

ROTA DO BILHÃO

*Como os 10 homens mais ricos do
mundo chegaram lá*

POR
NAIANA OSCAR
NATÁLIA GÓMEZ





Caro leitor,

Sempre que vejo a lista de bilionários alguns questionamentos vêm à minha cabeça. Como eles chegaram lá? Foi um caminho fácil ou difícil? O que os donos das maiores fortunas do planeta têm em comum? Eles podem nos ensinar alguma lição? E mais: podemos nós, reles mortais, sonhar em chegar ao topo?

O Seu Dinheiro foi a fundo investigar a trajetória dos 10 homens mais ricos do mundo na série especial Rota do Bilhão. Alguns vieram de famílias de alta renda, estudaram em boas universidades e aprenderam sobre negócios com os pais. Outros vieram realmente de baixo. Amancio Ortega, por exemplo, largou a escola aos 12 para trabalhar em uma fábrica de camisas. Larry Elisson foi deixado por sua mãe na casa de tios antes de completar um ano e cresceu na periferia de Chicago.

Nenhum deles herdou seus bilhões. Todos construíram sua própria fortuna.

Suas histórias mostram que não há apenas uma razão que faz um bilionário. É uma mistura de visão de oportunidade, atitude, estratégia e boa execução de um plano de negócios. Há também uma pitada de frieza e até um pouco de sorte.

Este ebook reúne a história dos maiores bilionários do mundo e revela como eles construíram seu patrimônio. Ele também conta o que eles fizeram quando chegaram ao topo, no que investem suas fortunas e como o dinheiro mudou suas vidas.

Espero que você possa se inspirar e tirar boas lições.

Bom proveito!

Um abraço

Marina Gazzoni
Editora-chefe do Seu Dinheiro

ÍNDICE

As fortunas a seguir são relativas ao ranking de 2019 da revista americana Forbes. Publicada em março, a lista não reflete oscilações posteriores

#10 Larry Page



US\$ 50,8 bilhões

Pg. 05

#9 Michael Bloomberg



US\$ 55,5 bilhões

Pg. 11

#8 Mark Zuckerberg



US\$ 62,3 bilhões

Pg. 16

#7 Larry Ellison



US\$ 62,5 bilhões

Pg. 23

#6 Amancio Ortega



US\$ 62,7 bilhões

Pg. 29

#5 Carlos Slim

 *US\$ 64 bilhões*

Pg. 35

#4 Bernard Arnault

 *US\$ 76 bilhões*

Pg. 42

#3 Warren Buffett

 *US\$ 82,5 bilhões*

Pg. 48

#2 Bill Gates

 *US\$ 96,5 bilhões*

Pg. 54

#1 Jeff Bezos

 *US\$ 131 bilhões*

Pg. 61



#10

Larry Page



Idade:

46 anos

Fortuna:

US\$ 50,8 bilhões

Principal Negócio:

Google



Ele criou o Google, ama carros voadores e tem o salário de US\$ 1

Se você não sabe quem é Larry Page e pretende descobrir, vai acabar encontrando a resposta justamente na ferramenta mais importante que ele já criou: o Google.

Aos 46 anos, com uma fala suave e personalidade discreta, o fundador do maior site de pesquisas da história é atualmente o décimo homem mais rico do mundo, segundo a lista de 2019 da revista Forbes. Com fortuna estimada em US\$ 50,8 bilhões, ele trabalha na empresa que criou pelo salário de US\$ 1.

Nascido em 26 de março de 1973 em Michigan, nos Estados Unidos, Page é filho de um casal de professores da Universidade de Michigan, e sempre teve interesse por computadores. Desmontar máquinas e montá-las novamente era uma diversão para o jovem Larry, que queria entender como elas funcionavam. Outro hobby da juventude era tocar o saxofone.

Aos 12 anos de idade, o pequeno gênio leu a biografia de Nikola Tesla, um inventor que morreu sem dinheiro algum, e com isso aprendeu uma lição que gosta de compartilhar: “inventar não é o suficiente, você tem que levar para as pessoas e ter certeza de que elas podem utilizar”. Para ele, ter criado o Google foi uma forma de ajudar a melhorar o mundo, ao organizar toda a informação disponível para que fosse útil na vida das pessoas.

Apesar do grande impacto que a ferramenta teve na internet, Page gosta de dizer publicamente que o seu trabalho não está concluído e que a próxima barreira está em desenvolver a inteligência artificial. “O trabalho não está terminado. Hoje a computação é uma bagunça, seu computador não sabe onde você está, o que você está fazendo e o que você já sabe”, afirmou em uma entrevista no TED2014.

Fazer os computadores compreenderem o contexto é um dos objetivos que motivam o empresário nos dias de hoje. Outra paixão é melhorar os sistemas de transporte, desenvolvendo carros voadores e carros que dirigem sozinhos. “Em Los Angeles metade do espaço é ocupado com estacionamentos e estradas, e é loucura usarmos o espaço dessa maneira”, disse na mesma entrevista.

Tudo começou (literalmente) com um sonho

A jornada de Page começou quando ele foi para Stanford para fazer um doutorado, e conheceu o colega Sergey Brin, em 1995, com quem criaria o Google. Curiosamente, a semente para a criação do site mais acessado do mundo veio em um sonho.

Segundo o empresário conta, aos 23 anos ele acordou de um sonho se perguntando se poderia “baixar” toda a internet. A partir disso, passou a trabalhar em uma maneira de classificar as páginas da internet por seus links de entrada, e não de acordo com a quantidade de palavras compatíveis com a busca.

Com isso, as páginas eram listadas de acordo com a sua relevância. Ajudado pelo sócio, em 1996 ele criou um mecanismo de busca que foi batizado inicialmente de BackRub.

O nome foi alterado para Google pouco tempo depois, com a missão de organizar toda a informação disponível no mundo e torná-la acessível e útil. A partir deste momento, em 1998, o Google começou a chamar atenção não apenas da comunidade acadêmica, mas também de investidores do Vale do Silício.

Em agosto de 1998, o cofundador da Sun, Andy Bechtolsheim, deu um cheque de US\$ 100 mil para a empresa, permitindo que a equipe saísse de um dormitório para o seu primeiro escritório, que ficava em uma garagem no subúrbio de Menlo Park, Califórnia. O imóvel era de Susan Wojcicki, que foi a 16ª funcionária do Google e atualmente comanda o Youtube.

Em 2018, para comemorar os 20 anos de sua fundação, a empresa divulgou imagens tridimensionais para os fãs fazerem um tour virtual na famosa garagem cheia de computadores velhos, uma mesa de ping pong e um tapete azul.

Atualmente, o Google tem mais de 60 mil funcionários em 50 países e é dona de outros ícones da era da informação: o Android e o Youtube. A compra do YouTube por 1,65 bilhão de dólares, em 2006, foi um dos momentos mais marcantes para o Google em termos de aquisições.

Page foi CEO do Google até 2001, quando passou o bastão para Eric Schmidt. Assim como os cofundadores do Google, Schmidt era um frequentador assíduo do festival de arte Burning Man, o que foi decisivo na

sua nomeação para o cargo.



Larry Page é um dos entusiastas de carros voadores - Imagem: Shutterstock

Conhecido por não gostar muito de lidar com pessoas, Page foi retomar o cargo somente em 2011, ficando na posição até 2015, quando o Google passou por uma reestruturação.

A empresa passou a ficar sob a holding Alphabet, assim como outras subsidiárias, e Page virou o CEO da Alphabet. Entre as empresas que fazem parte da Alphabet está a Waymo, que desenvolve carros que dirigem sozinhos, e a Sidewalk Labs, que trabalha em soluções digitais para problemas urbanos.

Enquanto muitos bilionários gostam de usufruir a fama e o luxo que o dinheiro pode comprar, Page não gosta de ostentar riqueza e prefere viver em harmonia com a natureza. Para isso, mora com a família em uma mansão ecológica em Palo Alto, com painéis solares e um jardim no telhado, e dirige um carro elétrico.

Não por acaso, ele é amigo íntimo de Elon Musk, CEO da Tesla Motors, empresa especializada em carros elétricos, e também é investidor da empresa.

Discreto sobre sua vida pessoal, um dos poucos detalhes revelados pelo executivo foi o seu quadro de paralisia nas cordas vocais, condição que faz a sua voz ser mais suave que o normal, o que gera dificuldades para fazer discursos muito longos.

Em 2007, ele se casou com a cientista Lucinda Southworth, em uma festa com 600 convidados em uma ilha no Caribe, com a presença do fundador do grupo Virgin, Richard Branson, que foi padrinho de Page. Eles continuam casados e têm dois filhos. Apesar de viver uma vida relativamente simples para um bilionário, Page se permite alguns luxos. Ele é dono de um iate de US\$ 45 milhões, com direito a jacuzzi e heliponto, comprado em 2011.

Carros voadores, água em asteroides e livros infantis

Mas nem só de mecanismos de busca vive o fundador do Google. Outra paixão do empresário são os carros voadores. Ele é investidor da Kitty Hawk, uma startup que desenvolve este tipo de projeto, e da Zee.Aero, que desenvolve novos meios de transporte considerados revolucionários. Outros investimentos foram feitos na empresa Planetary Resources, que procura água em asteroides, e na Twigtale, startup de livros infantis.

No comando da Alphabet, ele segue em busca de projetos nos quais acredita. De acordo com o bilionário, sua grande motivação para trabalhar no Google é a sensação de estar trabalhando em algo “realmente importante”. “Quando você está literalmente mudando o mundo, levantar de manhã e ir ao escritório é muito fácil e também muito divertido.”

Para ele, criar coisas que ainda não existem e materializar como será o futuro é o grande desafio que deveria mover as empresas, mas a maioria está concentrada em trabalhar da mesma forma que 20 ou 50 anos atrás. “Não é disso que precisamos, mas sim de mudanças revolucionárias.” Como fazer isso? Da mesma forma que o Google foi criado: trabalhando em algo que ninguém está pensando ainda.



Lawrence Page

Idade: 46 anos

Nacionalidade: Norte-Americano

Fortuna: US\$ 50,8 bilhões



Como ficou bilionário

Ao fundar o site de buscas Google

Como começou

Criado em uma família especializada em computação, sempre teve interesse em criar coisas novas. Foi no doutorado em Stanford que conheceu o parceiro Sergey Brin, com quem criaria o Google.



Grande sacada

Teve um sonho, aos 23 anos de idade, e acordou se perguntando se poderia "baixar" a internet toda. A partir daí, criou uma forma de catalogar os sites e criou um mecanismo de busca chamado BackRub, que depois passaria a se chamar Google. O grande diferencial do Google era catalogar as páginas de acordo com a sua popularidade, o que fez dele o principal mecanismo de buscas do mundo.



Curiosidade

Page acredita que seu propósito é melhorar o mundo e que o papel do Google é organizar toda a informação disponível para que seja útil para as pessoas. Ele sonha em criar carros voadores e que dirijam sozinhos.



Moral da história

Pensar em algo que ainda não existe é a chave da inovação. Foi assim que Page conseguiu mudar o relacionamento das pessoas com a internet, e é assim que ele continua a planejar o futuro do Google, apostando em tecnologias nas quais ninguém pensou ainda.

#9

Michael Bloomberg



Idade:
77 anos

Fortuna:
US\$ 55,5 bilhões

Principal Negócio:
Bloomberg

Seu sobrenome virou marca em Wall Street e no partido democrata americano

Se você já esteve em uma corretora de valores, fundo ou banco de investimento em qualquer lugar do mundo, deve ter visto os famosos terminais da Bloomberg, que oferecem informação financeira em tempo real.

Por trás desta marca está um dos homens mais ricos do mundo, conhecido não apenas pela bem-sucedida jornada como empresário mas também como ex-prefeito de uma das maiores cidades do mundo.

Trata-se do bilionário Michael Bloomberg, nono homem mais rico do mundo segundo a lista de 2019 da Forbes, dono de uma fortuna de U\$ 55,5 bilhões.

Como vários nomes desta lista, ele também começou do nada. Nascido em Massachusetts em 14 de fevereiro de 1942, em uma família de classe média, Bloomberg estudou engenharia mecânica na Universidade Johns Hopkins, e pagou pelos seus estudos com crédito universitário e trabalhando como atendente em um estacionamento.

Depois de se formar, fez um MBA na Universidade de Harvard e foi contratado por um banco de investimentos de Wall Street, o Salomon Brothers, em 1966. Lá, ele subiu a escada corporativa rapidamente e chegou a se tornar sócio.

Quando a Salomon foi vendida, em 1981, ele foi demitido e usou os US\$ 10 milhões que havia recebido na rescisão contratual para investir um negócio próprio, que se tornaria a Bloomberg LP, uma das maiores empresas de comunicação do mundo e que oferece conteúdo e ferramentas para o mercado financeiro.

Quando começou, a companhia se chamava Innovative Market Systems e funcionava em um escritório de uma sala. Rebatizada com seu sobrenome, a Bloomberg tem cerca de 20 mil funcionários em 120 países e receita anual de US\$ 10 bilhões. O império é praticamente todo dele. Ou melhor: exatamente 88% da companhia.

Não bebe café? Então toma chá

O que mais impressiona na história de Bloomberg é a forma com que ele

captou o seu primeiro cliente, o banco Merrill Lynch, no final de 1982. Segundo o relato contido no livro *Getting There: The Book of Mentors*, de Gillian Zoe Segal, todas as manhãs durante um ano, ele comprava dois copos de café e de chá para viagem – sendo um com leite e o outro sem – e passeava pelos corredores do banco.

“Eu via alguém no escritório, às 6h30 da manhã, lendo jornal ou trabalhando. Eu apenas me aproximava e dizia, com licença, sou Mike Bloomberg. Estou tentando construir um relacionamento com o Merrill Lynch porque estou tentando vender um produto que estou construindo e trouxe um copo de café para você”.

Quando a pessoa não queria conversar, respondia “não bebo café”, e então ele respondia “então tome um chá”. Foi assim que Bloomberg criou um relacionamento com o presidente do banco e conseguiu o aval para fechar seu primeiro negócio. A moral da história, segundo o próprio Bloomberg, é que dificilmente alguém vai te rejeitar se você tiver um copo de café ou chá a tiracolo para oferecer.

Homem de negócios na política

Além de conquistar uma carreira de sucesso no meio corporativo, Bloomberg também se destacou no âmbito governamental. Entre 2002 e 2013, ele foi prefeito de Nova York. Nesta posição, um dos seus grandes desafios foi ajudar a cidade a se reerguer dos atentados de 11 de setembro de 2001. Também foi sob sua gestão que ocorreu a crise financeira de 2008, e foi por causa da crise que ele propôs o terceiro mandato.

Uma das iniciativas de Bloomberg que mais chamou atenção na prefeitura foi o fato de que ele recebia apenas 1 dólar de salário para comandar Nova York, e todas as suas despesas relativas ao cargo eram bancadas por ele mesmo, inclusive a manutenção dos grandes aquários que ele tinha em seu gabinete (ele adora aquários).

Ele também ficou famoso por voar em jatinhos e helicópteros de sua propriedade para exercer a função pública, e por ter renunciado à residência oficial e gastado US\$ 5 milhões para renová-la.

Entre as bandeiras do bilionário estão o controle à venda de armas, os direitos das mulheres e questões sobre mudanças climáticas.

Como prefeito de Nova York, ficou conhecido por banir o cigarro em lugares

de trabalho e espaços como bares e restaurantes e por proibir a venda de refrigerantes em tamanho grande, mas também por deixar a cidade mais segura e limpa, com mais áreas verdes e ciclovias.

Os críticos apontam, no entanto, que a cidade ficou mais desigual depois da sua administração.

Ao deixar a prefeitura, em 2013, ele retornou para a Bloomberg, e passou a se dedicar à filantropia por meio da Bloomberg Philanthropies, focada nas áreas de saúde pública, arte, cultura, meio ambiente, educação e inovação governamental. O empresário afirma ter doado US\$ 6 bilhões para várias causas e organizações. Em 2018, a Bloomberg Philanthropies distribuiu US\$ 767 milhões.

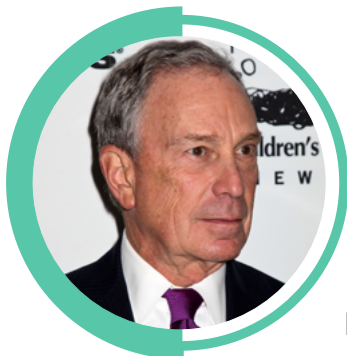
'Ar\$enal' contra Trump

Por ser um ferrenho opositor de Donald Trump, houve muita especulação no mercado sobre a possibilidade de Bloomberg se candidatar à presidência em 2020.

No entanto, o empresário declarou que não pretende concorrer e que deve se concentrar em organizar e financiar a oposição. Ele está disposto a gastar pelo menos US\$ 500 milhões para impedir a vitória de Trump.

Pai de duas filhas, Emma e Georgina, o empresário teve dois longos relacionamentos. Um com a ex-mulher Susan Brown, de quem se divorciou em 1993, e outro com a atual Diana Taylor, que conheceu em 2000.

Além de trabalhar duro, o nono homem mais rico do mundo também gosta de investir no setor imobiliário. Estima-se que ele tenha 12 a 15 casas ao redor do mundo, incluindo Nova York, Londres e nas Bermudas. Sua residência principal fica em Manhattan, e ele também tem uma casa nos Hamptons, um famoso reduto de fim de semana dos ricos próximo a Nova York.



Michael Bloomberg

Idade: 77 anos

Nacionalidade: Norte-Americano

Fortuna: US\$ 55,5 bilhões



Como ficou bilionário

Ao fundar a empresa de informações financeiras Bloomberg

Como começou

De origem humilde, trabalhou em um estacionamento e tomou crédito estudantil para conseguir se formar como engenheiro. Após anos trabalhando em Wall Street, acabou sendo demitido e decidiu abrir seu negócio próprio com os 10 milhões de dólares que possuía.



Grande sacada

Ao perder um emprego que amava aos 39 anos, o empresário começou um negócio do zero. Para captar o seu primeiro cliente, o banco Merrill Lynch, ele passou quase um ano levando café e chá para os seus funcionários.



Curiosidade

Foi o prefeito de Nova York por três gestões sem receber salário, e é um ferrenho opositor de Donald Trump



Moral da história

Ninguém vai te rejeitar se você tiver algo em troca para oferecer, mesmo que seja apenas café ou chá. O importante é ser consistente e não desistir diante de algumas negativas.

#8

Mark Zuckerberg



Idade:
35 anos

Fortuna:
US\$ 62,3 bilhões

Principal Negócio:
Facebook

Ele conectou mais de 2 bilhões de pessoas, mas é chamado de líder ‘ditador’

Diante de uma plateia de formandos de Harvard, em 2017, ele se definiu como um estudante que começou em um alojamento universitário criando “uma comunidade por vez” e disse que vai continuar fazendo isso até conectar o mundo inteiro. Aos 35 anos, acumulou US\$ 62,3 bilhões e ficou na 8ª posição do ranking de bilionários de 2019 da revista Forbes. Na sua rota do bilhão, Mark Zuckerberg deixou para trás antigos parceiros que o apoiaram no início do projeto e viu seu negócio virar o centro de uma discussão sobre privacidade e uso de dados na internet.

Foi em 2004 que o então aluno de Harvard criou a maior rede social do mundo, aos 19 anos de idade. Hoje, apenas 15 anos depois, 2,38 bilhões de pessoas são usuárias mensais do Facebook, que também é dono das redes Instagram e Whatsapp. Em 2018, a empresa faturou US\$ 55 bilhões e lucrou US\$ 25 bilhões.

Nascido em uma família de alta renda, em Nova York, sempre teve facilidade para criar inovações digitais. Uma das suas criações, aos 11 anos de idade, foi um chat que conectava todos os computadores da sua família. No ensino médio, criou o Synapse, programa que sugeria músicas aos usuários de acordo com suas preferências musicais.

Na faculdade, antes de desenvolver o Facebook, ele criou o Facemash, que comparava fotografias de estudantes mulheres para determinar qual era a mais atraente. A invenção causou polêmica e quase custou a expulsão de Zuckerberg de Harvard. Depois do Facemash, foi a vez do Facebook. Inicialmente, a rede social era limitada aos usuários de Harvard, mas passou a ser ampliada para outras universidades antes de se espalhar por todo o mundo.

Amigos, amigos, negócios a parte



Os gêmeos Cameron e Tyler Winklevoss - Imagem: Shutterstock

As peripécias do jovem prodígio foram descritas no filme “A Rede Social”, de 2010, que ganhou três estatuetas no Oscar. O filme mostra alguns personagens que fizeram parte do começo do Facebook e que Zuckerberg retirou do negócio ao longo do tempo, como os gêmeos Cameron e Tyler Winklevoss.

Antes da criação do Facebook, eles haviam contratado Zuckerberg para desenvolver uma rede social para Harvard, e acusaram o estudante de roubar a sua ideia. A briga foi parar na Justiça, e eles acabaram recebendo US\$ 65 milhões em um acordo judicial. Para quem ficou com pena dos gêmeos, aqui vai uma boa notícia. Em 2017, eles se tornaram bilionários graças a investimentos em criptomoedas.

Outro ator que começou como principal e virou coadjuvante foi o brasileiro Eduardo Saverin, melhor amigo de Zuckerberg em Harvard. Embora fosse o cofundador do Facebook, com o passar do tempo acabou sendo excluído do negócio, e teve sua participação acionária diluída de mais de 30% para os atuais 2%. Ele também firmou um acordo, mas o valor recebido por Saverin nunca foi revelado. Mas assim como os gêmeos, Saverin teve seu final feliz. Fundou uma empresa de capital de risco, e hoje também está no clube dos bilionários graças à sua pequena fatia na rede social.

O criador do Napster, Sean Parker, foi outro que chegou a orbitar ao redor

de Zuckerberg e ajudou o Facebook a se tornar uma empresa de verdade. Acabou saindo da empresa devido a um escândalo envolvendo o uso de drogas. Nestes episódios, fica claro que o fundador da maior rede social do mundo não tem muita dificuldade de se desapegar dos amigos, desde que seja o melhor para o negócio.

O que você faz com meus dados, Zuck?

Se os problemas com os antigos sócios ficaram para trás, novas pedras apareceram no ano passado no caminho do dono do Facebook. Seu negócio é alvo de calorosos debates sobre como devem ser tratados os dados pessoais dos usuários da rede social. Afinal, estas informações formam um enorme banco de dados que vale ouro para os anunciantes do Facebook e serviram para rentabilizar o negócio - e encher o bolso de Zuckerberg.

O dilema é bem simples. A lucratividade do Facebook só é possível graças às informações coletadas sobre os usuários, permitindo a criação de propagandas direcionadas para públicos específicos. No entanto, é justamente este enorme conjunto de informações que mais preocupa governos e cidadãos, pois não há garantias sobre como estes dados serão tratados.

Esse problema veio à tona no ano passado e ganhou os holofotes no mundo todo, no escândalo da Cambridge Analytica, assessoria política que dirigiu a campanha digital de Donald Trump em 2016. Na ocasião, informações privadas de 87 milhões de pessoas foram coletadas sem consentimento no Facebook por meio de um teste psicológico que circulava na rede social. O empresário teve que se explicar ao Congresso norte-americano em abril de 2018. Ele admitiu que há problemas de proteção de dados e disse que a empresa investiria em medidas para reforçar a sua segurança.

Além de gastar saliva se explicando para autoridades, o CEO do Facebook teve de dar uma resposta aos usuários e acionistas da empresa. A companhia revisou sua política para aumentar o rigor com o controle dos dados. O grande desafio é adotar boas práticas sem perder a atratividade do negócio como plataforma de marketing.

O escândalo da Cambridge Analytica deu combustível à outra crítica recorrente contra Zuckerberg: o acúmulo de funções na empresa. Ele é, ao mesmo tempo, fundador, acionista, CEO e presidente do conselho do Facebook. Alguns investidores pediram formalmente que ele renunciasse ao cargo de presidente do conselho e mantivesse sua atuação como executivo.

Chegaram a acusar a gestão de Zuckerberg de “ditadura” e pedem por um comando que justamente questione e fiscalize as decisões do principal executivo da empresa.

O problema é que tirar Zuckerberg do comando do Facebook à força é praticamente impossível. Ele criou uma estrutura societária na qual ele tem a maioria das ações com poder de voto na companhia. Ou seja: nem que todos os minoritários se juntem podem vencê-lo numa eventual disputa de poder entre os sócios do Facebook.

Robô da internet

Casado com a ex-colega de Harvard Priscilla Chan, com quem tem duas filhas, Zuckerberg é conhecido por um estilo de vida relativamente simples. Seu casamento, em 2012, foi uma festa surpresa, que os convidados achavam se tratar da festa de formatura de Priscilla.

Assim como outro ícone da tecnologia, Steve Jobs, Zuckerberg tem um estilo despojado. Costuma vestir jeans, camiseta e moletom, e chama atenção ao dirigir carros comuns para a classe média dos Estados Unidos, como um Honda Fit e um Acura TSX. Fã dos filmes Guerra nas Estrelas, Zuckerberg é apenas “Zuck” para os mais próximos.

Apesar de ser admirado por muitos, o empresário costuma sofrer críticas devido à sua personalidade um tanto enigmática e introvertida, o que deu origem ao apelido nada carinhoso de “robô” na internet.

Uma outra curiosidade sobre Zuckerberg acabou favorecendo a escolha do azul para a identidade visual do Facebook. Ele é daltônico e azul é a cor que ele melhor consegue distinguir.

Não vende...

Um traço marcante na sua trajetória é a inabalável confiança em seu negócio, o que ficou evidente quando várias empresas tentaram comprar o Facebook, sem sucesso. Um caso emblemático foi a oferta de US\$ 1 bilhão feita pelo Yahoo em 2007. Ao contrário do que muitos recomendaram, Zuckerberg não quis vender o negócio por acreditar que ele valia muito mais do que isso.

A história mostrou que ele estava certo. Anos depois a Microsoft pagou US\$ 240 milhões por uma fatia de 1,6%, o que avaliou o Facebook como uma

empresa de US\$ 15 bilhões. A abertura de capital da empresa, ocorrida em 2012, foi o maior IPO de uma empresa de internet já realizado até então, e o sétimo maior da história mundial. Na ocasião, a empresa captou US\$ 16 bilhões no mercado.

...mas compra até ilha

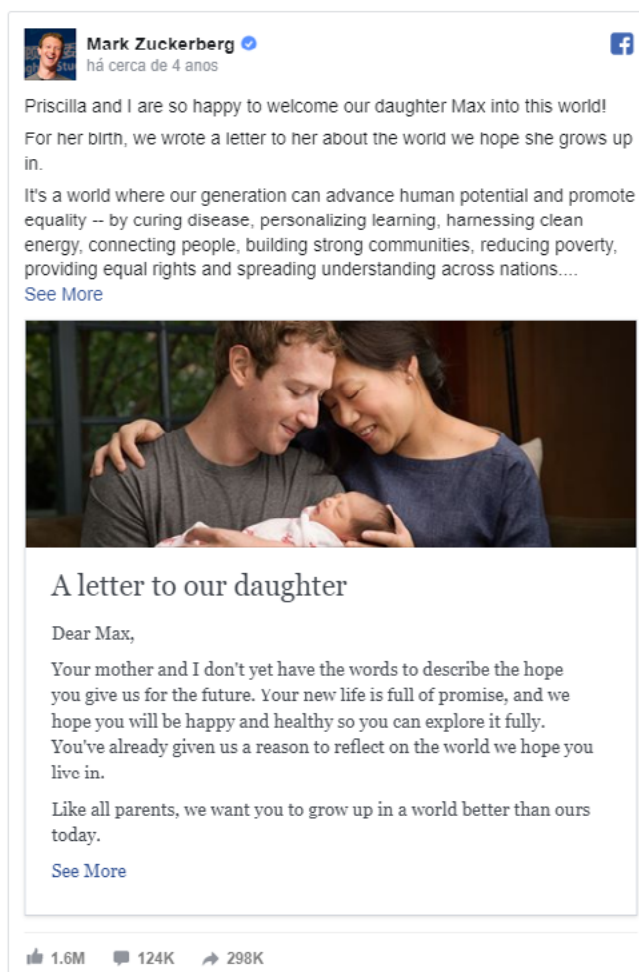
Apesar do sucesso, nem só de Facebook vive o seu fundador. Entre outros investimentos do empresário estão a startup de educação Panorama Education, a empresa de inteligência artificial Vicarious e a startup de softwares Asana. Assim como vários outros bilionários, Zuckerberg também gosta de investir no ramo imobiliário. Uma das iniciativas mais comentadas sobre ele foi a compra das casas dos seus quatro vizinhos em Palo Alto, na Califórnia, para ter maior privacidade. Outra tacada foi a compra de uma parte de uma ilha havaiana por US\$ 100 milhões.



Ele também participa do grupo de lobby político FWD.us, que tem como objetivo influenciar decisões relativas a educação e imigração.

Vai doar quase tudo

Mark e Priscilla seguiram os passos do casal Bill e Melinda Gates e criaram uma instituição filantrópica, a Chan Zuckerberg Initiative. Os principais projetos são nas áreas de saúde, educação e ciência.


Em 2015, após o nascimento de sua primeira filha, Max, o casal anunciou que pretende doar até 99% de suas ações do Facebook à entidade. Tudo será feito gradativamente, logo, Zuckerberg não perderá o controle do Facebook tão cedo.



Mark Zuckerberg  há cerca de 4 anos 

Priscilla and I are so happy to welcome our daughter Max into this world! For her birth, we wrote a letter to her about the world we hope she grows up in.

It's a world where our generation can advance human potential and promote equality -- by curing disease, personalizing learning, harnessing clean energy, connecting people, building strong communities, reducing poverty, providing equal rights and spreading understanding across nations.... [See More](#)






A letter to our daughter

Dear Max,

Your mother and I don't yet have the words to describe the hope you give us for the future. Your new life is full of promise, and we hope you will be happy and healthy so you can explore it fully. You've already given us a reason to reflect on the world we hope you live in.

Like all parents, we want you to grow up in a world better than ours today.

[See More](#)

 1.6M  124K  298K



Mark Zuckerberg

Idade: 35 anos

Nacionalidade: Norte-Americano

Fortuna: US\$ 62,3 bilhões



Como ficou bilionário

Ao fundar o Facebook

Como começou

Aluno brilhante, sempre teve facilidade para criar inovações tecnológicas. Estudava em Harvard quando criou o Facebook, em 2004, inicialmente aberto apenas para estudantes da universidade.



Grande sacada

Apostou em manter a sua participação na empresa mesmo quando gigantes de tecnologia fizeram ofertas consideradas agressivas pelo mercado. O Yahoo, por exemplo, ofereceu 1 bilhão de dólares pelo Facebook em 2007, e foi rejeitado pelo jovem fundador.



Curiosidade

Com a personalidade introvertida e enigmática, Zuckerberg foi implacável na hora de eliminar parceiros que não faziam sentido para o negócio ao longo da história do Facebook. Um deles foi o brasileiro Eduardo Saverin.



Moral da história

Ter uma boa ideia é apenas o primeiro passo para construir um império. Acreditar no seu potencial e persistir no controle da companhia mesmo diante de ofertas tentadoras faz toda a diferença no longo prazo.

#7

Larry Ellison



Idade:
75 anos

Fortuna:
US\$ 62,5 bilhões

Principal Negócio:
Oracle

A CIA foi seu primeiro cliente e ele até deu pinta em filme de super-herói

Quem vê o empresário Larry Ellison na lista dos homens mais ricos do mundo pode até saber que ele fez fortuna ao fundar a gigante Oracle, mas é difícil imaginar que o famoso playboy de 74 anos tenha começado a sua vida de empreendedor com tão pouca pretensão. Quando jovem, o seu objetivo era iniciar uma startup onde ele pudesse “criar” um bom emprego para si mesmo, como programador, junto com poucos colegas de profissão. A ideia era ter uma empresa com 50 pessoas. “Queria estar com pessoas que eu respeitava e gostava de trabalhar, mas acabou sendo ‘um pouco’ maior do que isso”, conta o empresário em uma entrevista concedida à Fox em 2018.

Atualmente, a Oracle tem 138 mil funcionários em todo o mundo e uma receita anual de US\$ 40 bilhões. Seu fundador ocupa a sétima posição na lista de homens mais ricos do mundo, com uma fortuna de US\$ 62,5 bilhões. O que explica esta grande virada foi uma aposta do jovem Ellison em um produto que ainda não existia e não despertava otimismo no mercado. Na época, um funcionário da IBM estava estudando bancos de dados relacionais e havia publicado alguns artigos a respeito, mas a empresa não via potencial comercial no produto.

Este tipo de banco de dado, atualmente tido como “arroz e feijão”, seria uma revolução nos anos 1970, porque permitia que usuários sem conhecimento técnico armazenassem, extraíssem e analisassem grandes quantidades de informações de um banco de dados. “Naqueles tempos, os especialistas em computadores achavam que bancos de dados relacionais poderiam ser construídos, mas nunca seriam rápidos o suficiente para serem úteis”, conta Ellison em um famoso discurso dado na Universidade do Sul da Califórnia (USC), em 2016. “Eu achava que todos aqueles especialistas estavam errados.”

Estreia em grande estilo

O primeiro cliente desta solução foi ninguém menos que a CIA, Agência Central de Inteligência dos Estados Unidos, e o nome dado ao projeto foi Oracle. Alguns anos depois – por ironia do destino –, a própria IBM se tornou cliente da Oracle. O produto foi lançado no mercado com o nome Oracle 2, embora não houvesse Oracle 1. A intenção do empresário era dar a entender que todos os bugs haviam sido resolvidos e que se tratava de um produto

melhorado.

A ousadia do empresário deu origem a um negócio tão próspero, que pouco restou daquele jovem com sonhos modestos. A empresa duplicava as vendas a cada ano, e decidiu realizar uma oferta inicial de ações em 1986.

Crise após balanço inflado

Tempos desafiadores começaram na década de 1990, quando a Oracle entrou em crise e teve que demitir toda a sua diretoria. Na ocasião, a equipe de vendas contabilizou receitas futuras no trimestre corrente, inflando os resultados, o que causou processos judiciais e muita dor de cabeça. Em entrevistas à televisão, o empresário confessou que este foi o maior desafio da sua carreira.

Desde então, a empresa passou a ter clientes em setores como bancário, aéreo, automotivo e varejista, se beneficiando também da escalada do comércio eletrônico. Foram realizadas dezenas de aquisições ao longo do caminho. Um dos destaques foi a compra da Sun Microsystems, em 2010. A Sun é a responsável pela criação da linguagem de programação Java, usada no desenvolvimento de aplicativos para sites e celulares.

Da periferia para a ilha particular

A imagem de playboy do empresário é conhecida por todo o mundo, mas no começo ele era apenas um garoto sem muita certeza do que fazer da vida. Trabalhava como programador para se sustentar, mas tinha mais interesse em liderar passeios de barco e estar próximo da natureza.

Nascido em Nova York em 17 de agosto de 1944, quando sua mãe tinha apenas 19 anos, nunca contou com a presença do pai. Aos nove meses de idade, foi morar com um casal de tios em Chicago, e adotado por eles mais de uma década depois. Foi criado como judeu, mas nunca se identificou com os dogmas da religião. Como ele mesmo disse em entrevistas, teve no início da vida “todas as desvantagens necessárias para o sucesso”, como morar na periferia de Chicago e almejar viver em um lugar melhor.

Pensou em estudar medicina, convencido pelos pais e pela namorada, mas acabou mudando de ideia. Chegou a estudar em duas universidades, mas não concluiu nenhuma graduação. Em 1966, aos 22 anos, decidiu se mudar para Berkeley, Califórnia, perto do Vale do Silício, que ainda dava seus primeiros

passos.

Trabalhou como programador em várias empresas de tecnologia por uma década, mas não se sentia completamente satisfeito. Foi então que decidiu criar a própria empresa em 1977, com um investimento inicial de 1,2 mil dólares. A semente do que um dia seria a Oracle se chamava Software Development Laboratories e contava com dois sócios – Robert Miner e Ed Oates. O nome atual passou a ser usado apenas em 1982, depois do bem-sucedido projeto feito para a CIA.



Ilha de Lanai, no Hawaii, foi comprada por Larry Ellison - Imagem: Shutterstock

Conforme os dividendos da Oracle começaram a entrar no bolso, Ellison adotou um estilo de vida extravagante. Fã de esportes como surf, tênis, navegação e ciclismo, gosta de comprar iates e imóveis, e chamou atenção ao comprar a ilha de Lanai no Havaí, em 2012, por US\$ 300 milhões. Em 1999, construiu em Woodside, na Califórnia, uma reprodução exata de uma fazenda do século XVI japonês. Além disso, ele é piloto e tem seus próprios aviões.

Como ele mesmo disse no discurso da USC: “depois de um certo ponto... você não consegue gastar tudo, não importa o quanto tente. Eu sei, eu tentei muito, mas é impossível.” Nesta tentativa, até um time de basquete ele tentou comprar. Mas nem só de consumismo vive o titã da tecnologia. Em 2016, ele doou US\$ 200 milhões de dólares para um centro de tratamento de câncer da USC.

Quatro divórcios, dois filhos

Na vida pessoal, o fundador da Oracle parece não ter o mesmo sucesso do

mundo do trabalho. Foi casado e se divorciou quatro vezes, e teve dois filhos no seu terceiro casamento. Atualmente namora Nikita Kahn, modelo e atriz ucraniana de 28 anos. Foi amigo do lendário Steve Jobs durante muitos anos, e chegou a participar da diretoria da Apple no final dos anos 1980.



Larry Ellison, fundador da Oracle, com a namorada Nikita Kahn - Imagem: Shutterstock

Ellison deixou o cargo de CEO da Oracle em 2014, mas mantém os cargos de presidente do conselho de administração e diretor de tecnologia, além de ser o seu principal acionista. Participa atualmente do conselho da fabricante de automóveis Tesla, do seu amigo Elon Musk. Em 2018, fundou a Sensei, startup focada em agricultura hidropônica que atua na ilha de Lanai.

Recentemente, o extravagante Ellison fez uma aparição no filme Homem de Ferro 2, fazendo jus às comparações feitas entre o executivo e o personagem na época do lançamento do primeiro filme da trilogia, em 2008. Como gastos nunca são demais para o empresário, a Oracle também patrocinou o filme.

Veja abaixo a cena em que Larry Ellison aparece:





Lawrence Ellison

Idade: 74 anos

Nacionalidade: Norte-Americano

Fortuna: US\$ 82,5 bilhões



Como ficou bilionário

Ao fundar a empresa de tecnologia Oracle

Como começou

Indeciso na juventude, nunca concluiu os estudos. Aprendeu a ser programador em empresas da Califórnia, até abrir a sua própria startup sem grandes pretensões.



Grande sacada

Apostou em um produto desacreditado pelo mercado, ao desenvolver um software de banco de dados que atendia às necessidades das empresas. O produto havia sido estudado pela IBM, mas a empresa não viu potencial. O primeiro cliente de Ellison nesta área foi a CIA.



Curiosidade

É o protótipo do playboy, afeto a esportes radicais e compras extravagantes. É dono de uma ilha no Havaí e já foi casado quatro vezes.



Moral da história

Apostar em uma ideia mesmo quando as outras pessoas não acreditam no seu potencial pode dar um ótimo retorno. Ellison declarou publicamente, em 2010: "quando as pessoas começam a dizer que você está louco, você pode estar à beira da inovação mais importante de sua vida".

#6

Amancio Ortega



Idade:
83 anos

Fortuna:
US\$ 62,7 bilhões

Principal Negócio:
Zara

O 'empresário invisível' que saiu do zero para criar a Zara

Depois da escola, um menino de 12 anos entra em uma loja com sua mãe para comprar comida, contando com a boa vontade do comerciante para vender fiado, mas sai de mãos vazias. Desta vez, o vendedor se nega a fazer negócio sem receber dinheiro em troca. Neste momento, o menino decide que está na hora de largar os estudos e começar a trabalhar. Esta cena poderia ser parte da história de qualquer criança pobre do mundo, mas foi o começo da jornada do empresário espanhol Amancio Ortega, fundador da rede de roupas Zara e atualmente o sexto homem mais rico do mundo.

“Aquilo me deixou destroçado... Isso não vai acontecer com a minha mãe nunca mais. Ficou muito claro: a partir daquele dia eu iria começar a trabalhar para ganhar dinheiro e ajudar em casa. Abandonei os estudos, deixei os livros e comecei a trabalhar em uma fábrica de camisas”, conta o empresário no livro “Así es Amancio Ortega, el hombre que creó Zara”, de Covadonga O’Shea.

A promessa foi bem mais longe do que ele poderia imaginar. Segundo a revista Forbes, sua fortuna é avaliada em US\$ 62,7 bilhões no ranking de bilionários de 2019, o que faz dele o varejista mais rico do mundo.

Nascido em 28 de março de 1936, em León, na Espanha, Amancio é um dos três filhos de um ferroviário e de uma empregada doméstica. A família deixou a cidade natal e se mudou para La Coruña quando ele ainda era criança, devido ao trabalho do pai, e ali ficou.

Quando o adolescente Amancio decidiu trabalhar, encontrou emprego em uma camisaria chamada Gala, dando início à trajetória de trabalho que o levaria a criar a marca Zara. Anos mais tarde, em 1963, conseguiu iniciar um negócio próprio focado na produção de roupões para mulheres.

Chamado de Goa Confecciones, o empreendimento contava com a parceria de seus dois irmãos e da sua primeira esposa, Rosalia Mera. A iniciativa foi como o nascimento de muitos pequenos negócios: começou em uma garagem de 80 metros quadrados.

A primeira loja da Zara foi inaugurada mais de uma década depois, em 1975, também em La Coruña. O nome original era Zorba, mas teve que ser alterado porque já existia um café com essa marca na região. A opção Zara foi

escolhida por dois motivos bem estratégicos:

1. A pronúncia é fácil para pessoas de diferentes países;
2. Ortega queria aproveitar parte do letreiro que já havia comprado para a Zorba. Só precisou comprar um “a” extra.

Bilhões de dólares depois, fica difícil imaginar Ortega precisando fazer economia. Mas quem o conhece de perto relata que ele conserva hábitos humildes. Almoça regularmente no refeitório da empresa, gosta de criar galinhas em sua casa de campo e evita aparições públicas.

Até mesmo sua forma de vestir foi pouco influenciada pela fortuna. Aos 83 anos, ele costuma ser visto sempre com o mesmo modelo: camisa branca, um blazer azul e um par de calças na cor cinza – nenhum deles da Zara –, e quase nunca usa gravata.

Diferente da maioria dos donos de empresas, Ortega não tem o costume de trabalhar em um escritório fechado, e prefere circular pelo chão de fábrica e pela área de design da Inditex, o grupo dono da Zara e outros negócios. Seus hábitos podem ter mudado pouco, mas o seu patrimônio cresceu exponencialmente.

Uma década depois da primeira loja Zara ser aberta, foi criado o grupo Inditex, que reúne a Zara e outras marcas, como Zara Home, Massimo Dutti, Bershka, Pull&Bear, Stradivarius e Oysho.

A opção por diversificar a sua atuação em marcas independentes foi um trunfo de Ortega. Desta forma, ele conseguiu ter várias lojas com propostas diferentes, muitas vezes uma perto da outra, atendendo vários nichos de mercado e multiplicando os lucros.

A internacionalização da Zara foi outro passo importante para o crescimento do negócio, e começou por Portugal nos anos 1980. Depois foram abertas lojas em Nova York e Paris. Hoje, a Inditex está presente em 96 países e conta com 7 mil lojas, sendo 2.259 lojas da marca Zara. E tudo isso foi feito praticamente sem nenhum investimento em publicidade, pois Ortega não acredita em propaganda para expandir seu negócio.

Ortega existe mesmo?

No final dos anos 1990, várias reportagens apontavam a falta de informações sobre o executivo, e o Diário de Notícias de Lisboa chegou a duvidar de sua existência, pois nunca havia sido publicada uma fotografia dele. Nem mesmo a sua idade era sabida. As dúvidas terminaram somente em 1999, quando a sua primeira fotografia foi publicada, no primeiro balanço da Inditex, mas ele continua a ser uma pessoa discreta.

Embora Ortega já fosse um homem rico, foi no início dos anos 2000 que sua fortuna mudou de porte, com a abertura de capital da Inditex na Bolsa de Madri, em 2001. Na ocasião, a empresa captou 2,4 bilhões de euros. Ele continua a ser o acionista majoritário do grupo até hoje, com 60% das ações.

Desde o IPO, o preço da ação se valorizou de forma expressiva, passando de 3,6 euros para quase 25 euros no final de maio de 2019, tendo superado os 35 euros em 2017. As cotações acompanharam o volume de vendas da Inditex, que somente na última década passaram de 10,4 bilhões de euros (em 2008) para 26 bilhões de euros (em 2018).

Fast fashion



A diversificação da Inditex e a internacionalização de suas marcas são dois pilares que explicam a fortuna criada por Ortega. Mas para compreender o seu sucesso é preciso entender também um conceito que é a alma do negócio da Zara: o “fast fashion”. Ele consiste em levar as últimas tendências de moda para as lojas no menor tempo possível, acompanhando de perto o que o consumidor está procurando e comprando.

Em média, uma criação da Zara consegue chegar até as lojas em duas a três semanas, menos da metade de outras grandes redes, e os pedidos feitos pelas lojas chegam em 48 horas. Outro diferencial da empresa é estar presente em

todo o processo, desde a produção até a venda das roupas.

Com isso, a empresa consegue acompanhar as tendências e inclinações da clientela e alimentar a indústria com estes dados, praticamente em tempo real. É assim que a Zara consegue entregar o que o cliente quer, e rápido.

Apesar de ter sido um modelo eficiente até hoje, o fast fashion também pode ser um desafio para a Inditex no futuro, pois as gerações mais jovens têm se mostrado mais preocupadas com questões de sustentabilidade. Segundo uma pesquisa recente da Nielsen, 73% dos millennials demonstraram estar dispostos a pagar mais por produtos sustentáveis.

A forma de lidar com os novos consumidores será decisiva para a companhia no futuro. Vale lembrar que a Zara já foi envolvida em acusações de trabalho escravo no Brasil. Em seu site, a Inditex declara que assume a responsabilidade de assegurar o respeito aos Direitos Humanos em toda a sua cadeia de atuação.

Enquanto tiver saúde, é de se esperar que Ortega continue a acompanhar de perto o andamento dos negócios. Ele entregou o cargo de presidente da Inditex para Pablo Isla em julho de 2011, mas continua no conselho de administração e ainda participa do dia a dia da empresa.

Investimentos em imóveis

Parte do dinheiro que ganhou no varejo Ortega investiu em outro mercado: o imobiliário. E foi com esses negócios que ele conseguiu transformar alguns dos seus “colegas” no ranking dos bilionários em seus inquilinos. As empresas de Jeff Bezos, Mark Zuckerberg e Larry Page têm alguns de seus escritórios em edifícios que pertencem a Ortega. Um de seus investimentos mais recentes foi justamente a compra da sede da Amazon em Seattle, nos Estados Unidos, por 659 milhões de euros.

Ortega é dono da maior imobiliária da Espanha, que compra, vende e aluga grandes edifícios corporativos na Europa, Estados Unidos e Ásia. Entre seus inquilinos na Espanha estão o Facebook, o Google, a Apple e até a concorrente H&M.

Atualmente, ele vive em La Coruña com a sua segunda esposa, Flora Pérez, com quem é casado desde 2001. A filha do casal, Marta Ortega, é tida como a herdeira mais provável no comando da Inditex, embora ele tenha outros dois filhos do primeiro casamento.



Amancio Ortega

Idade: 83 anos

Nacionalidade: Espanhol

Fortuna: US\$ 62,7 bilhões



Como ficou bilionário

Ao fundar a Zara e o grupo Inditex, dono de várias marcas internacionais de roupas.

Como começou

Saiu do nada. Começou a trabalhar aos 12 anos e teve uma fábrica de roupões antes de fundar a primeira loja Zara, em 1975. Até hoje conserva um estilo humilde e discreto.



Grande sacada

Acompanha de perto o que os clientes querem e entrega os produtos desejados em um curto espaço de tempo. Enquanto a concorrência se baseia em coleções de estação, a Zara leva apenas 3 semanas para criar e entregar um produto novo nas lojas. Outra sacada foi apostar em várias marcas internacionais independentes, diversificando o público-alvo.



Curiosidade

A primeira loja Zara se chamava Zorba e teve que mudar de nome porque já havia um café chamado Zorba nas redondezas.



Moral da história

Você pode começar do zero e chegar ao topo, mas precisa ter perseverança e uma visão de negócios inovadora.



#5

Carlos Slim



Idade:
79 anos

Fortuna:
US\$ 64 bilhões

Principal Negócio:
América Móvil



Ele lucrou com um monopólio e virou o 'dono do México'

Cada vez que um cidadão mexicano usa um caixa eletrônico, compra um iPhone, toma um café, faz uma ligação no celular, adquire roupas, sapatos ou maquiagem em uma das maiores redes de varejo do país, está contribuindo com alguma quantia para engordar os cofres de Carlos Slim, o homem mais rico da América Latina e o quinto mais rico do mundo, segundo o ranking de 2019 da revista Forbes. Sua fortuna está estimada em US\$ 64 bilhões - que equivale a 6% do PIB do México.

No país, ele é dono de construtoras, seguradoras, hotéis, do banco Inbursa, do grupo Sanborns, que inclui lojas de roupas, eletrônicos e restaurantes. Tem também uma mineradora, uma petroleira, uma montadora de veículos chineses. Além do negócio mais valioso, que lhe colocou no topo do ranking dos bilionários globais: a empresa de telefonia América Móvil, que detém cerca de 70% do mercado de telefonia móvel e 80% do mercado de telefonia fixa do país.



Da esquerda para direita: o ex-presidente do México Enrique Peña Nieto, o empresário Carlos Slim e o ator Leonardo Di Caprio - Imagem: Divulgação/Governo do México

Formado em engenharia, Carlos Slim herdou a veia empreendedora e a

habilidade com os números de seu pai, Julian, um libanês que chegou ao México, em 1902, com 14 anos, fugindo do recrutamento militar do Império Otomano. Começou com um armazém e depois, aproveitou a crise que se instalou no país com a revolução mexicana para adquirir uma série de propriedades - um senso de oportunidade que também seria herdado pelo filho.

Slim é o quinto de seis irmãos. Todos tinham o hábito de anotar seus gastos em uma caderneta e submetê-los ao patriarca semanalmente. “Dinheiro que não vai para os negócios evapora”, Julian costumava dizer às crianças. Aos 10 anos, Carlos Slim já tinha uma conta corrente e antes dos 20 já fazia seus investimentos. Na década de 60, em uma viagem para os Estados Unidos, fez questão de conhecer a Bolsa de Nova York para entender como funcionava. Entre os livros que já relatou ter lido naqueles anos, está o *How to Be Rich* (Como Enriquecer), de J. Paul Getty, na época o homem mais rico dos Estados Unidos.

Embora tenha sido um aluno exemplar no curso de Engenharia - até hoje ele é conhecido por funcionários como *El Ingienero* -, Slim abandonou a profissão logo depois de formado para abrir uma corretora de valores. Aos 25 anos, comprou também uma imobiliária e uma engarrafadora. Mais tarde adquiriu uma mineradora, uma gráfica e a fábrica de cigarros Cigatam, que tinha a licença do Marlboro. Os negócios passaram a integrar o que ele batizou de Grupo Carso - iniciais dos nomes Carlos e Soumaya, sua mulher, que faleceu em 1999.

Comprar na crise é de família

Em 1982, quando o México se afundou numa crise econômica, Slim reproduziu a estratégia de seu pai durante a revolução mexicana, e foi às compras. Os preços dos ativos estavam muito baixos porque os investidores debandaram do país. Ele contou ao jornalista Lawrence Wright, em 2009, ter adquirido empresas por 1% de seu valor de mercado naquela época. Na lista, estão companhias como a varejista Sanborns, a Anderson Clayton, que vendia descaroçadores de algodão, uma subsidiária da Firestone, e um dos principais bancos do país, o Bancomer.

Mas foi na década de 90, quando o presidente Carlos Salinas decidiu privatizar as estatais, que Slim fez seu principal negócio. O governo colocou à venda a precária companhia telefônica Telmex e ofereceu aos interessados um monopólio de seis anos nas ligações de longa distância, além de uma licença de telefonia celular que cobria o país inteiro. Slim e seus parceiros

fizeram o maior lance: US\$ 1,76 bilhão por 20,4% das ações com direito a voto.

Até hoje, há quem diga que ele foi beneficiado na disputa pela amizade com o presidente, o que os dois negam. “Enquanto países como o Brasil e os Estados Unidos dividiram seus monopólios estatais em diversas empresas, que fariam concorrência entre si, o México vendeu seu monopólio intacto, proibindo qualquer competição durante seis anos”, descreveu o Wall Street Journal.

Nos anos seguintes, Slim bolou uma estratégia para crescer em banda larga. Ele sabia que esse era o futuro, mas os mexicanos não tinham computador. Passou a vender as máquinas e permitir que os consumidores pagassem em prestações na conta de telefone. Mais tarde, para popularizar o uso dos celulares no México colocou em curso o que chamou de plano Gillette (que lucra com os aparelhos e não com a venda das lâminas). Slim subsidiava os celulares e lucrava com os cartões pré-pagos.

Hoje, a América Móvil é uma das empresas de telecomunicações mais lucrativas do mundo, com 275 milhões de clientes de banda larga e celular e 360 milhões de assinantes de telefonia fixa em 25 países. Em 2018, o grupo faturou US\$ 52 bilhões e lucrou US\$ 2,3 bilhões. No Brasil, o conglomerado de Slim é dono de Embratel, Claro, NET e, mais recentemente, da Nextel, adquirida em março por R\$ 3,4 bilhões. Nos EUA, é um dos acionistas do jornal New York Times.



Claro é uma das principais empresas de telecom do Brasil e pertence ao grupo mexicano América Móvil - Imagem: FÁBIO MOTTA/ESTADÃO CONTEÚDO/AE/

Monopólio privado

Para alguns mexicanos, o império de Carlos Slim é motivo de orgulho. Para outros, ele é parte do sistema que impede o país de crescer e se desenvolver. “Ele comprou um monopólio e transformou-o num império”, escreveu a professora do Instituto Autônomo de Tecnologia do México, Denise Dresser, em 2005. “Carlos Slim possui o melhor negócio do mundo e o consumidor mexicano, um dos piores.” Ao contrário do que se imaginava, a privatização não tornou o mercado mais competitivo, nem baixou os preços dos serviços. Segundo a OCDE, o império de Carlos Slim custou aos mexicanos US\$ 13 bilhões a mais por ano entre 2005 e 2009.

No papel, o monopólio nas ligações de longa distância acabou em 1997, mas na prática se estendeu por mais de 25 anos. O conglomerado de Slim operava com vantagens que tornavam o mercado quase impossível para as concorrentes. Segundo a americana AT&T, por exemplo, Carlos Slim impediu sua expansão no México cobrando taxas altíssimas pelo uso da rede da Telmex.

Mas as coisas estão mudando. Em 2014, líderes dos três maiores partidos políticos se articularam para ampliar a concorrência nas telecomunicações. A nova legislação estabeleceu regras especiais para a America Móvil, companhia dominante, obrigando-a a compartilhar sua infraestrutura e permitir o uso de sua rede por competidores menores, sem cobrança. Nos últimos dois anos, Slim tem enfrentado competição de verdade pela primeira vez em território mexicano. Embora a participação de mercado continue alta, os lucros da Móvil vêm caindo com a entrada de concorrentes como a AT&T, que levaram a uma redução dos preços de planos de celulares.

Uma coleção de Rodin

Mas os concorrentes já não são mais um problema para Carlos Slim. Nos últimos anos, o patriarca vem se distanciando dos negócios, ao delegar funções-chave nas principais empresas do grupo ao seus seis herdeiros e genros. Tem mais tempo para a família e para as suas paixões: beisebol e arte - é o maior colecionador privado de obras de Rodin no mundo.



Seção do escultor Auguste Rodin no Museo Soumaya, no México, que pertence à Fundação Carlos Slim - Imagem: Shutterstock

Recado para os sucessores

Antes de se afastar do dia a dia de suas mais de 200 empresas, escreveu, provavelmente a mão - já que não usa computador nem envia e-mails - uma lista de princípios na condução de seus negócios. Entre eles, um ensinamento que resume sua estratégia: “manter a austeridade em tempos de vacas gordas, fortalece, capitaliza e acelera o desenvolvimento da empresa. Desse modo evitam-se ajustes drásticos nas épocas de crise”. E garante-se um caixa parrudo para ir às compras.



Carlos Slim

Idade: 79 anos

Nacionalidade: Mexicana

Fortuna: US\$ 64 bilhões



Como ficou bilionário

Comprando empresas em dificuldades e fazendo com que voltassem a lucrar; mas o que o levou mesmo para o primeiro escalão no ranking dos bilionários foi ter comprado a Telmex do governo na década de 1990. Slim fez fortuna com o monopólio da telefonia no México.

Como começou

Formado em Engenharia, Slim desistiu da carreira de engenheiro logo após formado para abrir uma corretora de valores. Comprou também uma imobiliária, uma engarrafadora, uma mineradora, uma gráfica e a fábrica de cigarros Cigatam, que tinha a licença do Malboro.



Grande sacada

Seu maior negócio foi a compra da precária companhia telefônica Telmex no plano de privatização do México nos anos 90. Com o lance, ganhou um monopólio de seis anos nas ligações de longa distância, além de uma licença de telefonia celular que cobria o país inteiro. Sua posição de mercado permitiu que ele mantivesse os preços altos e impedisse a entrada de concorrentes.



Curiosidade

Slim aprendeu a cuidar do seu dinheiro quando criança. Ele e seus cinco irmãos tinham de anotar seus gastos em uma caderneta e submetê-los ao pai, um imigrante libanês que morava no México. Aos 10 anos já tinha conta corrente e antes dos 20 já investia.



Moral da história

Empresário aproveitou as crises para comprar bons ativos com preços baixos, de olho no longo prazo. Ele também deu lições de austeridade e controle financeiro mesmo quando tinha dinheiro sobrando.

#4

Bernard Arnault



Idade:
70 anos

Fortuna:
US\$ 76 bilhões

Principal Negócio:
LVMH

O luxo ganhou escala - e ele o apelido de 'predador'

Sem nunca ter desenhado uma saia ou uma bolsa, o engenheiro Bernard Arnault, de 70 anos, é o dono do maior grupo de luxo do mundo, a Louis Vuitton Moët Hennessy (LVMH). Ao longo de 35 anos, ele transformou uma pequena fabricante de roupas falida em um conglomerado que controla mais de 70 marcas, como Dior, Kenzo, Pucci, e os relógios Bulgari, que juntas faturaram 46,8 bilhões de euros no ano passado. Arnault é o homem mais rico da Europa - e também um dos mais antipáticos, na visão dos franceses - e o quarto mais rico do mundo. Por alguns bilhões, num mês ou outro, conforme o humor dos mercados, ele desbanca Warren Buffett e vai ao terceiro lugar. No último ranking anual da revista Forbes, Sua fortuna estava estimada em US\$ 76 bilhões no ranking de 2019 da revista Forbes.

De uma família rica do Norte da França, perto da fronteira com a Bélgica, Arnault se formou na renomada escola de engenharia École Polytechnique com o propósito de tocar os negócios de construção do pai. Aos 32 anos, quando a esquerda chegou ao poder no país, certo de que a vida ficaria mais difícil para os empreendedores franceses, decidiu se mudar para os Estados Unidos e explorar o mercado imobiliário americano. Chegou a construir um condomínio em Palm Beach, mas não teve muito sucesso.

Em 1984, Arnault soube que o governo francês escolheria alguém para assumir o grupo Boussac, um conglomerado têxtil, dono da marca Dior, que entrou em colapso e foi assumido pelo Estado. Decidiu entrar na disputa e se movimentou rapidamente para sair vitorioso: se aproximou de executivos da Boussac, atraiu investidores e fez pressão sobre o Partido Socialista. Para surpresa da França, o governo francês escolheu o desconhecido Arnault para colocar de pé o império falido. E, com um investimento de US\$ 15 milhões, mais US\$ 45 milhões de outros parceiros, ele começou a construir o seu próprio império.

Na década de 80, fazer negócios na França era um verdadeiro jogo de cavalheiros. Mas não para Bernard Arnault. Ele praticamente inaugurou uma nova linhagem de empresários no país. Com métodos financistas, especializou-se na aquisição e reestruturação de empresas em dificuldades - em muitos casos de forma hostil.

À frente da Boussac e sem poder ser ignorado pelos empresários da França, Arnault foi apelidado de "O Exterminador do Futuro" e "predador". Logo que

assumiu o grupo falido demitiu 9 mil trabalhadores, entre eles executivos importantes, e vendeu praticamente todas as suas fábricas. Restaram apenas a grife Christian Dior e a loja de departamentos Le Bon Marché. Na Dior, acabou com as quase 300 licenças concedidas a outras empresas para produzir itens da marca, e estabeleceu o controle da produção, da distribuição e do marketing.

No mundo dos negócios, nem o luxo tem classe

Entre os adjetivos que a imprensa francesa usa para falar de Arnault, estão impiedoso, grosseiro, frio. É tratado como alguém capaz de fazer qualquer coisa para impor sua vontade. No livro “Delux - Como o luxo perdeu o brilho”, a autora Dana Thomas descreve o que chamou de modus operandi de Arnault: “movimentar-se sorrateiramente e conquistar rapidamente - o equivalente no mundo do luxo ao “choque e pavor”, a abordagem militar americana à guerra”.

A tomada da LVMH, nesse sentido, é emblemática. No fim dos anos 80, a Louis Vuitton (fabricante de malas), Moët (champanhe) e Hennessy (conhaque), estava em meio a uma disputa de poder após a fusão da empresa de bebidas alcoólicas com a marca de bolsas. O vice-presidente do grupo, Henry Recamier, procurou Arnault e propôs que ele comprasse uma participação na empresa, pensando em ter um aliado contra o presidente da LVMH, Alain Chevalier. Mas, enquanto Recamier acreditava ter conseguido o que queria, Arnault se encontrou sigilosamente com o presidente e fez outra negociação, que lhe permitia comprar ainda mais ações do grupo. Ele se tornou o maior acionista da LVMH, assumiu a presidência e partiu para uma batalha judicial com Recamier, que saiu derrotado e, provavelmente, muito arrependido.

“Para um europeu, tenho uma abordagem americana. Ou seja, encaro a realidade como ela é e não como eu gostaria que fosse. Crio a longo prazo.”

A frase acima Arnault disse certa vez em resposta às críticas que recebe pela sua postura no mundo dos negócios.

Os fins justificam os meios?

Os franceses até hoje não engoliram esse seu jeito de fazer negócios. Em 2013, Arnault despertou ainda mais a antipatia de seus compatriotas quando veio à tona seu pedido para obter cidadania belga. O rei do luxo tentava, com isso, escapar de uma taxa adicional que seria aplicada sobre os mais ricos da França. Pegou muito mal e Arnault acabou voltando atrás.

Na época, ele já era figurinha carimbada no noticiário por uma disputa com a rival Hermès, um dos últimos grandes grupos de luxo independentes da França, ainda controlado pela família fundadora. Em 2010, a LVMH revelou ter acumulado uma participação de 17% na empresa familiar - as ações foram compradas em uma operação com derivativos, de modo que o movimento não fosse declarado. Os controladores da Hermès foram pegos de surpresa e começaram uma campanha feroz para reverter a situação que colocou seu maior rival como maior acionista externo da companhia.

Na época, Arnault disse que a concorrente era “uma empresa magnífica”, para a qual ele só tinha “boas intenções”. O então presidente da Hermès, Patrick Thomas, comparou a investida do rival a um “estupro”. Em 2014, os dois lados chegaram a um acordo e Arnault se comprometeu a vender sua participação e a não comprar mais ações do grupo por um prazo de cinco anos.

Sócio de Netflix, Airbnb e Copacabana Palace

Enquanto disputava a Hermès, o dono da LVMH não estava parado. Entusiasta do setor de tecnologia, fez alguns investimentos no e-commerce que não foram muito longe, mas também injetou recursos em companhias como Netflix, Airbnb e Spotify. Seus ativos incluem ainda ações da rede de supermercados Carrefour, o jornal “Les Échos”, e redes hoteleiras de luxo. Dono do hotel Cheval Blanc, nos Alpes Franceses, e da rede Bvlgari, Arnault comprou em dezembro de 2018 as operações da britânica Belmond, proprietária do Copacabana Palace.



Hotel Copacabana Palace, no Rio de Janeiro - Imagem: Shutterstock

Exímio pianista, Arnault também é conhecido por ser um grande colecionador de artes plásticas. Em 2014, inaugurou uma fundação de arte contemporânea com 11 galerias que teria custado mais de 100 milhões de euros. No caso de Arnault, claro, não é só paixão. Por lei, o governo francês concede até 60% de isenção fiscal a empresas que investem no mercado de artes.

'Exclusivo' em grande escala

Ao construir o império LVMH, Bernard Arnault provocou uma revolução no setor. Fala-se em democratização do luxo, tornando-o cada vez mais acessível. Na prática, é o capitalismo, em sua essência. Arnault sempre deixou bem clara sua motivação: “esse é a única área em que é possível ganhar margens”.



Loja da Louis Vuitton em Hong Kong; mercado asiático é o maior consumidor da marca
Imagem: Shutterstock

No ano passado, a margem operacional do grupo foi de 21,5%. Ao perseguir uma economia de escala, Arnault transformou a LVMH, cuja principal marca é a Louis Vuitton, em um Mc'Donalds do luxo. São 4.592 lojas, em 70 países, onde trabalham 156 mil pessoas.

Com uma estratégia de marketing pesada, convenceu boa parte da nova classe média da Ásia de que seus produtos lhe davam um toque de sofisticação europeia. No ano passado, 36% da receita do conglomerado veio dos países asiáticos, contra 29% da Europa e 24% dos Estados Unidos. No Japão, quase toda mulher tem uma bolsa Louis Vuitton. “É preciso muito talento para ser onipresente e ainda assim manter um ar de exclusividade”, escreveu a revista Economist sobre os negócios de Bernard Arnault.



Bernard Arnault

Idade: 70 anos

Nacionalidade: Francês

Fortuna: US\$ 76 bilhões



Como ficou bilionário

Fez uma série de aquisições de marcas de luxo nos ramos de moda e bebidas e criou o conglomerado LVMH, dono de 70 marcas, como Dior, Louis Vuitton e Dom Pérignon.



Como começou

Engenheiro de formação, atuou no ramo de construção na França e nos Estados Unidos. Conseguiu convencer o governo francês a lhe entregar o comando do grupo Boussac, um conglomerado têxtil dono da marca Dior que entrou em colapso e foi assumido pelo Estado.



Grande sacada

Conseguiu modernizar e dar escala à produção e distribuição de roupas e acessórios de luxo, um negócio que até então era artesanal.



Curiosidade

Recebeu o apelido de "O Exterminador do Futuro" e "predador" pelo jeito impiedoso como lida com negócios. Para montar seu conglomerado fez ofertas hostis e traiu antigos aliados.



Moral da história

Perseguir um objetivo envolve sangue frio e muito foco. Arnault usou os artifícios que estavam a seu alcance para crescer e aumentar a rentabilidade do seu grupo. Ele não hesitou em tomar decisões antipáticas para fazer o que julgou o melhor para o negócio, como fechar fábricas, demitir em massa ou até mesmo armar jogadas para comprar concorrentes que não estavam à venda.

#3

Warren Buffett



Idade:
88 anos

Fortuna:
US\$ 82,5 bilhões

Principal Negócio:
Berkshire Hathaway

Obcecado por ver o dinheiro render desde criança, ele virou uma lenda do mercado financeiro

Um empresário chinês de 29 anos desembolsou o equivalente a R\$ 18 milhões para almoçar com Warren Buffett numa churrascaria de Nova York. Ele venceu, com um lance recorde, um leilão online realizado anualmente pelo megainvestidor americano e cujo recurso vai direto para uma instituição de caridade. Só uma lenda teria esse prestígio. E foi o que Buffett se tornou.

Com fortuna avaliada em US\$ 82,5 bilhões pela Forbes, o terceiro homem mais rico do mundo respira os ares do mercado financeiro desde muito cedo. Filho de um operador da bolsa, que mais tarde se tornou congressista nos EUA, Warren Buffett comprou ações pela primeira vez aos 11 anos. Ele investiu numa empresa petrolífera chamada Cities Service. Comprou os papéis por US\$ 38 e os vendeu, depois de algumas quedas, por US\$ 40.

Embora tivesse suportado os primeiros solavancos, com um pouco mais de paciência teria vendido por US\$ 200 cada ação - um dos primeiros aprendizados até a consolidação de sua estratégia de investimento, focada no longo prazo. Foi nessa época que Buffett traçou a meta de se tornar milionário aos 35 anos.

O objetivo fez com que, ainda adolescente, ele começasse a cultivar certa obsessão por fazer seu dinheiro se multiplicar. E trabalhava duro para isso. Foi entregador de jornais, vendeu Coca-Cola, assinatura de revistas, bolas de golfe. Comprou um Rolls Royce velho e depois de reformá-lo, passou a cobrar US\$ 35 por passeio. Também alugava máquinas de fliperama para barbearias. Em 1944, aos 14 anos, fez sua primeira declaração de imposto de renda. Entre os bens, sua bicicleta.

Nasce o oráculo

O talento para fazer dinheiro foi aperfeiçoado na Columbia Business School, da Universidade de Columbia, onde Warren Buffett ingressou em 1950 depois de ter sido rejeitado por Harvard. Lá ele teve contato com um de seus gurus, o professor Benjamin Graham, uma referência em análise fundamentalista de investimentos. Único aluno a tirar nota máxima com Graham, Buffett foi contratado, depois de formado, para trabalhar na gestora

de investimentos do professor. Ganhava US\$ 12 mil por ano. E seguia investindo.

Em 1956, voltou para sua cidade natal, Omaha, com economias de US\$ 140 mil e criou seu próprio fundo, a Buffett Partnership, que em três anos já dava um retorno de 250% aos cotistas, enquanto o índice Dow Jones entregava 75%. Em uma década, o retorno era de 1.156%. Começava ali a se desenhar o fascínio pelo homem que mais tarde ficou conhecido como “oráculo de Omaha”.

Mesmo antes de fechar o fundo, em 1962, Buffett começou a comprar ações de uma empresa têxtil chamada Berkshire Hathaway. Pagou US\$ 7,60 por ação. Três anos depois, assumiu o controle da companhia, que se tornou uma holding de investimentos e hoje detém participação em mais de 60 empresas, como Coca-Cola, Gillette, Goldman Sachs e seguradoras (um de seus negócios preferidos).

A Berkshire Hathaway vale US\$ 500 bilhões na Bolsa de Nova York. Nos seus primeiros 40 anos, a empresa de Buffett investiu fortemente em negócios de seguros, mas de 2007 para cá passou a adquirir uma sucessão de grandes empresas industriais. Desembolsou mais de US\$ 100 bilhões por cerca de 160 companhias nesse período.

A empresa pagou dividendos pela primeira vez em sua história em 1967 (US\$ 0,10 por ação). Foi também a última vez em que isso aconteceu. Em todos os outros anos, Buffett garantiu que conseguiria investir melhor o lucro da Berkshire do que seus acionistas, se eles aplicassem os dividendos. Para honrar com esse compromisso, o megainvestidor americano está sempre atrás de aquisições parrudas - que nem sempre dão certo.

Em 2017, por exemplo, a Berkshire não conseguiu concluir as negociações para a compra de uma empresa elétrica no Texas, assim como se frustrou com os planos da aquisição da Unilever pela Kraft Heinz, gigante de alimentos que tem a empresa de Buffett e o fundo 3G, do brasileiro Jorge Paulo Lemann, como acionistas.

Estilo próprio

Ainda que tenha começado sua trajetória seguindo os passos de Ben Graham, Warren Buffett criou uma estratégia própria de investimento, em alguns casos até se distanciando bastante dos conselhos de seu mestre. Graham sempre defendeu uma carteira diversificada.

Para Buffett, diversificar é nada mais do que se “proteger da ignorância”. Ele prefere concentrar seu portfólio com fatias relevantes de grandes companhias, de modo que possa participar da tomada de decisão, principalmente no que diz respeito à alocação de recursos. Também não investe em negócios que não consegue entender - está aí uma das explicações para ter evitado por anos as empresas de tecnologia. Outro mantra de Buffett: comprar ações de um grande negócio por menos do que ele vale. E focar no “valor intrínseco” da companhia, não na cotação das ações.

Os investidores naturalmente gostam de olhar para a carteira da Berkshire em busca de pistas sobre o pensamento de Buffett. Suas declarações têm um peso impressionante nos movimentos do mercado. No ano passado, o anúncio de que investiria US\$ 1 bilhão na Apple fez o valor da fabricante do iPhone registrar alta de US\$ 19 bilhões em um único dia.

As cartas anuais que ele escreve aos seus acionistas são esmiuçadas por analistas financeiros e jornalistas. Todo ano ele reúne milhares de investidores em Omaha para a reunião anual da Berkshire - que ficou conhecida como “Woodstock for Capitalists”.

O colunista da revista Forbes Karl Kaufman participou do último encontro, em maio, com outros 20 mil investidores e descreveu o evento como uma celebração do capitalismo e do consumismo. Viu gente dormir na rua para garantir o melhor lugar, já que não há assento marcado na arena onde Warren Buffett e o sócio Charles Munger se apresentam.

“Até que ponto eles precisavam chegar ao palco para ver dois homens falarem sobre valor intrínseco e receita operacional?”, Kaufman escreveu. Por cinco horas, os dois velhinhos responderam às perguntas da plateia sobre sucessão e novos investimentos, já que desde 2017 a empresa mantém um caixa de mais de US\$ 100 bilhões.

Sem ostentação

Apesar de ter um patrimônio de US\$ 88 bilhões, Warren Buffett não é um bilionário que gosta de ostentar e de gastar. Ele mora na mesma casa, comprada em 1958 por US\$ 31,5 mil. Frequenta o mesmo restaurante e pede sempre o mesmo prato. “Se eu quisesse, poderia contratar 10 mil pessoas para não fazerem nada além de pintar um retrato meu a cada dia do resto da minha vida”, disse certa vez ao falar do poder de compra do dinheiro.

“A partir de um determinado ponto o dinheiro não tem mais utilidade. O que me move é a conquista.”

Tanto é assim que, em 2006, Buffett anunciou que iria doar 85% do seu patrimônio para instituições de caridade. Em 2010, criou com Bill e Melinda Gates o projeto “The Giving Pledge”, que estimula bilionários a destinarem parte significativa de seu dinheiro à filantropia. De lá para cá, ele já doou cerca de US\$ 30 bilhões.



As lições

A trajetória de Warren Buffett é, sem dúvida, inspiradora. Mesmo que para muitos investidores seja difícil reproduzir a tese de investimentos que ele construiu ao longo de seus 88 anos (já que são apostas concentradas e que, às vezes, vão na contramão do mercado), alguns de seus princípios podem ser facilmente seguidos até pelo mais inexperiente investidor.

Buffett costuma dizer que não é preciso fazer coisas extraordinárias para obter resultados extraordinários. Nada de cálculos complexos, gráficos baseados em cotações, programas de computador para escolher em que negócio investir. Ele prega simplicidade e diz que, para começar a investir numa empresa, é preciso entender o que ela faz. Foi fazendo isso, com disciplina e foco no longo prazo que Buffett conseguiu enriquecer lentamente no mercado financeiro e se tornou uma lenda. Não haverá outro como ele.



Warren Buffett

Idade: 88 anos

Nacionalidade: Americana

Fortuna: US\$ 82,5 bilhões



Como ficou bilionário

Comprando ações de grandes companhias no mercado financeiro por preços que ele considerava que estavam abaixo do valor do negócio, portanto, com perspectiva de valorização no futuro. Sua estratégia está focada no longo prazo.

Como começou

Comprou ações pela primeira vez aos 11 anos. Começou a trabalhar ainda na adolescência, estudou na Universidade de Columbia e em 1956 voltou a sua cidade natal, Omaha, para criar seu próprio fundo.



Grande sacada

Investir em fatias relevantes de grandes companhias e não em entrar em negócios que não consegue entender, além de buscar sempre comprar ações com foco no "valor intrínseco" da companhia, não na cotação da bolsa.



Curiosidade

Mora na mesma casa, comprada em 1958 por US\$ 31,5 mil. Frequenta o mesmo restaurante e pede sempre o mesmo prato.



Moral da história

Para começar a investir numa empresa, é preciso entender o que ela faz, com disciplina e foco no longo prazo. Foi fazendo isso que Buffett conseguiu enriquecer no mercado financeiro e se tornou uma lenda.

#2

Bill Gates



Idade:
63 anos

Fortuna:
US\$ 96,5 bilhões

Principal Negócio:
Microsoft

Ele viu o futuro, blefou para fechar contratos e decidiu doar quase tudo

Numa época em que os escritórios eram equipados com máquina de escrever e mimeógrafos, Bill Gates e Paul Allen enxergaram um futuro em que cada mesa de trabalho e cada casa teriam um microcomputador. Era 1975 e Bill Gates tinha apenas 19 anos. Os dois amigos moravam em Boston. Allen trabalhava e Gates estudava matemática e direito na Universidade de Harvard. Em janeiro daquele ano, Allen foi buscar o amigo na faculdade e o levou até uma banca de revistas. Apontou para a última edição da Popular Electronics, cuja capa mostrava um computador chamado Altair 8.800, da empresa Micro Instrumentation and Telemetry Systems (MITS). Era um dos primeiros computadores a chegar no mercado que não ocupavam uma sala inteira inteira. Paul Allen olhou para Gates e disse: “Isso está acontecendo sem nós”. “Aquele momento marcou o fim de minha carreira universitária e o início de nossa nova empresa, a Microsoft”, lembrou Bill Gates recentemente.

Foi também o início da construção de um patrimônio bilionário, avaliado em US\$ 96,5 bilhões no ranking de 2019 da revista Forbes. Esse número faz de Bill Gates o segundo homem mais rico do mundo, atrás apenas de Jeff Bezos, dono da Amazon.

Os dois decidiram ali que seriam os primeiros a escrever programas para o Altair 8.800, em linguagem de programação Basic, um método desenvolvido por professores americanos para não especialistas em informática e que Gates dominava - ele sabia programar desde os 13 e já tinha até hackeado o computador da escola. Allen e Gates ligaram para o dono da MITS e disseram que tinham programas prontos para rodar naquele microcomputador - o que não era verdade, ainda. Fizeram tudo em um simulador, sem nunca terem visto o Altair. Quando foram apresentar seus produtos, o código trabalhou perfeitamente na máquina da MITS - para surpresa de todos, inclusive de Gates.

Embora esse programa tenha marcado o início da Microsoft, não foi ele que fez a fortuna de seu fundador. Mas, sim, a mudança de paradigma que Bill Gates trouxe para o mercado. Naquela época, programar era uma atividade vista como hobby. O grande negócio estava em produzir as máquinas. Mas Gates enxergou que os programas também eram produtos, assim como os computadores. E se são produtos, copiar sem pagar por eles poderia ser considerado roubo.

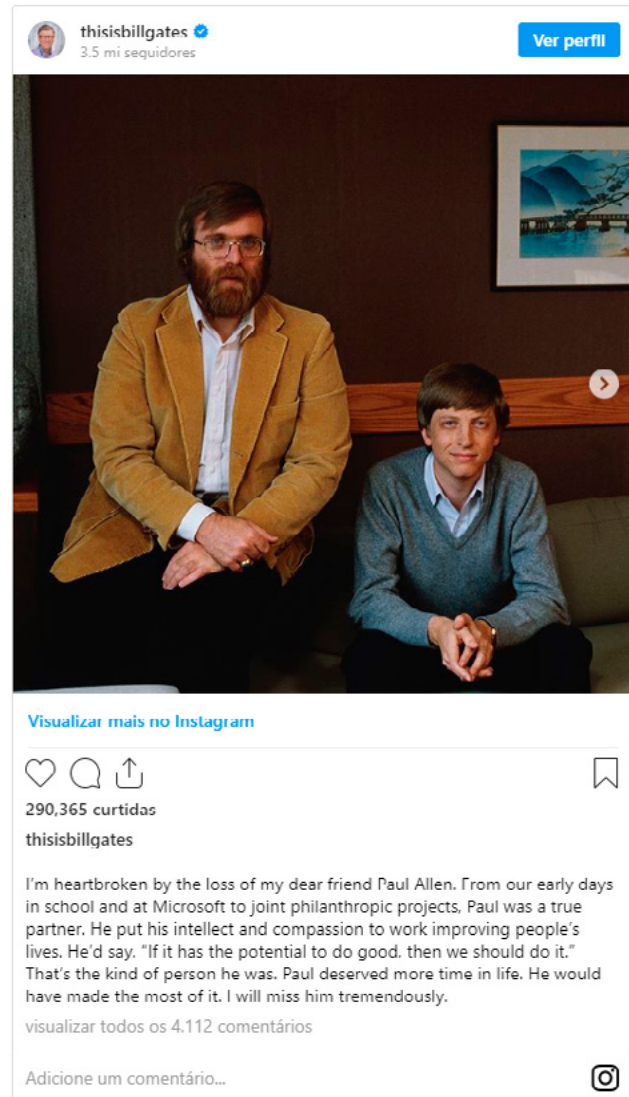
Veja ao lado uma foto que Gates postou no Instagram dele e Allen no início da carreira, em uma homenagem feita quando Allen morreu, em 2018.

Blefe histórico

Nos anos 80, a IBM, que já era líder do mercado de grandes computadores, decidiu produzir máquinas menores, os PCs. Mas faltava o sistema operacional. Em um dos maiores blefes do mundo corporativo, Gates disse que tinha o programa, assinou o contrato e assumiu um prazo de entrega que não conseguiria cumprir. Pegou um avião e, em vez de desenvolver o software para a IBM, foi até um programador e comprou um sistema pronto. Fez alguns ajustes e deu o nome de MS-DOS - que se tornou o programa mais importante da história da Microsoft.

“A IBM decidiu franquear a qualquer empresa a cópia de suas máquinas. Mas o programa que fazia as máquinas funcionarem tinha um único dono: a Microsoft”, escreveu o jornalista Pedro Dória, especializado em tecnologia. O DOS permitiu que consumidores do mundo inteiro pudessem ter dentro de casa um computador capaz de realizar as mesmas tarefas das grandes máquinas da época. Mais tarde, foi a base para o Windows e o Office. E colocou Bill Gates na lista dos homens mais ricos do mundo, da revista Forbes, já na década de 1980.

As circunstâncias e um pouquinho de sorte também o ajudaram. Filho de uma família de classe alta, Gates teve acesso a educação privada e pode se aventurar no universo da programação quando a quase totalidade de sua geração nem tinha computadores. O contrato decisivo com a IBM, por exemplo, também teve um empurrãozinho importante. A mãe de Gates, professora universitária, com passagem pelo conselho de administração de instituições financeiras, conhecia o presidente da gigante dos computadores



na época.

Em 1995, nove anos depois da abertura de capital da Microsoft, Bill Gates assumiu pela primeira vez o topo do ranking dos bilionários, destronando o empreendedor imobiliário japonês Yoshiaki Tsutsumi. Das 31 edições da lista publicada pela Forbes, Gates esteve na liderança em 18 delas. Ninguém, nem de longe, conseguiu essa proeza. Em 1999, no auge da internet, seu patrimônio líquido ultrapassou os US\$ 100 bilhões, ou cerca de US\$ 150 bilhões, em valores corrigidos pela inflação.

No ano passado, Gates foi desbancado por Jeff Bezos, fundador da Amazon, e ocupa o segundo lugar no ranking de 2019, com um patrimônio de US\$ 96,5 bilhões. Nos dias em que seus investimentos têm um bom desempenho ele retorna para a casa dos 12 dígitos, como aconteceu em abril deste ano.

Sócio de Warren Buffett e de hotéis de luxo

O patrimônio de Bill Gates já é bem diversificado. Ele detém apenas 1,3% da Microsoft e, com essa fatia, a empresa que criou responde por 12% de sua fortuna. A maioria de seus investimentos hoje está na empresa Cascade, uma holding criada a partir da venda de ações da Microsoft e de dividendos, e que hoje aplica em diversos segmentos.

O responsável por deixar Bill Gates cada vez mais rico, há 20 anos, é o discreto Michael Larson, diretor da Cascade. Na carteira administrada por ele, há empresas de biotecnologia, transporte, energia e algumas de entretenimento, além da rede de hotéis de luxo Four Seasons e uma participação na Berkshire Hathaway, o conglomerado fundado pelo amigo e bilionário Warren Buffett.

US\$ 10 milhões para os herdeiros

Agora está na moda que os ricos doem seu dinheiro - Mark Zuckerberg e Mackenzie Bezos, por exemplo, aderiram recentemente. Mas ninguém colocou esse discurso em prática como Bill Gates, que levou a filantropia a outro patamar.

Em 2010, Gates e Buffett fundaram juntos o The Giving Pledge, uma organização filantrópica que incentiva bilionários a doar ao menos metade de suas fortunas para causas sociais. Gates já doou mais de US\$ 35 bilhões para a caridade, em grande parte para a Fundação Bill e Melinda Gates - a maior

fundação de filantropia privada do mundo -, que ele preside com sua esposa. Seus três filhos, vão herdar “apenas” US\$ 10 milhões cada um.



Melinda Gates, esposa de Bill Gates - Imagem: Shutterstock

Desde 2008, quando se “aposentou”, deixando a presidência executiva da Microsoft, Gates se dedica quase integralmente à Fundação. Já financiou a criação de biscoitos nutritivos para o mundo subdesenvolvido. Investiu bilhões em pesquisas para erradicar a poliomielite no Paquistão. Há pouco tempo, lançou uma privada inteligente, que não precisa de água nem de rede de esgoto. Ele prega agora o “capitalismo criativo”, que tem como um de seus objetivos beneficiar os mais pobres e reduzir a desigualdade no mundo.

Mas Bill Gates já foi um típico capitalista selvagem. Steve Jobs, da Apple, disse certa vez que o problema do rival era que ele “queria ficar com 5 centavos de cada dólar que passasse pelas suas mãos”. Monopolista, a Microsoft foi acusada por concorrentes e agências reguladoras de ter se aproveitado de sua condição para dominar o mercado adotando práticas ilegais. A empresa enfrentou uma batalha jurídica com o Departamento de Justiça dos EUA que durou mais de uma década e terminou em 2002 com um acordo.

O futuro que Gates não viu

No mercado de tecnologia, a inovação é tão rápida que é difícil se manter no topo por muito tempo. Uma das críticas à Microsoft é que a empresa ficou presa ao desktop, enquanto a concorrência – Apple e o Google – já estavam

trabalhando em seus smartphones e tablets. A empresa perdeu também outras duas grandes mudanças tecnológicas: a dos motores de busca e das redes sociais. “Em vez de responder ao fenômeno da internet, Bill Gates quis proteger o Windows”, diz Brad Silverberg, ex-executivo da Microsoft.

Mas, mesmo os que apontam os deslizes da trajetória de Gates, concordam que ele teve uma tremenda habilidade na condução da Microsoft, por entender ao mesmo tempo de negócios e da engenharia necessária para a criação dos softwares. Seu talento foi, sem dúvida, fundamental para o sucesso da companhia.

Em 2007, ao discursar para formandos da Universidade de Harvard, ele resumiu o que considera ser a receita do sucesso. “Determinar um objetivo, encontrar a abordagem de maior alavancagem, descobrir a tecnologia ideal para essa abordagem e a aplicação mais inteligente para essa tecnologia. O mais importante é nunca parar de pensar e trabalhar.”



Bill Gates

Idade: 63 anos

Nacionalidade: Americana

Fortuna: US\$ 96,5 bilhões



Como ficou bilionário

Ele previu, na década de 70, a revolução digital que ocorreria com a chegada dos microcomputadores às mesas de trabalho e às casas das pessoas e se antecipou, criando um mercado que até então não existia - o de software para computação. Além de ter talento para gerir o negócio, Gates conhecia profundamente seu produto. Com essas duas habilidades ele fez sua empresa, a Microsoft, se tornar uma gigante.

Como começou

Vendeu um programa à MITS, a primeira empresa que desenvolveu um computador que não ocupava uma sala inteira. Ele disse que tinha um sistema pronto para rodar, mas só tinha testado o sistema em um simulador.



Grande sacada

Na época, a indústria de tecnologia corria para lançar computadores cada vez melhores. Gates entendeu que o grande negócio não era produzir a máquina, mas os software.



Curiosidade

Ele e a esposa, Melinda, fundaram o The Giving Pledge, a maior fundação de filantropia privada do mundo. Eles já doaram US\$ 35 bilhões para a caridade e para financiar pesquisas de cunho social e pretendem deixar apenas US\$ 10 milhões de herança para cada um dos três filhos.



Moral da história

Para construir um negócio do futuro, Gates precisou ir muito além de conhecimento técnico e visão de mercado. Ele assumiu riscos para negociar contratos estratégicos que fizeram da Microsoft uma gigante.

#1

Jeff Bezos



Idade:
55 anos

Fortuna:
US\$ 131 bilhões

Principal Negócio:
Amazon

Um plano perfeito e paciência para esperar pelo lucro o levaram ao topo

Em inglês, relentless. Em português, implacável. Se tem uma palavra que define bem Jeff Bezos, o homem mais rico do mundo, é essa. Em 25 anos, ele transformou a Amazon, uma desacreditada livraria online, de uma época em que a internet ainda engatinhava, em um conglomerado que faturou US\$ 233 bilhões no ano passado. Pelo segundo ano consecutivo, Bezos desbancou Bill Gates e está no topo da lista de bilionários da revista Forbes, com uma fortuna de US\$ 131 bilhões.

A Amazon responde por metade de cada novo dólar gasto na internet nos EUA. Seus produtos de marca própria incluem pilhas, amêndoas, roupas, tesouras, colchões. São mais de 350 milhões de itens em suas prateleiras virtuais. Além do sucesso do varejo online, Bezos também criou outros dois negócios transformadores: o e-reader Kindle, que levou os livros de papel para uma plataforma eletrônica, e o Amazon Web Services (AWS) - um serviço pré-pago de computação em nuvem que reduziu o custo dessa tecnologia principalmente para pequenas empresas. Ainda assim, um dos mantras de Jeff Bezos e de seus executivos é de que a Amazon está apenas começando. O principal prédio da companhia, em Seattle, foi batizado de Day One, para que o lema não seja esquecido.

Foi nessa cidade, na costa Oeste dos Estados Unidos, que Bezos deu início à empreitada que o deixou bilionário. Ele tinha apenas 30 anos, e sua esposa na época, Mackenzie, primeira funcionária da Amazon, 23. Os dois se conheceram quando Bezos trabalhava como analista financeiro em uma gestora de investimentos de Wall Street. Ele pediu demissão para vender livros pela internet - foi considerado um louco na época.

O esboço do plano que daria origem à Amazon foi feito durante uma viagem de carro do casal e colocado em prática no verão de 1994. Dois meses depois de abrir a empresa, Jeff Bezos, formado com honras em Princeton, matriculou-se em um curso na Associação Americana de Livrarias para aprender a vender livros. Quase um ano depois, a Amazon fez sua primeira venda. Por dois anos, o casal trabalhou pesado, empacotando e despachando as encomendas. Em janeiro de 2019, eles anunciaram um [divórcio bilionário](#).



Jeff e Mackenzie Bezos - Imagem: Reprodução Youtube

Premeditado

Bezos e Mackenzie não eram movidos apenas por uma paixão pelos livros. Ele tinha planos maiores e parecia saber onde queria chegar desde o início. Acreditava que quando as pessoas aprendessem a comprar livros passariam a comprar outras coisas online. O fundador da Amazon trabalhou em cima da lógica de que os preços baixos atraíam clientes e que isso aumentava os volumes de venda, o que, por sua vez, fazia os preços caírem ainda mais. Sem os custos de manutenção de uma loja física, a empresa facilmente igualava ou superava os descontos de outras livrarias. Com sua escala e disposição para operar com margens zero, Bezos impôs uma barreira a potenciais concorrentes e deixou muita gente pelo caminho - o que também acendeu o alerta de órgãos reguladores.

No livro *The Everything Store*, sobre a história da Amazon, o jornalista Brad Stone mostra como Bezos usou seu poder de fogo para comprar a Zappos, uma varejista de calçados - e tirá-la do seu caminho. Ele desembolsou US\$ 150 milhões em descontos e frete grátis até que o dono da Zappos se viu obrigado a vender o negócio para a Amazon ou quebraria. Também são muitos os relatos de que, para conseguir descontos de editoras, a Amazon simplesmente retira seus livros do site ou não ativa o botão de compra.

Para desespero dos concorrentes, Bezos não é um empresário que persegue o lucro. Ele já demonstrou que entre lucrar e expandir o alcance de seu conglomerado, vai sempre optar pelo segundo caminho. Os investidores,

acostumados aos resultados trimestrais do mercado financeiro, custaram a entender essa lógica, mas também se dobraram ao modelo de Jeff Bezos, que esperou seis anos para ver o balanço da Amazon no azul. Agora, mesmo lucrando, o resultado da Amazon é menor do que o dos principais rivais. Com um faturamento de US\$ 233 bilhões no ano passado, a empresa de Bezos lucrou US\$ 10 bilhões em 2018. A Apple, por exemplo, registrou um lucro de US\$ 59,5 bilhões, a partir de receitas de US\$ 265 bilhões.

“Os amigos me parabenizam depois de um anúncio de ganhos trimestrais e dizem: ‘Bom trabalho, ótimo trimestre’. E eu digo: ‘Obrigado, mas esse trimestre foi produzido três anos atrás’. Já estou trabalhando em um trimestre que vai acontecer em 2021”, disse Bezos recentemente em uma entrevista. Os investidores acreditam que no futuro a Amazon vai lhes retribuir toda paciência. Essa aposta na profecia de Jeff Bezos faz com que a empresa seja uma das mais valiosas do mundo, com valor de mercado de quase US\$ 900 bilhões.

Bezos conquistou a confiança do mercado aos poucos ao dar demonstrações de que sabe perfeitamente o que está fazendo. Muitas das coisas que hoje são corriqueiras no universo digital foram introduzidas por ele. Até um tempo atrás, por exemplo, digitar o número do cartão de crédito em um site era uma insanidade. Foi a Amazon que mostrou aos consumidores que as compras online poderiam ser seguras, dando um empurrãozinho para que comércio global chegasse ao patamar em que está hoje - só neste ano, vai movimentar US\$ 3,5 trilhões no mundo. Também foi a empresa de Bezos que criou as avaliações feitas pelos clientes, hoje tão comuns em sites e aplicativos. Desde o começo, a Amazon permitia que compradores avaliassem os livros à venda.



Sede da Amazon em Seattle - Imagem: Shutterstock

Nem todos são fãs

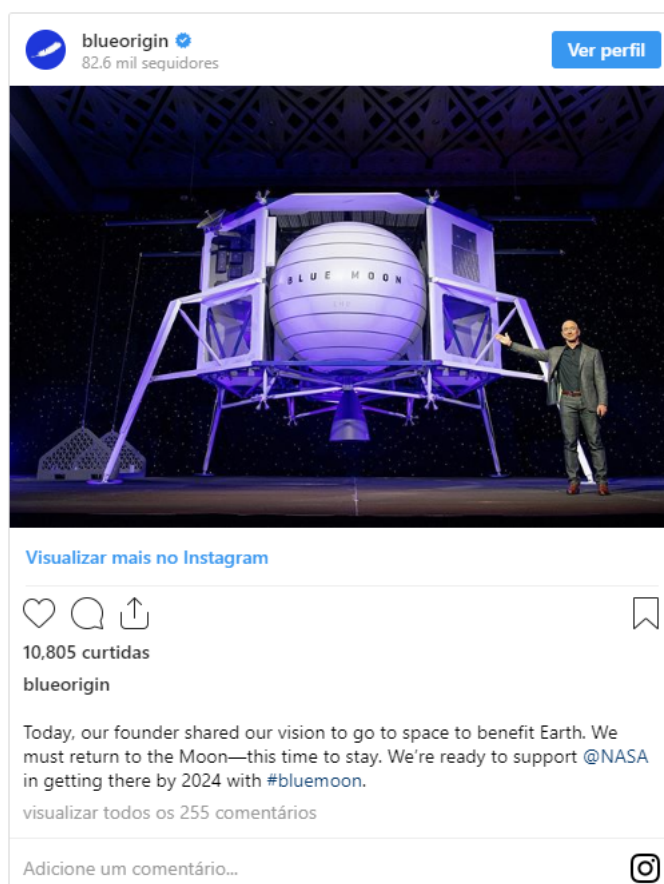
A expansão da Amazon e as mudanças que ela trouxe ao varejo desagradou mais que os concorrentes. Bezos ganhou o “prêmio” de pior chefe do mundo pela Confederação Sindical Internacional em 2014 pela forte pressão que impõe a seus trabalhadores, especialmente nos centros de distribuição da Amazon.

Ele também irritou Donald Trump, que chegou a acusá-lo de usar o Washington Post, jornal comprado por Bezos, para fazer campanha contra ele. Trump também já criticou a Amazon por pagar baixos impostos e matar empresas e empregos americanos.

Recentemente, a empresa de Bezos entrou em conflito com um de seus principais parceiros, o Fedex. A empresa americana de transporte de cargas disse um “não, obrigado” a Bezos e rompeu com o contrato com a Amazon. Bezos até pode sentir o impacto no curto prazo, mas caminha para verticalizar a operação da entrega, em mais uma prova de que está disposto a chegar ao futuro mesmo sozinho. Ele já montou uma empresa aérea só para atendê-lo, a Prime Air, e está investindo US\$ 1,5 bilhão em um **aeroporto americano**.

Viagem para a Lua

Jeff Bezos é, na essência, um visionário. E, como tal, não é de se espantar que um de seus negócios paralelos à Amazon seja uma empresa espacial, a Blue Origin, fundada em 2000. Ele vende US\$ 1 bilhão em ações da varejista todo ano para financiar sua empresa de foguetes, que tem como um dos principais objetivos levar seres humanos para a Lua. Fã de ficção científica, Bezos diz que se preocupa com o descompasso entre o crescimento populacional e o fim de recursos



na Terra, por isso está em busca de uma alternativa fora daqui.

O mesmo Bezos, que decidiu disputar a nova corrida espacial, também investiu, em 2013, no Washington Post. O homem que criou a Amazon passou a ser, com esse negócio, um empresário da “velha mídia”. Não fazia sentido, mas deu certo. Desde que foi comprado, por US\$ 250 milhões, o Post contratou mais de 200 jornalistas, atingiu a marca de 1,5 milhão de assinaturas digitais e deu lucro nos últimos três anos.

Os resultados positivos, de certa forma, já eram esperados do homem que tem no histórico a construção de uma gigante como a Amazon, e que sabia desde o início onde queria chegar. A grande sacada de Bezos foi ter percebido para onde a internet estava caminhando e se preparado para disputar esse novo mercado - de forma implacável. Aliás, ao começar seu negócio, em 1994, ele cogitou batizá-lo de Relentless.com, mas foi convencido na época, por amigos, de que poderia soar pejorativo e ficou com o nome do maior rio do mundo, o que mostra a ambição de quem já nasceu pensando em ser grande. Mas experimente digitar relentless.com no seu navegador e veja para onde Bezos vai te levar.



Jeff Bezos

Idade: 55 anos

Nacionalidade: Americana

Fortuna: US\$ 131 bilhões



Como ficou bilionário

Bezos apostou no poder da internet e acreditou no mercado de e-commerce quando as pessoas ainda tinham medo de dar o cartão de crédito para comprar online. Iniciou uma livraria virtual e seguiu meticulosamente seu plano para transformá-la numa grande varejista, com foco no longo prazo e na expansão do negócio e não no lucro.

Como começou

Pediu demissão de um emprego de analista financeiro em Wall Street para montar uma livraria digital junto com a esposa, MacKenzie. O próprio casal embalava os livros e despachava para o endereço dos clientes.



Grande sacada

Acreditava que quando as pessoas aprendessem a comprar livros passariam a comprar de tudo online. Abraçou como estratégia oferecer os preços mais baixos que a concorrência e aumentar o volume de vendas, mesmo que ficasse sem lucro por uns bons anos.



Curiosidade

Ele vende US\$ 1 bilhão em ações da Amazon todo ano para financiar sua empresa de foguetes, a Blue Origin. Um dos focos da companhia é levar seres humanos para a Lua. financiar pesquisas de cunho social e pretendem deixar apenas US\$ 10 milhões de herança para cada um dos três filhos.



Moral da história

Jeff Bezos foi um mestre em traçar e executar um plano perfeito. Ele teve a visão do futuro e a paciência de construir seu império passo a passo. O lucro demorou a chegar, mas, quando veio, não foi pouco. Bezos é o homem mais rico do mundo.



CRÉDITOS

Esse conteúdo foi produzido pela
equipe do *Seu Dinheiro*.

Saiba mais sobre o projeto *aqui*.

Reportagem

Naiana Oscar

Natália Gómez

Imagens

Shutterstock

Estadão Conteúdo

Edição

Marina Gazzoni

Design

Andrei Morais

Siga o *Seu Dinheiro*
nas Redes Sociais



Seja Premium!

Indique nossa newsletter para 5 amigos
e acesse conteúdos exclusivos de graça

QUERO SER PREMIUM