

Looking for Partners

Fund Manager of ex-IFC Staff Will Invest in Companies Seeking to Improve Governance

Capital Aberto, June 2008, page 60

Mike Lubrano, Carlos Botelho and Teresa C. Barger, ex-staff members of International Finance Corporation (IFC), the private sector arm of the World Bank Group, had an idea when they left that organization – apply their vast experience to managing an investment fund. So far, nothing new in that. Except that these are specialists in emerging markets and corporate governance issues that companies in such countries face.

“We want to be the first fund to take on the improvement of governance in companies across several regions of the world”, said Botelho. The firm, with headquarters in Washington, has been named “Cartica Capital.” Currently in the fund-raising phase, the plan is to operate like a private equity fund. After acquiring 20% to 25% of a company and a seat on the company’s board of directors, Cartica will participate in governance, exiting in approximately two years. This investment cycle is shorter than that of traditional private equity, but the exit will be the same – the stock market.

The group will not distinguish between public and privately-held companies. What is important, they say, is the agreement to work together as partners to improve the governance of the firm. “We distinguish ourselves by only working with companies that want our presence and our methodology”, said Mike Lubrano, a professional who assisted in the development of Bovespa’s Novo Mercado and similar listing segments elsewhere in the world.

Thirteen emerging markets will be analyzed by Cartica, but surprisingly China is not one of them. Although Chinese companies have governance problems, they are also over-valued, which diminishes their return potential. Mexico, another country missing from Cartica’s list of focus countries, remains outside because of a lack of receptivity towards corporate governance practices, according to the managers.

Brazil, with undervalued assets and appreciation for good market practices, is one of Cartica’s favorites. The managers view the retail market with fondness, since there is little consolidation with many family-owned firms. “Companies that will open their capital and that want to go to the stock market also interest us”, he notes. The market value of target companies will be between US\$ 100 million and US\$ 1 billion. (Marcelo Loureiro)

Em busca de sócios

Gestora de ex-consultores do IFC vai aplicar recursos em empresas que querem melhorar a governança

Mike Lubrano, Carlos Botelho e Teresa C. Barger, ex-consultores do International Finance Corporation (IFC), braço do Banco Mundial para o setor privado, tiveram uma idéia quando deixaram a organização: aplicar sua vasta experiência na gestão de um fundo de investimentos. Até aí, nada de novo no roteiro, não fossem eles especialistas em economias emergentes e nas questões de governança corporativa que as empresas desses países enfrentam.

“Seremos o primeiro fundo a atuar na melhoria da governança de empresas em várias regiões do mundo”, diz Botelho. A estrutura, com sede em Washington, recebeu o nome de Cartica Capital. Em fase de captação de recursos, o plano é atuar como um fundo de private equity. Após adquirir

de 20% a 25% da empresa e assento no conselho de administração, a Cartica entrará na gestão, de onde sairá em cerca de dois anos. O ciclo é mais curto que o private equity tradicional, mas a porta de saída será a mesma: a bolsa de valores.

O grupo não faz distinção entre empresa fechada ou aberta. O importante, dizem, é o compromisso do parceiro em melhorar a governança corporativa de seu negócio. “Nós nos diferenciamos por só entrarmos em companhias que queiram nossa presença e nosso método de trabalho”, diz Mike Lubrano, executivo que ajudou na elaboração do Novo Mercado da Bovespa e de outros segmentos de listagem parecidos pelo mundo.

Serão 13 os países emergentes analisados pela Cartica e, surpresa,

a China não está entre eles. Embora apresentem problemas de governança, as empresas chinesas estão valorizadas, o que diminui o potencial de retorno do investimento. O México, outra ausência na lista de emergentes, ficou de fora por ser pouco afeito às práticas de governança corporativa, segundo os gestores.

O Brasil, com ativos subvalorizados e apreço pelas boas práticas de mercado, é um dos favoritos do Cartica. Os gestores olham com carinho para o setor de varejo, pouco consolidado e com muitas empresas familiares. “Companhias que abrem o capital e outras que quase foram à bolsa também interessam”, avisa. O valor de mercado das empresas-alvo varia de US\$ 100 milhões a US\$ 1 bilhão. (Marcelo Loureiro) ■