Revista Latino-Americana de RELAÇÕES INTERNACIONAIS Campos Neutrais
FURG

Entrevista com Paulo Estivallet de Mesquita

Vivian Rocha
Guilherme Breyer
Barbara Vorussi
Eduardo Honorato

1 NOTA INTRODUTÓRIA DOS ENTREVISTADORES

A presente entrevista tem como objetivo compreender a evolução das relações econômicas, comerciais e de investimentos entre Brasil e China ao longo dos anos, buscando identificar as principais transformações na agenda bilateral e as mudanças no perfil da cooperação entre os dois países. Nesse contexto, procura-se analisar de que forma a pandemia de COVID-19, as tensões diplomáticas entre Brasil e China no período entre 2018 e 2022 e a crescente fragmentação geopolítica influenciaram a agenda bilateral, a reorganização das cadeias globais de valor e as estratégias de internacionalização das empresas chinesas.

Além disso, a entrevista busca compreender em que medida essas transformações contribuíram para preparar o ambiente político e econômico que possibilitou a intensificação dos investimentos chineses no setor de veículos elétricos no Brasil a partir de 2023. Por fim, pretende-se identificar as condições necessárias para que a inserção da cadeia chinesa de veículos elétricos no Brasil resulte em transferência tecnológica e evolução industrial, considerando as perspectivas futuras da relação bilateral. A entrevista foi realizada no dia 22 de junho de 2026, pela plataforma Microsoft Teams, com duração aproximada de uma hora.

2 BIOGRAFIA DO ENTREVISTADO

Paulo Estivallet de Mesquita é graduado em Engenharia Agronômica pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), possui pós-graduação em Administração pela École Nationale d'Administration (ENA), de Paris, e concluiu o Curso de Formação de Diplomatas do Instituto Rio Branco. Diplomata de carreira do Ministério das Relações Exteriores (Itamaraty), acumulou ampla experiência na área econômica e nas relações internacionais. Em Brasília, chefiou o Departamento Econômico do Itamaraty e exerceu o cargo de Subsecretário-

GABRIEL, V. D. R.; Et al. Entrevista com Paulo Estivallet de Mesquita. **Campos. Neutrais**. Rio Grande. V. 8, N. 2. P. 741 - 757 | maio/agosto. 2026. | (ISSN 2596-1314).

Geral para a América Latina. Entre 2018 e 2021, atuou como Embaixador do Brasil na China, desempenhando papel relevante no fortalecimento das relações bilaterais entre os dois países. Atualmente, exerce o cargo de Embaixador do Brasil na Colômbia, em Bogotá, onde lidera a representação diplomática brasileira com foco na ampliação do comércio bilateral, na cooperação energética e na articulação de pautas regionais, incluindo iniciativas voltadas à preservação da Amazônia.

3 ENTREVISTA

Pergunta

Ao longo de sua carreira, o senhor acompanhou a relação Brasil–China em diferentes funções, desde o Departamento Econômico do Itamaraty até a Embaixada em Pequim, entre 2018 e 2021, justamente em um dos períodos mais desafiadores dessa parceria. Como foi vivenciar essas diferentes fases da relação bilateral e quais transformações o senhor considera mais marcantes nesse período?

Resposta

Realmente vem de longe o meu envolvimento com a China. A maior parte da minha carreira foi com os temas de comércio e temas econômicos no Itamaraty. Nos anos 1990, uma das coisas que eu fiz foi cuidar do processo de acessão da China à OMC e, por volta de 1996, comecei a acompanhar isso. Depois, passei a trabalhar na Divisão de Política Comercial. Tive um breve momento em que fui chefe da divisão de Ásia e Oceania, que não cuidava de China, cuidava de Japão, Coréia e Sudeste Asiático, mas foi um período curto, de apenas um ano. Eu trabalhei no gabinete do Ministro, acompanhando os temas econômicos, o lançamento da Rodada Doha, e, de lá, eu fui para Genebra, onde fiquei 8 anos como o segundo na nossa missão junto à OMC. Foi na Conferência de Doha que a China entrou para a OMC, e eu acompanhei todo esse processo de gradual inserção da China. Depois, fui diretor do Departamento Econômico e, lá, uma das coisas que eu seguia era o grupo de contato para temas econômicos e comerciais do BRICS. Houve um período, de 2015 a 2018, em que fui subsecretário para a América Latina e, então, o contato era mais indireto. O que havia de relevante é que a China começou a buscar aproximação com a CELAC, e eles fizeram um fundo

de 35 bilhões de dólares para investimentos na América Latina, e a partir do final de 2018, eu passei esse período lá na China.

Pergunta

Nesse período que o senhor passou na China, ele coincidiu também com a pandemia de COVID-19, um período de retração comercial, de disrupção das cadeias de suprimento global e de imposição de barreiras comerciais também. Além disso, houve alguma tensão diplomática entre Brasil e China. Mesmo assim, o comércio bilateral continuou crescendo, o que chama a atenção. Como foi administrar essa aparente contradição? Na prática, as tensões diplomáticas chegaram a afetar algumas negociações econômicas ou prevaleceu uma lógica mais pragmática entre os países?

Resposta

Não, houve uma certa interferência, mas, como acontece com todos os países, quando existe um relacionamento que é suficientemente diversificado e sólido, ele acaba predominando sobre as preferências ideológicas ou pessoais dos dirigentes. Isso a gente nota no caso da Argentina, por exemplo. Nós temos uma relação que é suficientemente forte. A força da relação significa que existem suficientes atores dentro de cada uma das duas sociedades para acalmar as coisas quando existe. Essas tensões políticas certamente não ajudam, mas elas acabam sendo amainadas ou contextualizadas pelo interesse que há. No caso de quando eu estava na China, ela já era o nosso maior parceiro comercial há algum tempo, e havia um certo elemento de discurso político voltado para dentro, mais do que propriamente uma grande preocupação com a China da parte do governo brasileiro.

Pergunta

Nesse período em que o senhor também atuou como embaixador na China, vimos, além de um crescimento das exportações brasileiras para o mercado chinês, também o enfrentamento de algumas barreiras comerciais e sanitárias que, por vezes, foram percebidas como mais restritivas, injustificáveis conforme as regras do comércio internacional. Nesse sentido, quais foram os principais obstáculos enfrentados pelos exportadores brasileiros nesse período e de

que forma a diplomacia brasileira atuou, e ainda tem atuado, na negociação e superação dessas barreiras junto às autoridades chinesas?

Resposta

Se fossemos individualizar um produto, eu acho que seria a questão das carnes, que são, ao mesmo tempo, um produto que envolve mais valor agregado. Muitas vezes as pessoas se referem aos produtos agrícolas como matérias-primas sem processamento e que não adicionam valor, e não é o caso. Principalmente no caso das carnes, houve gradualmente uma inserção maior do Brasil. É um produto delicado porque efetivamente existe uma questão de controles sanitários que, ao mesmo tempo, é justificável, mas, por outro lado, se presta a alguns certos arbítrios em determinados casos. Durante a pandemia, isso ficou mais complicado pela dificuldade de enviar missões. Uma das grandes demandas brasileiras era a expansão do número de estabelecimentos habilitados a exportar para a China e, normalmente, isso passa por uma inspeção no próprio local, o que se apresentava como um foco de preocupação. É difícil tirar uma conclusão de que havia uma tendência protecionista porque, desde que começaram as nossas exportações de carne para a China, houve um período de aprendizagem do setor privado e do governo brasileiro, da área técnica, principalmente do Ministério da Agricultura, para se adaptar às exigências chinesas. Exigências que, em boa medida, eram razoáveis, e em certa medida tinham idiossincrasias e algum elemento de arbitrariedade. Um elemento que aconteceu ao longo do tempo, e eu acompanhei e estive envolvido nisso, foi um processo de socialização dos veterinários do Ministério da Agricultura para que eles entendessem o que eram essas exigências. Quando se tem um outro país que diz: "Olha, eu gostaria que vocês afiassem a faca desta maneira aqui, usando esse tipo de equipamento", a gente pensa: "Poxa, a gente não faz isso para ninguém, por que vou fazer para esses aqui?". No caso, como a China acabou se tornando um cliente tão grande, há motivos para atender mesmo a algumas demandas idiossincráticas. Mas então houve ao longo do tempo esse processo: vai uma delegação, conversa com a do outro país, e então eles dizem: "Olha, nós queremos que vocês façam assim na hora da inspeção e que tenham essas condições de temperatura e pressão nas câmaras de resfriamento e tudo mais". Até que isso chegue lá na ponta, no frigorífico que fica lá em Mato Grosso, às vezes isso não funcionava muito bem. Houve, já antes da pandemia, um esforço para melhorar essa comunicação e, com a pandemia,

uma coisa que os chineses fizeram que acabou sendo positiva, tanto para essa disseminação do conhecimento quanto para facilitar a habilitação de estabelecimentos, foram as vídeo-inspeções. Porque, ao fazer uma inspeção por vídeo e fazer uma gravação, isso permitia depois mostrar para todos os outros estabelecimentos como tinha sido feito, quais eram as perguntas que tinham sido levantadas, depois saber se aquele estabelecimento foi aprovado sem nenhuma restrição ou se houve alguma crítica. Então isso acabou sendo positivo. No caso da soja, a gente sempre teve uma dificuldade com os chineses, que é uma certa morosidade para a aprovação das novas variedades de sementes transgênicas. [Mas], de maneira geral, houve durante a pandemia aqueles problemas que não eram dirigidos contra nós, mas às vezes, [se dava porque] chegava um carregamento e se encontrava traços de coronavírus em alguma coisa, [apesar de] todo mundo dizer que esses não eram transmissíveis. Mas eles faziam isso com absolutamente todo mundo e, também, com produtos industriais (absolutamente tudo), [o que] acabava sendo um transtorno. Mas, tudo somado, foi um período em que, bem ou mal, as nossas exportações aumentaram. No caso da carne, a pandemia teve um impacto interessante. Tradicionalmente os chineses não consumiam carne bovina em suas casas, era um produto para consumir em restaurantes. E eles acabaram, pela dificuldade e pela frequência com que fechavam restaurantes, consumindo muito mais carne bovina em casa, aumentando bastante a demanda, e o Brasil se tornou, ao longo desse período, o maior fornecedor da China. Nós superamos todos os concorrentes. Houve um avanço quantitativo nas nossas exportações de produtos agrícolas e acho que houve também um certo avanço qualitativo em termos de venda de produtos com maior valor agregado. Em alguns casos, a gente ainda se baseia muito na vantagem de preço do produto brasileiro, embora ele tenha uma qualidade comparável aos demais. Mas os exportadores brasileiros acabam preferindo vender em grandes quantidades. Então, de novo, no caso da carne, o Brasil, em comparação com os seus concorrentes, até da América do Sul, como a Argentina e o Uruguai, acaba vendendo em quantidades grandes a carne para empresas que depois transformam essa carne em outros tipos de produtos, mas não diretamente para o consumidor final. Houve[até] estudos de algumas empresas para abrir açougues para o consumidor final, mas isso acabou sendo adiado por conta da pandemia. Mas a tendência geral, eu acho que foi muito boa, que se conseguiu nesse período.

Pergunta

O senhor falou numa entrevista para o Global Times, em 2022, que as empresas chinesas, desde 2012, têm investido muito no Brasil (80 bilhões de dólares) e nesse período os investimentos se focaram principalmente no setor de energia. Paralelamente, temas como sustentabilidade, transição energética e investimentos em setores com maior intensidade tecnológica passaram a ganhar espaço nessa agenda bilateral. Na sua avaliação, quais fatores explicam essa transformação da relação econômica e de investimentos entre esses dois países e como ela foi construída ao longo desses anos?

Resposta

A primeira onda de investimento chinês no Brasil foi muito para buscar matérias-primas e acho que ela acabou sendo positiva. Aliás, um parêntese aqui: eu acho que o investimento chinês no Brasil tem sido, de maneira geral, positivo, em parte porque ele foi muito baseado em parcerias público-privadas e em project finance. Ou seja, não houve aquele negócio de pegar um grande volume de empréstimos para fazer grandes obras, como ocorreu no passado e que, em certa medida, levou às nossas crises de endividamento nos anos 1980 e 1990, e como por vezes tem acontecido na África, até com o investimento chinês. No caso, houve investimentos em linhas de transmissão e geração de energia, no início basicamente hidrelétrica, depois passou para energia solar e, também, em ferrovias. As ferrovias financiadas pelos chineses permitiram esse salto de exportações que tivemos para a China, somado também aos investimentos chineses nos portos aqui no país. Uma vantagem que os chineses tinham em relação a isso é o fato de que eles eram o grande comprador da matéria-prima. Eu me lembro que, em algum momento, [para] aquela ferrovia, que acho que é a Ferroeste, que vai de Mato Grosso à Bahia, o governo brasileiro buscou atrair outros investidores e, num determinado momento, nós falamos com Singapura. O pessoal de Singapura disse que eles não tinham como competir com os chineses porque eles sabiam quanta soja ia passar por aquela ferrovia e isso permitia a eles um cálculo muito mais preciso da rentabilidade futura daquela ferrovia. Esse é um padrão que se repete em outros casos e eu acho que vai tender a se repetir enquanto a China for este grande consumidor que ela é. No geral, ela tem o capital e ela tem a devida demanda pelos produtos a serem transportados. No caso das energias renováveis, ou seja, da energia solar e eólica, um fator muito importante foi

o enorme investimento que a China fez internamente e que levou a uma redução dos custos unitários na energia eólica e na energia solar, muito mais rápida do que qualquer projeção feita. Quando a gente olha as estimativas das agências internacionais e dos próprios bancos de investimento sobre quando a energia solar e a energia eólica seriam competitivas, a enorme massa de investimento que a China fez acabou acelerando esse processo. Como em outros casos, há um certo elemento de exportação de capacidade ociosa. A própria Belt and Road Initiative tem muito disso. Eles construíram uma capacidade de construção civil, de ferrovias, de estradas, de projetos de engenharia em geral, que eles acabaram exportando. O Brasil, embora nunca tenha formalmente aderido, é percebido pelos chineses como um país que não só tem esse potencial de demanda por projetos de engenharia, como também, assim como em toda a área agrícola e em certa medida na área mineral, é realmente um complemento da China. Porque, assim como a China é capaz de, num tempo relativamente curto, gerar uma oferta excedente em grande volume e com rapidez, o Brasil também é capaz de reagir na área agrícola e na área mineral em grandes volumes e com rapidez. Eu cito só um exemplo que aconteceu: a China teve um grande problema sanitário com a produção de suínos, acho que foi algo como 2019, e eles acabaram sacrificando 20% do rebanho suíno chinês, o que era mais do que todo o comércio mundial de carne suína naquele momento. Eles acabaram importando muito mais do Chile, da Espanha, da Dinamarca, de um monte de países, mas quem realmente fez a diferença foi o Brasil. Mas, voltando para essa questão do investimento nessas áreas, eu acho que também um ponto interessante foi a capacidade que o Brasil, em diversos níveis, teve também de ir buscar o investimento chinês. Quando o Brasil começou a investir mais ou abrir oportunidades para investimento em energia solar e eólica, houve um grande esforço não só do governo federal, mas de governos estaduais para buscar entender exatamente qual era o potencial. Porque isso envolve a construção de mapas de vento, de relatórios de insolação, de análise também da possibilidade de integração com a nossa rede elétrica. Inclusive, até [de] experiências que a gente teve, os nossos primeiros projetos de energia solar acabaram tendo dificuldade, porque eles são relativamente fáceis de instalar, mas não tínhamos as licenças para completar as linhas de transmissão. Isso se aprendeu e, quando eu estava na embaixada, eu via como os governos do Nordeste, por exemplo, estavam muito bem-preparados e municiados de informações quando eles iam oferecer essas informações ou

buscar investimentos chineses. Porque, em algum momento no passado, como muitas vezes tinha aquele "bom, então vocês têm bilhões? Então ótimo, vamos colocá-los aqui e aí a gente vai ver o que vai fazer". E, no nosso caso, não; eu via isso de todas as regiões brasileiras, governos locais muito bem-preparados para isso. Os chineses gostam muito também de que, nos projetos de investimento, eles convidem para serem sócios dos projetos os governos locais, porque eles acreditam que isso vai facilitar a obtenção de licenças, vai facilitar a superação de certos obstáculos, e acho que é uma medida inteligente e que tem funcionado ao longo do tempo. Tem algumas coisas no período mais recente, o Brasil teve algumas dificuldades com isso que eles chamam de curtailment. Quando o consumo de energia não acompanha a produção, acaba limitando um pouco a possibilidade desses projetos de energia solar e eólica de efetivamente venderem. Há uma certa queixa dos investidores, mas isso não é um problema só para a China, mas para todos os investidores e para os próprios investidores brasileiros. Minha percepção é essencialmente de um processo que avançou muito bem por uma complementaridade e também por um esforço das duas partes para se prepararem e para fazerem com que essas coisas se resolvessem ao longo do tempo.

Entrevistadora

Perfeito, embaixador. Então o senhor destaca aqui que esse esforço tanto dos governos federal, estaduais e da própria China em chamar para participar todos esses atores acabou sendo, acabaram sendo fatores positivos aqui nessa mudança dos investimentos?

Entrevistado

Eu acho que sim. Só deixa eu dizer mais uma coisa sobre essa Belt and Road, que, embora o Brasil não tenha aderido, sempre disse que via com interesse. Como é que ela funciona para os chineses? Existe então uma declaração de alto nível: "olha, a Belt and Road é a nossa prioridade", e isso significa então que há créditos para projetos de Belt and Road. O que acontece então? Uma construtora chinesa sai procurando coisas por aí para fazer e ela chega para o banco chinês e diz: "Olha aqui, isso aqui a gente pode inserir na Belt and Road", e isso facilita o lançamento da iniciativa. Pode acontecer aqui, como aconteceu no passado também com os países da Europa e dos EUA, que esses dois atores, o banco e a construtora,

se unam contra aquele que está garantindo, ou seja, contra o contribuinte chinês, nesse caso. E isso a gente vê acontecer na África, porque se você chegar e propor assim: "Olha, vamos fazer aqui, um estádio de futebol muito lindo, o mais bonito do país, e o senhor não precisa pagar nada durante os próximos 10 anos". E então, depois de 10 anos, aquilo ali não gera renda e gera, muitas vezes, um problema de dívida. Mas a construtora ganhou o dinheiro, o banco ganhou a comissão e os chineses vão ter que arcar com aquilo de alguma forma, assim como no passado aconteceu também com as agências de garantia de exportações dos EUA e da Europa, e até com o BNDES em alguns casos. Quando alguém vem e vê que tem uma demanda de um lugar no Nordeste, vamos dizer, para estabelecimento de um parque eólico; o governo do estado está envolvido, a prefeitura está envolvida, e leva isso para o banco da China para buscar um investimento. Isso tem funcionado de maneira, acho eu, bastante boa ao longo do tempo.

Pergunta

Ainda sobre a questão dos investimentos chineses no Brasil, na sua opinião, quais foram as principais queixas ou solicitações das empresas chinesas para investirem no Brasil à época em que o senhor estava lá na embaixada do Brasil na China?

Resposta

Em primeiro lugar, quase sempre há queixas de investidores, por volta de 95% de superposição entre as queixas do investidor local e as queixas do investidor estrangeiro. Então é a dificuldade da burocracia; é o tempo que leva para conseguir uma licença; são mudanças nas regras do jogo; há por volta de 95% de superposição. Uma das vantagens comparativas dos chineses era, naquele tempo, uma mão de obra relativamente barata e com um tipo de legislação trabalhista que era diferente. Eles gostariam de ter mais facilidades e eles gostariam de ter acesso à terra, por exemplo, para a agricultura. Eu não acho que, em nenhum dos dois casos, isso tenha sido um problema, e também não acho que nós deveríamos nos adaptar aos pedidos chineses. Aliás, mesmo hoje, a gente vê que, certas vezes, os chineses têm, quase como um elemento cultural, a tendência de utilizarem ao máximo todas as brechas possíveis e, se não houver fiscalização, eles farão coisas que não estão completamente de acordo com a nossa legislação. O governo chinês é muito menos demandante de medidas ou de regras feitas sob

medida para eles do que os EUA são, por exemplo. Os EUA muitas vezes fazem demandas, pedem coisas, e eles dizem simplesmente: "Nós queremos isso porque é o que nos interessa", e talvez a questão do Pix seja um exemplo disso. No caso dos chineses, o grande ponto, do ponto de vista político, é que eles não sejam discriminados. Então a gente teve isso durante a questão do 5G, por exemplo. Eles diziam: "Olha, vocês podem exigir o que vocês quiserem em termos de segurança, de inspeção, que nós façamos contribuições, desde que estejam pedindo a mesma coisa para os outros". Ao passo que, justamente nesse exemplo do 5G, havia uma certa demanda para a exclusão dos chineses; essa era a grande demanda que os EUA apresentavam não só para o Brasil, mas para vários outros países. Esse é o ponto: eles requerem fiscalização e quando entendem que ela existe, seguem-na, e cabe ao governo do país realmente fiscalizar a aplicação das leis.

Pergunta

No caso da vinda das montadoras chinesas para o Brasil, como esses diálogos foram conduzidos e prepararam o cenário brasileiro para as tecnologias chinesas limpas no Brasil e para o setor de eletromobilidade que tem se desenvolvido aqui?

Resposta

Isso tudo aconteceu depois da minha saída da China. Durante o meu período lá, eu visitei muitas montadoras de automóveis, principalmente as tradicionais. Eu via da parte dos europeus, um certo menosprezo em relação à capacidade chinesa. Ou seja, essa explosão e o nível de competitividade dos chineses em eletromobilidade são uma coisa que pegou o mundo ocidental realmente de surpresa. Eu só recordo aqui para vocês também como é que esse tipo de coisa funciona. Não é que eles publiquem. Nesse sentido, eles têm um sistema de política industrial que é, no fundo, bem diferente, mais competitivo do que é o nosso e do que são o europeu e o americano. O que acontece no caso dessa eletromobilidade é que em algum momento o governo central na China pega e declara, idealmente o próprio Xi Jinping diz: "Olha aqui, nós precisamos fazer avançar nessa área aqui de automóveis elétricos". Aí o secretário-geral na província diz: "Poxa, nós temos que fazer alguma coisa a respeito". Aí ele liga para os bancos da província, liga para as prefeituras e diz: "Escuta, o que é que nós vamos fazer?". Então cada um deles vai atrás de alguém para tentar atrair num processo muito

competitivo. E o resultado, hoje em dia, estima-se que haja cerca de 200 montadoras de veículos elétricos na China, num processo que começa, como eu disse, numa declaração de apoio ou de vontade. Mas é assim que funciona e existe muita competição; isso vai ter uma depuração ao longo do tempo. Isso gera para nós, eu acho, uma oportunidade e, de novo, sem ter acompanhado isso, eu acho que o governo brasileiro foi sábio em demandar a instalação de montadoras aqui para que não houvesse simplesmente um puro aumento do comércio ou das importações. Eu acho também que o processo de adoção de veículos elétricos no Brasil será bem mais lento e, muito possivelmente, não chegará ao grau de adoção que houve na China. Os chineses, em primeiro lugar, têm cidades muito grandes, um problema de poluição grande. Eles não têm a tradição de viajar de carro; viajam de trem. Uma das grandes limitações, pelo menos atualmente, para os veículos elétricos é a autonomia e, num país como o Brasil, isso aí não será fácil. Agora, eu acho positivo também que sejam eles a fazer esse esforço porque, de novo, os chineses têm uma escala que permite a eles, por exemplo, grandes avanços em baterias. Há notícias de que estariam prestes a ter baterias de sódio que possam ser recarregáveis muitas vezes, e isso é algo que pode revolucionar. Assim como no caso dos painéis solares e das turbinas eólicas, eles têm a capacidade doméstica de gerar escala e queda de preços de uma maneira que nós não teríamos, nem o Brasil, nem os europeus e, possivelmente, nem os EUA. Eu acho que isso é muito positivo. A outra coisa é que tem havido um certo elemento de subsídio nisso, não tanto quanto se acusa contra os chineses, mas há subsídio, e haverá, de novo, uma depuração dessas montadoras e muitas delas vão deixar de existir. Os chineses estão basicamente subsidiando também a instalação dessas montadoras no Brasil e a vantagem que haverá com a sua instalação é que elas acabam trazendo todo um ecossistema, como diz a FIESP, ou seja, virão outras empresas para fornecer para essas empresas. Isso poderá permitir, ao longo do tempo, o desenvolvimento de certas coisas nas quais o Brasil tem matéria-prima, como, por exemplo, terras raras e certo tipo de metal, e que, com essa demanda, poderá agregar muito mais valor do que se nós fôssemos fazer isso simplesmente por decisão própria nossa.

Pergunta

Então o senhor acha que nós conseguimos fugir da armadilha do neoextrativismo com essa entrada?

Resposta

Eu acho que a situação não está completamente resolvida; é uma situação dinâmica onde as tecnologias estão em evolução. Pode acontecer com o lítio, por exemplo, algo que aconteceu no passado, com areias monazíticas. Ou seja, se houver essa solução de baterias de sódio ou sabe lá o que poderá vir a acontecer, pode ser que haja projetos nossos nos quais a gente veja um grande potencial e depois sejam superados pela corrida tecnológica. Agora, eu espero que a gente utilize essas oportunidades. Como eu mencionei lá no começo, a agricultura brasileira escapou da armadilha do extrativismo. A agricultura brasileira tem tido ganhos de produtividade consistentes ao longo de décadas, e o produto agrícola hoje em dia embute muito mais tecnologia do que produtos industriais simples. Vale muito mais a pena vender laranjas do que suco de laranja, um exemplo clássico. Mas eu acho que, no caso, a China vai continuar sendo por algum tempo a grande fábrica, mas o fato de que ela busque se internacionalizar, como outros fizeram, como os próprios EUA fizeram ao longo do tempo, eu acho que é positivo, e o Brasil está bem-posicionado para isso pelo tamanho do mercado, e até por uma certa maturidade institucional que nós temos, pela oferta de matérias-primas. Eu sou otimista em relação a esse futuro.

Entrevistadora

E o senhor tem visto o Brasil já como um hub dessa exportação desses produtos?

Entrevistado

Eu acho que o potencial claramente está lá. Mas essas fábricas são muito recentes; elas ainda estão se instalando. Existe um desafio, que é o fato de que uma parcela muito importante do valor de um automóvel elétrico ser a bateria, e não sei em que momento nós começaremos a produzir as baterias. Existe um certo processo de maturação nisso. Houve um aumento muito grande no consumo de veículos elétricos pelo Brasil, mas ainda é um número limitado. A consolidação desse pólo industrial depende um pouco do que acontecerá com o mercado brasileiro. Isso passa por uma melhora até do nosso grid de energia. Nós temos todas as

condições de fazer isso, acho que estão sendo tomadas as medidas para evoluir nesse sentido, então eu continuo sendo otimista.

Pergunta

No campo da transição energética, de forma geral, o senhor considera que Brasil e China têm uma agenda de transição energética comum, não só compartilhada? E, se sim, por quais meios implementam essa agenda? Meios diplomáticos ou também jurídicos?

Resposta

Há uma convergência, eu acho que há uma superposição parcial. O Brasil tem vantagens em algumas coisas em relação à China, e a China tem vantagens em relação ao Brasil em outras. As vantagens da China são essa escala que permite a ela apostar em determinadas energias cujos processos industriais ainda são incipientes no mundo e que para o Brasil seriam muito mais difíceis. Agora, o Brasil tem mais diversificação de fontes do que a China. Nós temos um regime hidrológico mais favorável. A participação da energia hidrelétrica é muito maior. Nós temos o nosso potencial, até pluvial, é dezenas de vezes maior do que o chinês. Nós temos uma rede fluvial e, para a energia hidrelétrica, é muito melhor, e isso aí não é o caso da China. Só para comparar, eles têm a usina de Três Gargantas, que tem quase o dobro da capacidade de Itaipu, mas ela produz bem menos energia do que Itaipu, porque Itaipu tem um regime hidrológico muito mais positivo. O Brasil tem também essa capacidade de produção de biomassa relacionada ao potencial agrícola do país, que já tem grandes êxitos. A China produz isso também e ela também produzirá algumas dessas coisas onde existe possibilidade de cooperação e alguma sinergia, mas eles não são exatamente ou completamente convergentes. Isso faz com que haja, sim, um diálogo diplomático importante. Há cooperação na área acadêmica, há cooperação industrial, há diálogo entre ministérios de energia. Assim, a dinâmica tecnológica e a dinâmica econômica, no sentido de taxas de adoção e adaptação dessas energias às matrizes de cada um dos países, envolvem tantos elementos que é difícil tentar fazer alguma coisa de cima para baixo nisso. Não é que a gente vá fazer de novo um plano quinquenal sobre isso, mas vamos continuar com um diálogo que ocorre em várias instâncias e que é, em minha opinião, como tem que ser isso realmente.

Pergunta

E o que o Brasil poderia aprender mais com a China e vice-versa no campo da transição energética?

Resposta

Eu acho que a gente tem tido muita interação. A questão do aprendizado, claro que existe, e depende um pouco da matriz produtiva. Eu mencionei há pouco esse problema que nós temos tido no Brasil com o que se chama de curtailment de energia solar e eólica, em que se diz às usinas eólicas e solares: "olha, vocês parem de fornecer porque o grid não está em condições de absorver isso aí". Isso é um ponto que eu acho que nós precisamos superar. Eu não sei se é exatamente um problema em que o diálogo com a China possa contribuir muito. O impacto seria se nós resolvermos isso; nós poderemos atrair muito mais investimentos chineses ou projetos conjuntos com os chineses. Existem algumas coisas em que o Brasil poderia aproveitar justamente a sua vantagem competitiva, no caso de data centers, por exemplo. Data centers são extraordinariamente consumidores de energia e de água, duas coisas nas quais o Brasil tem um potencial quase insuperável em comparação com outros países. Essa é uma área na qual haverá outras tensões diplomáticas devido às grandes empresas tecnológicas americanas, que estão sujeitas a outro tipo de regulamentação. Isso aí poderá ser um desafio. Algumas áreas, como, por exemplo, a do biogás, é algo ainda incipiente, mas talvez tenha até um impulso grande por conta da redução na oferta do Golfo Pérsico, que provavelmente terá algum impacto em termos de preços. Essa é uma área na qual os chineses têm um certo desenvolvimento e nós temos tido grandes êxitos em processos industriais, processos tecnológicos, ou seja, acho que há muitas coisas ainda para se ver. Então, a possibilidade de recolocar energia na rede ou de fazer com que haja menos perdas na rede, há muitas coisas onde se pode trabalhar.

Pergunta

Embaixador, nós vamos agora nos encaminhar para a parte final da entrevista. Então é uma pergunta mais relativa a perspectivas. Quais são as agendas de potencial colaboração efetiva entre Brasil e China, seja no âmbito bilateral, plurilateral ou multilateral e, na sua opinião, e quais seriam as perspectivas de aprofundamento dessa relação?

Resposta

O multilateral requer toda uma outra conversa porque, embora haja uma certa convergência entre Brasil e China, todos os processos multilaterais estão muito complicados devido à posição dos EUA. Agora, no caso do bilateral propriamente dito, a gente avançou bastante ao longo do tempo. O Brasil foi muito impactado no início do processo de crescimento chinês pela rapidez com que a indústria chinesa acabou deslocando países médios como o Brasil de certos nichos de mercado. Nós fomos muito impactados com isso. Não fomos os únicos, muitos países passaram por uma certa primarização, inclusive Canadá e EUA. Eu acho que isso foi difícil, mas também a indústria brasileira que sobreviveu a esse processo se sofisticou e nós temos hoje em dia uma indústria que é mais madura, mais competitiva do que a gente tinha no passado. Num primeiro momento, a gente tinha uma certa resistência, inclusive uma dificuldade de entender como a China funciona, essa ideia de que é uma economia dirigida, ou seja, uma espécie de União Soviética, é muito diferente. Aliás, se eu fosse simplificar também, qual é o potencial da China para produtos brasileiros? Existem dois tipos de produtos: aqueles em que a gente tem uma vantagem de preço, que é o caso dessas commodities agrícolas e desses produtos agrícolas mais processados, em que, pela nossa competitividade de custo e pelo volume que nós somos capazes de produzir, nós temos e teremos por muito tempo o mercado garantido na China. É o caso da soja e do milho, por exemplo. O milho nós praticamente não exportávamos e nos tornamos um grande exportador para a China muito rapidamente, essas carnes, celulose, minério de ferro e algumas coisas dessas. O que não existia na China, e muitas vezes o Brasil pedia para a China, era: "Por favor, comprem mais produtos industriais, nós gostaríamos de diversificar". O que sim existe na China é um mercado para produtos que não competem por preço, mas competem por imagem. É um pouco assim como a alta moda, os produtos de luxo. Existe isso também, por exemplo, para cafés gourmets ou para pegar um produto chinês, é possível encontrar 1 kg de chá vendido por mais de 1.000 dólares. Como é que eles vendem isso? Não é porque ele seja tão melhor do que aquele que é vendido por 2 dólares, mas é porque ele tem toda uma história, ele é produzido numa região por descendentes dos "anjos" [método de produção do chá], que vieram lá e se instalaram, não sei o quê. O Brasil teria a possibilidade, com um grande esforço de marketing. Há casos de sucesso nisso, mas eles são uma parcela pequena. Agora, a gente vê como os

europeus basicamente fizeram isso ao longo do tempo com as suas marcas de luxo. A própria WEG, por exemplo, para pegar algo que é um pouco contraintuitivo, está tendo muito sucesso na China depois de passar 2 ou 3 anos investindo muito e buscando se posicionar no mercado. Então essas coisas que vão continuar sendo promissoras para o comércio brasileiro, para as exportações brasileiras para a China. Os produtos industriais chineses também estão passando por uma transição. Eles começaram com aqueles produtos mais baratos, nos pegaram nos anos 1990 e nos anos 2000 e, agora, estão competindo com produtos de alta qualidade, produtos eletrônicos, automóveis e tudo o mais. Acho que vai demorar para vermos a dominância chinesa nesses produtos diminuir. Agora, a economia, as leis da economia e o David Ricardo têm razão, ninguém pode produzir tudo da maneira mais competitiva possível. Então vai acabar havendo alguma especialização deles. O Brasil pode ser um parceiro nisso como destino de investimentos chineses e há muito potencial. E essas vantagens que nós mencionamos do Brasil, a vantagem ambiental, a riqueza de energia e a riqueza hídrica do Brasil tornam o Brasil muito atraente para investimentos, não só chineses, mas também de outros países. Então, eu acho que o relacionamento é muito promissor e que ele continuará a se diversificar. A gente tem que ter em mente que o poderio dessas empresas é algo que pode gerar situações preocupantes. Nós temos que nos preparar para lidar com isso, mas eu acho que, olhando para o que aconteceu ao longo dos últimos 20 anos, eu sou otimista em relação aos próximos 20 anos também.

Entrevistadora

Com o senhor falando, me lembrei da questão da Luckin Coffee na China.

Entrevistado:

E isso é uma das coisas. Por que a gente não faz uma Luckin Coffee? Ou seja, algumas dessas coisas, ou pelo menos com fornecedores. No caso do café, que é um produto no qual a classe produtora brasileira, de maneira geral, sempre foi muito conservadora, quando a gente buscava fazer atividades de promoção, eles diziam: "Ah, não, mas a gente vende para a Starbucks e aí eles vão ficar chateados com isso". Mas nota-se também uma classe nova, produtores brasileiros muito mais dinâmicos, que têm noção desse potencial que existe para

conquistar mercados com produtos de qualidade, com marca, e isso é uma coisa que tem acontecido nos últimos 10 anos. E isso é outro fator de otimismo, eu acho, para nós.