

# O LUCRO AGORA É OUTRO

O Carlyle, segundo maior fundo de private equity do mundo, escolhe o Brasil para testar de maneira inédita o investimento em ONGs, seguindo a mesma lógica de seus negócios

LUIZA DALMAZO

**A** O CONTRÁRIO DO QUE É REALIDADE para a maioria dos mortais, investir quantias astronômicas de dinheiro representa uma tarefa corriqueira para os executivos do Carlyle. O fundo americano, segundo maior de private equity do mundo, investe 157 bilhões de dólares em mais de 200 companhias em aproximadamente 20 países. Ele está acostumado a comprá-las, melhorá-las e vendê-las com lucro alguns anos depois. Agora a operação brasileira do fundo se prepara para iniciar uma modalidade de investimento inédita até então — seguir o mesmo roteiro para investir em ONGs de educação, de acordo com a lógica de seus investimentos em empresas. Tudo começou no fim de 2012, quando o equatoriano Juan Carlos Felix, diretor do Carlyle no país, convenceu o chefe Bill Conway, cofundador da empresa, a criar o primeiro Instituto Carlyle no mundo. “Decidi que podíamos aplicar nossos recursos e rede de contatos em algo diferente”, diz Felix.

No início de maio, depois de um longo processo de seleção, que contou com mais de 200 ONGs, o instituto definiu o nome das três eleitas, que deverão receber cerca de 500 000 dólares por ano ao longo dos próximos cinco anos — o curso pré-vestibular para jovens de baixa renda CasDVest, em São José dos Campos, no interior de São Paulo, a Verdescola, que atua na Vila Sahy, em São Sebastião, no litoral paulista, e o Centro Educacional Assistencial Profissionalizante, localizado na cidade de São Paulo. Segundo especialistas, a quantia doada está muito acima da média. “As empresas costumam doar no máximo 200 000 reais a cada ONG”, diz Vera Masagão, presidente da Associação Brasileira das ONGs.

O prazo de cinco anos pelo qual cada uma receberá os aportes não foi definido aleatoriamente. O instituto nasceu com a ideia de levar o *modus operandi* dos fundos de private equity para o terceiro setor, e esse é o período que o Carlyle costuma ficar numa empresa depois que adquire uma partici-



**AULA NA ONG VERDESCOLA:** uma das três ONGs escolhidas pelo Carlyle

ALEXANDRE DUTRA/REUTERS

pação. Seguindo essa lógica, o relacionamento do instituto com as ONGs não se limitará ao repasse de dinheiro. No mundo dos negócios, os fundos cortam despesas, redefinem a estratégia e estabelecem metas de crescimento nas empresas nas quais investem para multiplicar seu valor de mercado. O Carlyle quer tornar as ONGs mais eficientes para que, depois de cinco anos, elas beneficiem um número maior de pessoas e saibam captar recursos para garantir sua sobrevivência.

Para ajudá-lo a arrecadar as cifras que prometeu investir, o Carlyle atraiu parceiros como o Bank of America Merrill Lynch, banco de investimento

bém a ampliação de nosso raio de atuação”, diz Maria Antonia Civita, fundadora e presidente do conselho consultivo da Verdescola. O plano do Carlyle é ter no portfólio do instituto cerca de dez ONGs. À medida que cada uma delas se tornar independente, com metas atingidas e autossuficientes na captação de recursos, os representantes do Carlyle deverão incorporar uma segunda leva de organizações.

“A iniciativa vai mudar o status das ONGs de educação no país”, diz João Fernando Vassão, diretor da agência Red Lion, do grupo de publicidade Publicis, que também ajudará as ONGs. É consenso que falta profissionaliza-

## INVESTIR, MELHORAR E SAIR

Como o Instituto Carlyle pretende reproduzir a lógica dos fundos de private equity em três ONGs brasileiras



Assim como capta dinheiro no mercado para comprar empresas, o Carlyle fará o mesmo para investir nas ONGs. Para isso, terá a ajuda do banco Bank of America Merrill Lynch. O plano é investir cerca de 500 000 dólares por ano em cada ONG



Na mesma lógica dos demais investimentos que faz, representantes do Carlyle irão ajudar as ONGs a se tornar mais eficientes. O fundo atraiu parceiros como o escritório de advocacia Pinheiro Neto e a consultoria McKinsey para assessorá-las



Num prazo de cinco a sete anos, mesmo período que costuma permanecer como sócio de uma empresa, o Carlyle planeja romper o vínculo com as ONGs. Com as metas atingidas, o fundo deverá procurar outras ONGs para investir

que passará o chapéu entre seus clientes. Já parceiros como a consultoria McKinsey, o escritório de advocacia Mattos Filho e a auditoria Ernst & Young Terco ajudarão o fundo a promover o choque de gestão.

No caso da Verdescola, ONG que oferece atividades educacionais a 450 crianças de famílias de baixa renda fora do horário escolar, a parceria permitirá, por exemplo, treinar e contratar profissionais — além de elaborar um plano estratégico e de indicadores de desempenho. “Esse apoio é uma grande inovação e será fundamental para darmos um salto de qualidade no nosso atendimento, possibilitando tam-

ção no terceiro setor do país. E ainda não são muitas as iniciativas com escopo semelhante ao do Instituto Carlyle. Uma delas é o Instituto C&A, braço social de um dos maiores varejistas de roupas do mundo, que investiu 6 milhões de reais de 2007 a 2012 para que 84 organizações brasileiras melhorassem sua gestão. Assim como o Carlyle, o Instituto C&A também deixa as ONGs quando se tornam capazes de seguir o próprio caminho. Para Felix, do Carlyle, a concorrência é bem-vinda. “No mundo dos negócios, o que nos move é a competição”, diz. “No instituto, porém, quanto mais gente se juntar a nós, melhor.” ■