

CARBONE

Ex-presidente do BankBoston inicia carreira solo no ramo de capital de risco e busca jovens empresas
Por Alexandre Teixeira

COMEÇA DO ZERO



CARBONE NO FUTURO ESCRITÓRIO: sua empresa ainda não tem nome e aluguel de espaço foi fechado quinta-feira

Geraldo Carbone, presidente do BankBoston até o último dia de vida do banco (1º de setembro último), está mudando de vida. E não é “só” porque a instituição que ele comandava foi adquirida pelo Itaú e incorporada ao Personalitê. Ainda ocupando uma sala no edifício-sede do Boston, mas já sem a gravata e o discurso cauteloso de banqueiro, Carbone contou à DINHEIRO que desde o ano passado – ainda

sem saber dos movimentos do Itaú – vinha planejando a virada. Suas perspectivas para 2006 eram completar dez anos na presidência do Boston e 50 anos de vida. Antecipando-se a uma possível crise existencial, contratou o *headhunter* Luiz Carlos Cabrera para fazer um planejamento estratégico que desse novo rumo à sua vida, dos 50 aos 65 anos. “Não queria mais que a carreira continuasse me levando”, justificou-se. Carbone não queria, por exemplo, sair do Brasil como executivo do banco. “Eu demando muita autonomia. Gosto de pegar coisas que não existem e fazer acontecer. E preci-

so de uma agenda diversificada”, enumera. Foi a partir desse diagnóstico que o negócio de *venture capital* surgiu em sua vida. Carbone está montando um negócio próprio, que tem como objetivo injetar capital de risco em empresas começando suas atividades ou precisando dar um salto para crescer.

A empresa ainda nem sequer tem nome. E somente na quinta-feira 16 estava prestes a ganhar uma sede, com o fechamento do contrato de aluguel de um escritório na zona sul de São Paulo. Mas já definiu um

“ Não quero investir em empresas que só querem capital. Prefiro aquelas em que possa agregar conhecimento”

foco de atuação. “Eu não quero investir em empresas que só querem capital. Prefiro aquelas em que eu possa agregar alguma coisa na gestão e até no *networking*”, delimita. A idéia é construir um portfólio de empresas sem pressa e, mais para a frente, dentro de três ou quatro anos, pensar o que fazer com ele. É o contrário da lógica dos fundos de *venture capital*, que têm um montante e um prazo definidos para investir, obter resultados e recuperar o dinheiro aplicado. “É desse modo que se fazem as maiores bobagens”, critica Carbone.

Seu vôo é solo, a não ser pela parceria com jovens administradores de empresas que hoje ajudam a buscar oportunidades de investimento, analisar empresas e, mais tarde, participarão da gestão das companhias que receberem os aportes. Não há fundos nem cotistas bancando as apostas. **A idéia é trazer para as empresas investidores que já tenham negócio no mesmo ramo. Não um sócio capitalista, desses que enlouquecem o empreendedor** ao

exigir elevados retornos em prazos curtos. Mas um parceiro estratégico, do tipo que sabe quem é quem no mercado, conhece as melhores práticas e pode apontar o caminho do sucesso para uma jovem empresa. Carbone será a garantia. “Esses potenciais investidores são pessoas que me conhecem e confiam em mim”, explica. “O gestor da empresa não sou eu, nem o meu time. Mas eu tenho experiência em administração e conheço gente para caramba.”

Carbone diz que não tem um modelo para sua firma, nem no País nem fora. “Esse tipo de coisa era mais comum no tempo das pontocom, com as incubadoras”, lembra. Como uma espécie de pontapé inicial, ele está investindo numa empresa de BPO (*Business Process Outsourcing*), ou seja, terceirização de processos internos das empresas. Nome e detalhes não são revelados. “São quatro profissionais ultragabaritados. Dois brasileiros e dois americanos”, diz. “Mas eles não são empresários, ao passo que eu sei como estruturar uma empresa.” Não se trata de um empreendimento de fundo de quintal. Mas de uma companhia para ter quatro mil funcionários em três anos.

Hoje, no Brasil, ter idéias e dinheiro para novos negócios não é mais o problema. Difícil é o tal “fazer acontecer”. A ló-

gica é que o País está crescendo e certas iniciativas novas vão deslanchar. O desafio é achar os empreendedores certos e trazer investidores do ramo até eles. “Estou mais focado em serviços do que em qualquer outra coisa”, diz Carbone. **Em seu radar, há muita oportunidade na área de B2B, ou seja, prestação de serviços para empresas. “Indústria não é meu cacoete, não sei fazer”, admite.**

Até três meses atrás, Carbone estava inteiramente dedicado ao processo de migração da equipe de profissionais do BankBoston para o Itaú, concluído em setembro. “Quería garantir que a transição das pessoas desse banco fosse a menos dolorosa possível”, limita-se a dizer sobre o assunto. Em outubro, ele saiu de férias. E neste mês está usando uma sala no Boston duas ou três vezes por semana. Quando se mudar para o novo escritório, levará com ele apenas sua secretária, a eficiente Sandra. Carbone fica no Conselho do Itaú e está aberto a mais um ou dois postos desse tipo. Diz que é importante manter vínculos com empresas grandes, uma vez que vai investir em pequenos negócios. No começo do ano, ele vai para Harvard, fazer um curso chamado “Como Tornar um Conselho Mais Eficiente”. De resto, adeus vida de executivo. Feliz vida de empreendedor. “Estou trabalhando até 11 horas da noite todo dia. Mas o ritmo quem dita sou eu.”

Finanças