

O império construído por Michael Bloomberg

por Richard Waters
do Financial Times

Michael Bloomberg não vê a ironia. O empreendedor de Wall Street, renomado por seu estilo imperioso de administração e seu ego expansivo, diz que lidera seus 2 mil empregados através do exemplo: não se espera que ninguém trabalhe mais que ele.

Mas na verdade ninguém tem tanto a ganhar. Aos 53 anos de idade esse americano nascido em Boston amecou uma das maiores fortunas pessoais de Wall Street nos últimos tempos. E a cada dia ela cresce um pouco.

Dependendo de como seja avaliada sua empresa (também chamada Bloomberg) da qual ele exerce um controle de 70%, provavelmente Michael Bloomberg vale cerca de US\$ 2 bilhões. Isso até a recente alta do mercado acionário, que tornou Bloomberg (a companhia) tão valiosa quanto o Salomon Brothers, o banco de investimentos que dispensou Bloomberg (o homem) em 1981.

A fortuna de Bloomberg foi construída na revolução da informação que transformou os mercados financeiros mundiais. Cerca de 50 mil dos terminais de computadores da empresa (também chamados Bloomborgs) estão instalados sobre as mesas de corretores e gerentes de investimentos por todo o mundo, dando-lhe 10% ou mais do mercado para informações financeiras computadorizadas. O cabeça desse império exibe os maneirismos do operador de ações que foi um dia, antes de ser forçado a desistir de sua posição no Salomon numa luta por poder. "Gosto da pressão, gosto da velocidade", afirma. Mas Bloomberg conseguiu muito mais fornecendo informações aos operadores do que jamais conseguiria fazendo ele mesmo as operações.

Começou com os US\$ 20 milhões em dinheiro e ações com que deixou o Salomon. Armado com sua experiência como operador, e conhecimentos obtidos durante dois anos na direção do departamento de tecnologia da Salomon, Bloomberg criou um sistema de informações e operações para vender a Wall Street.

A coisa notável é que, ele não apenas foi bem-sucedido, mas também criou um produto — "Bloomberg" — que ultrapassou de longe qualquer oferta de rivais como Reuters e Telerate. Mais que apenas fornecer os preços de ações e bônus, o software de Bloomberg tornou possível a manipulação de informações, comparando por exemplo as características de bônus diferentes ou testando o desempenho de um investimento sob diferentes projeções. Os rivais discutiram a elaboração de seus próprios "Bloomberg-killers" durante anos, mas fracassaram.

Pergunte por que ao fundador do negócio e ele dirá que "a elaboração de projetos de software é muito difícil para grandes organizações. Trata-se de uma arte mal definida. A Bloomberg é menor e menos estruturada que os grandes rivais, o que sempre representou uma vantagem sobre a Reuters e a Telerate".

Durante certa época nos anos 80 parecia que cada banco de investimentos queria instalar seu próprio sistema de informações e operações, na crença de que o operador com a melhor tela faria mais dinheiro. Esse sonho acabou com a queda dos lucros e a crescente constatação de que seria dispendioso manter a liderança tecnológica.

"Agora existe muito menos gente tentando instalar seus Bloomborgs internos", afirma ele.



Michael Bloomberg

Embora agora esteja à frente de uma empresa bem maior, com receitas avaliadas em cerca de US\$ 700 milhões, Bloomberg ainda se atém às informalidades de uma empresa menor. "Não tenho um escritório privado", diz ele. "Ninguém aqui tem um escritório privado, não existem secretárias, nem títulos a conquistar. Todos compartilham as receitas da companhia."

Há uma pesada dose de autopromoção em tudo isso: e é servida com os pés sobre a mesa numa pose adequada a um self-made man e iconoclasta. Mas é difícil questionar os sucessos da cultura Bloomberg.

Será verdade, no entanto, que Bloomberg pressiona demais seu pessoal, e interfere constantemente em todas as áreas dos negócios? Em poucas palavras, que ele é um empreendedor que não conseguiu crescer com sua empresa?

"O estilo de administração é muito criticado por gente que não trabalha aqui," observa. Grande parte de tais críticas são feitas por jornalistas, que se pudessem, agarrariam a oportunidade de trabalhar para ele, acrescenta.

Quanto a seu papel na companhia, Bloomberg se descreve como um tipo de "Coronel Sanders", o homem à frente da organiza-

ção. "As pessoas gostam de se identificar com um rosto com voz e nome, em oposição a um objeto inanimado." Mas é verdade que enquanto empreendedor ele é incapaz de parar de interferir? "Seria como afirmar que o Coronel Sanders cozinha todos frangos. Parece que é assim — e de fato toda a estratégia de recursos humanos é para fazê-lo pensar que o coronel está ali por trás de cada frango." Seria impossível crescer tão rapidamente sem delegação, garante.

Então que fazer quando se chegou tão longe e ganhou dinheiro? Não vender, por exemplo: "Muita gente gostaria de adquirir uma participação nessa empresa — não está a venda."

Bloomberg afirma que ao acordar pela manhã ainda sente os mesmos desafios e excitação. Mas após tomar fôlego reconhece que pretende dedicar menos tempo aos negócios. "A companhia não precisa que eu compareça, me sinto aborrecido e tome decisões estúpidas porque estou aborrecido. É desse modo que as empresas entram em dificuldades. O principal executivo fica aborrecido e começa a fazer coisas: compra uma empresa, ou resolve desmembrar alguma coisa, apenas para se manter ocupado."

O antídoto, declara Bloomberg, é passar um ou dois dias afastado do escritório em iniciativas filantrópicas. Com sua vasta riqueza, não surpreende que ele queira liderar causas nobres. A partir do próximo ano, ele se tornará "chairman" da Universidade Johns Hopkins em Baltimore, onde um dia estudou.

De qualquer modo, no entanto, é difícil acreditar que o Coronel Sanders de Wall Street esteja pendurando as chuteiras.