



Carbone: primeiro passo após saída do BankBoston

LEONARDO WEN / FOLHA/IMAGEM

INVESTIMENTOS ESCOLHIDOS A DEDO

Nos novos *search funds*, um grupo de empresas é garimpado no mercado para receber capital — e presidentes

ISABELA BARROS

GERALDO CARBONE É HOJE um nome conhecido num mercado ainda inexplorado no Brasil. Durante nove anos, até o início de 2006, ele foi o principal executivo do BankBoston no país. Com a venda do banco para o Itaú, Carbone decidiu pegar a onda do emergente mercado de capital de

risco. Tornou-se o principal investidor do Hyde Park, um dos primeiros *search funds* "fundos de prospecção", numa tradução livre, do mercado financeiro brasileiro. Há poucos dias, o Hyde Park anunciou a compra, por meio milhão de reais, de 65% da Salles/BPO, empresa de terceirização de processos para bancos e seguradoras. O que diferencia uma empresa como a de Carbone dos demais fundos de private

equity é o nível de seletividade para a escolha das empresas e o grau de ingerência dos investidores na gestão do negócio escolhido. O gestor do fundo torna-se o principal executivo da empresa. O processo é acompanhado de um risco maior e da promessa de ganhos milagrosos — caso tudo dê certo, é claro. É o tipo de modalidade que só prospera em mercados financeiros desenvolvidos — mesmo nos Estados Unidos, onde foram criados no começo dos anos 80, eles ainda formam um pequeno nicho.

Ao contrário dos fundos de *venture capital*, que investem em vários negócios embrionários na esperança de lucrar muito com apenas um ou dois deles, os *search funds* fazem poucas apostas de uma só vez. O processo de escolha, por isso mesmo, deve ser rigoroso. É nessa etapa — a seleção de empresas que precisam de capital de gestão — que se encontram agora os demais *search funds* montados no Brasil. Um deles é o Semeia Prospecção de Negócios, criado em abril de 2005 pelo engenheiro Guilherme Passos, de 27 anos, juntamente com dois outros sócios. O fundo tem 10 milhões de reais para investir, mas ainda não encontrou a empresa ideal em suas áreas preferenciais: manejo florestal, aquíicultura e bens de consumo. "Queremos montar uma companhia grande. O importante é que esteja ligada com a imagem do Brasil", diz Passos.

Assim como nos Estados Unidos, no Brasil o perfil dos profissionais à frente dos fundos é de gente jovem com currículos brilhantes. Marília Rocca, de 33 anos, é uma das fundadoras da Solo Corp, criada há cerca de três meses. "Ninguém sai da faculdade direto para o posto de presidente. Mas no *search fund* isso é possível", diz Marília, que estudou na Columbia Business School, em Nova York, antes de passar cinco anos como presidente da Empreender Endeavor, ONG voltada para o incentivo da livre iniciativa. Para Patrick Arippol, brasileiro que trabalha como pesquisador no centro de estudos empreendedores da Escola de Negócios da Universidade Stanford, nos Estados Unidos, o desafio é vencer a desconfiança dos empresários diante desse novo formato de negócio. "Existe a idéia preconcebida de que esse tipo de operação não pode ser vantajosa para os dois lados", diz Arippol. "Isso tem de mudar." ■