla: Entendi

Ademerval Garcia: Eu conhecia as pessoas, as pessoas eram mais ou menos as mesmas, eu estava habituado a mexer com eles. As negociações com a CACEX eram, não era só CACEX, toda a economia brasileira era, pelo menos naquilo que se referia a comércio interno-externo, era muito controlada pelo governo. O governo controlava preço, o governo controlava importação-exportação, o governo controlava mão de obra, o governo se metia em tudo. E para isso o setor privado tinha que criar acessos para poder viver, não tinha como você viver se você não soubesse com quem falar e como falar naquele ambiente. E as negociações eram negociações duras porque, uma coisa curiosa que a gente no Brasil não valoriza, o serviço público no Brasil é de muito boa qualidade. As pessoas que trabalham no serviço público, ficou esse ranço de corrupção, esse ranço de incompetência, esse ranço de eterna permanência no cargo e toda essa conversa, mas a minha experiência com o governo sempre foi, claro que tinha gente difícil, claro que tinha interesse político, claro que tinha gente que [?] não dava para conversar, isso tem no setor privado também.

Entrevistadora Camilla: Exatamente

Ademerval Garcia: Mas a minha experiência com o pessoal de CACEX, com o pessoal de Banco Central, pessoal do CADE, depois que envolve muito relacionamento com o CADE, sempre foi muito proveitosa, muito boa. Porque se tem uma nata de funcionário público de primeiríssima qualidade, gente muito boa. E aí as indicações funcionais que eles têm é uma coisa importante, porque às

vezes você não consegue ter uma resposta do governo para um pleito que você está fazendo e que você não teve nenhuma razão para não ter, simplesmente porque o cara não tem o programa de computador para isso, ele não tem verba para isso.

Entrevistadora Camilla: Entendi

Ademerval Garcia: Quer dizer, então a gente fala assim perai 'vamos dar um computador para esse cara', né. E dá o computador, sei lá no porto de Santos, onde isso acontecia muito, para o cara poder fazer o relatório dele. O país estava aumentando o comércio exterior fortemente, mas essa estrutura não recebia suporte. E então, não havia nenhuma corrupção nisso, não havia nenhuma má intenção nisso, nada disso era pessoal. Simplesmente, você falava 'cara, quer dizer, você precisa de uma máquina novinha senão a gente não vai conversar'. E isso funcionou. Quer dizer, essa expansão do comércio exterior brasileiro, essa vinculação do setor público com o setor privado deve muito a esses funcionários, a maioria hoje já aposentada, mas têm novos igual, que entendia do que a gente estava falando, entendia das nossas necessidades. Você quer ver uma pessoa que ainda está no negócio é o Roberto Azevedo.

Entrevistadora Camilla: Ah, é verdade

Ademerval Garcia: O Roberto é meu amigo desde quando ele era secretário. O Roberto, o Graça Lima, o próprio Lampreia e essa gente. Eram diplomatas novos, mas muito, muito bem formados e com muita limitação de recurso. Então o que a gente fazia: ok, precisa ir lá, precisa ir lá, você não tem dinheiro eu pago a viagem e você vai lá. E quando você precisa defender uma ação antidumping na OMC, muito bem, eu te dou advogados, eu te dou tudo. Eu não sei fazer isso, mas você sabe. E essa gente é [?] tanto é que está lá na OMC o Roberto. É gente de primeira linha e é muito gratificante reconhecer isso, porque é o capital que o Brasil tem e [?] continua teimando em não reconhecer.

Entrevistadora Camilla: e pensando, a gente falou da Camex, falou do Itamaraty, então tinham outros espaços que vocês participavam, principalmente enquanto Abecitrus? E nestes espaços, você falou bastante que alguns funcionários, seja do Itamaraty ou do MDIC, que às vezes convidavam vocês, que tinha essa relação de conhecer as pessoas. Então, tinha que ter esse chamamento ou vocês falavam 'não, a gente também precisa de alguma coisa' e ia lá recorrer a alguém?

Ademerval Garcia: ah, exatamente, a mão era dupla. Eles quando precisavam da gente, eles nos procuravam e quando a gente precisava deles, a gente procurava. Veja por exemplo, você lê no jornal que o presidente da Coreia do Sul vem ao Brasil para uma série de negociações. Ele vem e ele traz a agenda dele. E quem é que faz a agenda brasileira? Antes era o Itamaraty que fazia a agenda brasileira, depois o Itamaraty começou a falar assim 'olha gente, o que é que nós podemos pedir em troca do que o coreano quer?'. Então a gente fornecia isso para eles. Quer dizer, nós queremos reduzir a tarifa de importação de suco de laranja na Coreia de 55 para 15, nós queremos... aí o pessoal do café queria uma outra coisa, o pessoal da soja queria outra coisa. A gente fornecia para o Itamaraty a nossa agenda para contrabalancear a agenda que ele ia trazer certamente dos empresários deles.

Entrevistadora Camilla: sim. e a mesma coisa caso algum ministro ou presidente fosse para outros países?

Ademerval Garcia: olha, o Fernando Henrique fez muita missão internacional e ele sempre tinha um grupo de empresários com ele.

Entrevistadora Camilla: e vocês participavam também desse grupo?

Ademerval Garcia: eu participava. Eu participei toda vez, desse período todo. O Itamaraty, tinha lá o conselho do Itamaraty, então o Itamaraty mandava um convite para a gente participar dessa missão empresarial em conexão com essa visita do presidente da república ao Japão, à Ásia, ao Canadá, aonde fosse. Então a gente ajudava a organizar a agenda de negociação oficial, quer dizer, do presidente e do Itamaraty, e o Itamaraty ajudava a gente a fazer contato comercial com a contraparte deles. Eram coisas que não se misturavam, porque o que o governo fornecia era uma abertura de portas, a gente pagava todas as despesas nossas, e o Itamaraty nos ajudava a armar reuniões e colocava as nossas reivindicações, o Itamaraty revisava isso, selecionava isso, via se tinha sentido, e incorporava isso na agenda do presidente.

Entrevistadora Camilla: então, de certo modo as demandas sempre passavam por um filtro dentro do Itamaraty

Ademerval Garcia: ah, sem dúvidas, sem dúvidas. Eles são muito coerentes e muito competentes. Uma coisa que a Abecitrus ficou famosa, e você falou no começo, foi pela coerência. A gente sempre pedia a mesma coisa e do mesmo jeito. A gente não tinha uma posição 'depende de onde você vai, depende de com quem você fala' [uma coisa que respondia Aqui, uma coisa que respondia lá]. Não tinha isso, nosso batidão era o mesmo. Isso fez com que o governo passasse de postura igual de outra reciprocidade

Entrevistadora Camilla: então, é por isso que muitas associações reconheceram essa preponderância/predominância da Abecitrus nas negociações internacionais?

Ademerval Garcia: é [inaudível] eles sabiam da nossa defesa, sabiam [inaudível] qual era nossa posição sobre outros assuntos, e sabia que podia tocar daquele jeito porque não ia mudar

Entrevistadora Camilla: entendi. Pensando nessa troca que a Abecitrus sempre teve com esses órgãos do governo, você considera que os resultados que a associação e o setor de forma geral, foram positivos, negativos ou essa relação não gerou algum resultado?

Ademerval Garcia: não, gerou muito, muito resultado. Tivemos a abertura de diferentes mercados como a Coreia, Japão, hoje são os grandes mercados brasileiros de suco também estão na Ásia. Mercado da Ásia não existia. Então conseguiu-se a abertura desses mercados, conseguiu-se uma redução da tarifa de importação do suco de laranja nos EUA, conseguiu-se redução das tarifas na Europa, conseguiu-se a eliminação de ações antidumping que havia nos EUA, conseguiu-se evitar ações antidumping na Europa. Conseguiu uma quantidade de aspectos regulatórios, porque a indústria de alimentos é vinculada a um órgão da ONU chamado Codex Alimentarius, é ligado a FAO, outro organismo da ONU que cuida de alimentos. Quer dizer, o que regula o padrão do produto exportado é o

regulamento do país importador, não o nosso. Isso serve o contrário também: se o Brasil importar coisa, o Brasil tem o seu padrão de qualidade, de segurança alimentar, por exemplo. Essas discussões do Codex Alimentarius, da FAO, que a gente tocava, que na verdade [? Que abriu isso], reconhecer a importância desses órgãos também foi muito importante para o Itamaraty. O Itamaraty ajudou muito, porque você tem um negócio chamado barreira técnica, né. Tem as barreiras tarifárias que são mais conhecidas, mais fácil de lutar contra e você tem as barreiras técnicas que é um tipo de defensivo que você usa, a variedade de produto que você tem, como você processa, como você conserva, esse tipo de coisa vira uma barreira técnica e isso tem um problema que é um aspecto político muito sério. Que uma barreira técnica, ela é muito simpática para a população. A barreira tarifária não, porque o consumidor sabe que imposto de importação encarece o produto que ele quer comprar, então ele não gosta de barreira tarifaria. Mas a barreira técnica, o consumidor tem a impressão de que isso protege a saúde dele, então o consumidor é muito simpático a barreira técnica. É muito difícil combater barreira técnica por causa disso. Então os governos protecionistas usam barreiras técnicas quando não podem mais usar barreiras tarifarias. E como que você lida com barreira técnica? Você precisa do ministério da saúde, do ministério da agricultura, isso tudo via Itamaraty. É esse povo que vai falar 'perai, não vem com essa conversa não, porque o Brasil é signatário de acordos internacionais de saúde, que por exemplo, animal, vegetal, eu sou o representante do governo e você está falando bobagem'. Então, para fazer isso o cara precisa saber que essa barreira técnica te incomoda, porque ele não sabe de todas as barreiras que têm no mundo, né. Se vem uma barreira técnica ou se tem uma negociação de natureza técnica tipo Quality, tipo FAU [?] a gente tem que estar junto.

Entrevistadora Camilla: é, o governo só vai saber se os setores informarem, né. Se não avisar, não tem como saber porque são muitos setores

Ademerval Garcia: não é? Até porque é muita coisa para eles verem

Entrevistadora Camilla: e você falou do Codex e de outras negociações que tem ligação direta, negociações e acontecimentos que têm ligação direta com os contenciosos da OMC que o suco de laranja participou. O primeiro você teve participação mais direta, porque a Abecitrus ainda existia e eu queria saber como foi esse processo: vocês vinham acompanhando e vinham informando o Itamaraty sobre os impostos dos EUA, as medidas que eles impunham e aí chegou um momento que o Itamaraty aceitou, digamos assim, as reclamações, entre aspas, que vocês tinham? Ou não? Como que foi isso?

Ademerval Garcia: de novo, deixa eu te falar uma coisa. O comércio exterior é uma via de mão dupla. [desculpa esse barulho aí, que eles estão arrumando o apartamento aqui de cima]. Toda essa história começou, mais ou menos, no governo Collor quando o Brasil fez a primeira grande abertura comercial. Até então o Itamaraty era um departamento multi-língua de desculpas – era isso que o Itamaraty fazia, tinha que explicar para o mundo por que que a gente não importava nada e porque que a gente queria exportar se a gente não importava nada. Então, o trabalho deles, eu brincava com eles, que eles eram o departamento nacional de desculpas. É isso que o Itamaraty fazia do ponto de

vista comercial. Por isso que você põe diplomata, se você quer dizer não, não tem ninguém melhor no mundo que diplomata.

Entrevistadora Camilla: vai enrolar bastante

Ademerval Garcia: não é? Se o diplomata fala não, não é diplomata. Diplomata fala não, sem falar não. Agora, eles lá na frente ouviam não de outros países e via dedo no nariz porque o Brasil era um mercado importante e não queria importar nada. Quando virou esse jogo, quando o Collor chegou falando que a indústria brasileira de automóvel era tudo carroça e andando de motocicleta importada e etc., o Itamaraty tomou outro fôlego. De repente nós podíamos importar coisas, o Brasil tinha 5 mil itens cuja importação era proibida, proibida, ponto. Quer dizer, como que você vai ter negociação internacional de comércio se você tem 5 mil itens [incompreensível]. Quando essa situação foi abolida, aconteceu que o único órgão do governo capaz de falar línguas, capaz de entender as coisas no âmbito internacional era o Itamaraty. Por isso que ele ficou com o comércio. Até então, o que aconteceu, eu [incompreensível], ele também não sabia que a gente tinha. Mas quando ele aprendeu que a gente tinha, que a gente começou a aproveitar a maré política e a bater na porta, os caras falaram "poxa, vida, vocês podem ajudar nós. Como é esse negócio mesmo?". E esse 'como é esse negócio' pegou meia dúzia de gente da área do agro, da área da CNI, a CNI ajudou terrivelmente, a associação brasileira de exportadores também. Quer dizer, chegou nessa gente e falou 'gente, e agora?'. A gente começou a se reunir internamente na CNI, na associação brasileira de exportadores e na FIESP [incompreensível]. A FIESP era a vanguarda do atraso, eles não queriam importar nada, então eles não queriam conversar com ninguém. Quer dizer, quando o governo falou 'não senhor, agora nós vamos ter que conversar', a FIESP teve que se repensar, renascer, tanto que hoje, agronegócio na FIESP é muito forte. Mas não tinha, a gente que introduziu isso. Não havia, agro era o comércio de caipira. O governador Covas, eu brincava com ele e ele dizia assim 'eu não gosto de agricultor, porque eu não entendo nada de agricultura, eu sou engenheiro formado na Poli'. Mas ajudou para burro

Entrevistadora Camilla: é, tem uma fala do Pedro de Camargo que ele dizia que quando eles levaram estudos para o Itamaraty para abrir o contencioso do algodão, o Itamaraty falava 'não, esse não serve, traz mais um porque precisa de mais'. Aí cada vez que ele levava estudos, falando, justificando porque que deveria abrir o contencioso, ele disse que o Itamaraty sempre se mostrou muito com um pé atras, que aparentemente ele não queria abrir esse contencioso. Vocês sentiram a mesma coisa relacionado a...

Ademerval Garcia: vou ser um pouco irônico – se você não consegue convencer o seu governo, falando a sua língua, como é que você pretende negociar com governo estrangeiro, falando língua estrangeira? Então, eu acho que isso é uma questão de postura da gente. Eu nunca tive problema com o Itamaraty. Agora, é evidente que você tem que trocar a língua quando você fala com gente que tem uma formação técnica de primeira qualidade e que são muito, muito, muito conversadores, entendeu? O Itamaraty até hoje paletó, jaquetão e gravata – o país último do mundo que usa isso, né?! Você tem que entender isso quando você vai falar com o cara, não adianta você ir lá falar com o cara com a sua língua, porque a conversa não vai andar. E em princípio não vai andar mesmo porque o cara do

lado de lá não quer ser incomodado. Ele está muito bom no lugar [do cargo?] dele. O governo tem muita desconfiança do setor privado naturalmente, do mesmo jeito que a gente também tem do setor público. Você tem que vencer essas barreiras, você tem que entender o outro lado como pensa e aí começar a colocar a sua... aquilo que você pretende na língua dele. Não espera que ele vai falar a sua língua não, porque muito poucos falam. Agora depois de uma conversa comprida, depois de uma ação de criar confiança mútua, esse assunto desaparece. E as novas gerações que vem do Itamaraty já vem com uma outra formação. Eu me lembro que tinha uma senhora, não sei se você falou com ela, se não falou, não deixe de falar, uma senhora chamada Vera Thorstensen, você sabe da existência dela?

Entrevistadora Camilla: sei sim. Está na minha lista, estou tentando contato com ela