

# 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) ■