

16/05/2017 - 05:00

Estáter abre boutique em Pequim para aquisições

Por Graziella Valenti



Cotidiano para reuniões da Estáter, a partir de agora, com sócios na China: Tian Dong e Pércio de Souza, no Brasil, e Li Yong Hong, em videoconferência, ao fundo

No início dos anos 90, Pércio de Souza, mais tarde fundador da boutique de fusões e aquisições Estáter, e o chinês Li Yong Hong, então executivo de uma trading estatal, cruzaram oceanos e se deslumbraram com as diferenças entre Brasil e China. Jamais tinham imaginado que 25 anos depois se tornariam sócios na criação da Estáter China, um braço da empresa brasileira em Pequim, dedicado a identificar e estruturar compra e venda de controle e de participações de companhias entre os dois países.

A iniciativa da Estáter é reflexo direto das profundas mudanças vividas em ambos os países durante esse intervalo. Essa não é a primeira internacionalização da casa, que há cinco anos tem um escritório em Londres.

A Estáter China terá contrato social brasileiro e a Estáter Brasil será controladora com 70%. Os demais 30% serão de três sócios chineses - além de Li, Tian Dong e Yuan Woo. A atividade será conduzida a partir da interação entre o time do Brasil e um escritório de representação em Pequim, mas a subsidiária será registrada em Hong Kong.

"Há dois anos eu já pensava em explorar mais negócios com a China, mas não via sentido em fazer algo sem parceiros locais", contou Pércio ao **Valor**. "É importante a atuação conjunta para compreender melhor as empresas chinesas, especialmente as estatais."

A China vem liderando os movimentos de aquisições de companhias no Brasil. Foram os maiores compradores em 2016, com US\$ 13 bilhões, segundo dados da consultoria Dealogic. Neste ano, segue na frente. Os US\$ 5,6 bilhões acumulados até abril já equivalem quase a metade do ano passado.

Quando Li e Pércio trocaram de país, um quarto de século atrás, as empresas brasileiras e chinesas ainda estavam começando suas relações comerciais. Pércio, em sua viagem de férias, encontrou a China clássica das fotografias de então: um país no qual quase não via carros fora do grande centro de Pequim, as ruas estreitas eram lotadas por milhares de bicicletas, e onde os estrangeiros eram raros a ponto de despertarem olhares curiosos indisfarçáveis.

Li, que só sabia do Brasil "o futebol, o samba e a Amazônia", disse ao **Valor** ter ficado espantado com uma São Paulo coberta por edifícios, avenidas e cosmopolita quando chegou para explorar oportunidades de comércio para a trading na qual trabalhava. Morou no país até 2007. Envolveu-se tanto com as relações comerciais que participou da criação do Conselho Empresarial Brasil-China. Foi nessa temporada, dividida entre São Paulo e Espírito Santo, que aprendeu o português que agora volta a usar quase sem ferrugem.

As conversas que culminaram na Estáter China começaram há cerca de seis meses, após Pércio colocar grande foco em construir uma rede de relacionamentos tanto para negócios como para encontrar essa potencial parceria.

Depois de almoços, encontros, reuniões de fim de semana e pastel na feira com garapa em um domingo, Pércio foi então apresentado a Tian Dong, o primeiro contato daqueles que se tornariam seus novos sócios. Antes, conseguiu dois mandatos ligados à China, sobre os quais faz segredo absoluto.

A ponte até Tian foi construída com ajuda do imigrante chinês Paulo Xu, dono da fabricante brasileira de tablets e celulares DL.

Tian, que ficará no Brasil, já vive aqui desde o início dos anos 2000, quando veio para suceder Li na trading de commodities. O português de Tian tem a fluência de um chinês totalmente ambientado e que até o futebol incorporou em seus hábitos. Foi ele quem apresentou o brasileiro a Li e a Yuan - ambos vão continuar na China, agora no novo escritório.

O volume de fusões e aquisições entre os países é proporcional à realidade da balança comercial. A China é o maior parceiro do Brasil, com folga. De janeiro a abril, representou 22% do total corrente do nosso comércio internacional, com US\$ 25 bilhões - 25% das exportações e 17% das importações. As trocas de mercadorias com os Estados Unidos, segundo colocado, somam US\$ 16 bilhões até abril.

Foi só no começo de 2017 que Pércio voltou à China. "Quando cheguei, me surpreendi muito. Tudo completamente mudado. Pequim está bastante ocidentalizada e infestada de estrangeiros. O governo organizou e realizou uma grande reforma na economia. Apesar disso, a diferença cultural ainda é abismal."

Tian explicou que, atento ao que ocorreu com a Rússia, o governo mudou seu planejamento empresarial, ao longo dos últimos 20 anos. "No lugar de fazer uma privatização, implementou uma cultura de lucro nas estatais e de internacionalização, visando garantir o abastecimento do país e evitar ficar vulnerável perante a economia americana", disse ele. "O governo quer parceiro estratégico, não quer mais só vender produto."

O foco óbvio de interesse dos chineses no Brasil, portanto, são companhias de alimentos e commodities - irrigar a grande China. "As economias são muito complementares. A China tem muita poupança e déficit de matérias-primas, enquanto estamos em situação oposta", reforçou Pércio. Além disso, há grande interesse por projetos de infraestrutura no Brasil, com entendimento de que a eficiência logística reduz o custo final dos produtos. "Impressiona, nas visitas, ver como o governo planeja a atuação como uma grande empresa. Há uma estratégia na decisão de internacionalização. Não é crescimento pelo crescimento, apenas", conta Pércio.

As exportações brasileiras de soja, minério e petróleo tem a China como principal compradora - os três produtos somam 82% do valor no total corrente das relações, acumulado até abril. E de lá, o Brasil importa produtos manufaturados em geral, transmissores eletrônicos, circuitos eletrônicos, motores e suas partes, entre tantos outros.

A expectativa dos sócios chineses - todos atualmente dedicados à iniciativa privada - é contribuir para a rede de contatos, pois os acessos na China são muito baseados em confiança, e na compreensão cultural de ambos os mundos. Além da já conhecida necessidade de dar e receber o cartão de visitas segurando-o com as duas mãos e com os olhos atentos ao interlocutor, há muitas particularidades. As reuniões, na China, quase sempre têm registro fotográfico, uma paixão comum aos asiáticos. Além disso, é essencial levar um presente como cortesia, que não precisa ser caro mas ter uma história interessante que deve ser cuidadosa e detalhadamente contada.

Sobre a cultura e as expectativas para os negócios, Li explicou, participando de sua residência na China por videoconferência, que as companhias chinesas quase sempre vão almejar comprar o controle e muitas vezes 100% do capital da empresa alvo. "Eles sabem que precisam de brasileiro para tocar o negócio aqui, mas ainda se sentem inseguros sobre a gestão se não forem donos exclusivos", explicou. "É um processo. Ainda estão aprendendo que vão ter acesso às contas e à gestão mesmo se não forem majoritários", completa Tian. Ele enfatiza que as questões linguísticas muitas vezes são uma barreira subestimada.

Tian explica ainda que a China pode compartilhar com o Brasil o que aprendeu sobre processo industrial ao longo das últimas décadas. Segundo ele, houve desenvolvimento relevante durante a reforma da economia. "Deixou de ser verdade que o produto chinês é barato pelo custo baixo da mão de obra. O governo entendeu que a única coisa que traz crescimento contínuo é o uso da tecnologia a favor da eficiência dos processos. Entendemos disso."

Com carreira no exército e depois no setor de construção e engenharia, Yuan é o único da sociedade que não fala nem inglês, nem português. Durante um voo em que esteve sozinho com Pércio por algumas horas, sem nenhum dos demais para ajudar, o jeito foi conversar com o celular: o Google Tradutor permitiu que batessem um papo sobre negócios e conhecessem um pouco mais da vida privada um do outro.

A depender da animação dos novos sócios, negócios não faltarão. Li encerrou a descrição de sua carreira profissional afirmando que "começa agora, certamente, a fase mais interessante".