

Como Ser Milionário aos 40 anos

**Não é indispensável ter estudos completos,
mas é preciso ter um infalível senso de oportunidade
e vontade de trabalhar como um mouro**

Condensado de TIME

DE 1958 para cá, o número de milionários aumentou de 40 000 para quase 100 000 nos Estados Unidos. Como essas pessoas conseguem isso? O denominador comum de tôdas elas é terem descoberto uma necessidade econômica e terem procurado preenchê-la.

Comparados aos milionários do século passado, os novos milionários americanos trabalham muito mais, são menos espalhafatosos e mais ânimos. Fizeram fortuna não com aço, petróleo, estradas de ferro ou outras indústrias básicas, mas com as técnicas mais avançadas, as mais novas emprêsas de utilidade pública e até com arte. Incrementaram a riqueza produtiva do país criando empregos, aumentando o poder aquisitivo de outras pessoas e valorizando idéias úteis.

Embora a idade *média* do milionário norte-americano seja de uns 60 anos, grande número dêses realizadores, impulsionadores e executores tornaram-se milionários antes dos 40. Os cinco talentosos magnatas de que falaremos a seguir são um exemplo disso.

Fabricante de Casas-Reboques. Arthur Julius Decio, de 35 anos, desde cedo reconheceu a existência de um mercado para casas-reboques, e explorou êsse mercado de um bilhão de dólares por ano. Decio começou na garagem dos fundos da casa onde passou a infância, em Elkhart, Indiana. Em 1951, seu pai, um imigrante merceeiro italiano, empregou algumas economias em casas-reboques, mas não obteve bons resultados e pediu a Arthur que tentasse salvar a pequena companhia. Decio, que era

nesse tempo vendedor de produtos de aço, investiu 3 200 dólares seus, recrutou três amigos e começou a trabalhar.

Percebeu sem demora que, para sobreviver num ramo congestionado, teria de apresentar um modelo excepcional. Projetou uma casa-reboque de seis metros, menor do que os tipos comuns, mais barata e mais fácil de transportar do que os modelos com os quais concorria. Em seguida, adotou os métodos dos fabricantes de automóveis—introduzindo modificações freqüentes nos modelos e distribuindo-os por todo o país utilizando-se para tanto de uma rede de revendedores. Produziu quatro linhas de casas-reboques, as quais concorriam umas com as outras.

—Êsse sistema dá bons resultados com a General Motors, e dará conosco também—dizia Decio.

Atualmente, como presidente da *Skyline Homes*, uma das maiores produtoras da indústria americana de casas-reboques, Decio possui mais de cinco milhões de dólares. Sua companhia espera acompanhar a rápida expansão dos dois grupos de norte-americanos que mais compram casas-reboques: os recém-casados e os aposentados.

Homem de Muitas Peças. Charles Bluhdorn; natural de Viena, chegou a Nova York aos 16 anos. Era refugiado de guerra e foi trabalhar como empregado de escritório numa firma de corretores de algodão. Aos 23 anos investiu 3 000 dólares, iniciando o seu próprio negócio de ex-

portação e importação. Dentro de oito anos havia conseguido o seu primeiro milhão de dólares comprando café do Brasil.

Bluhdorn utilizou seus lucros para entrar em negócio mais seguro e promissor: peças de automóveis. Numa indústria muito fragmentada, que tem milhares de pequenos fornecedores, conseguiu consolidar uma rede nacional de fábricas, depósitos e distribuidores. Atualmente, com 39 anos, Bluhdorn é presidente das Indústrias Gulf & Western, que controlam 57 companhias subsidiárias e arrecadam 182 milhões de dólares por ano. Já enveredou pela fabricação de peças para motores a jato, violões e equipamento de sobrevivência para cosmonautas.

O Homem dos Computadores. Merlyn Francis Mickelson, de 38 anos, é presidente e proprietário de 75% da Fabri-Tek Inc., que é nos Estados Unidos a maior produtora de conjuntos de memórias para computadores, isto é, a parte que contém as instruções em código e todos os dados usados no funcionamento do computador. As suas ações na firma têm o valor de 47 milhões de dólares. Nascido numa fazenda no Estado de Minnesota, Mickelson entrou para a marinha mercante e, com 17 anos, foi designado para aprendiz de rádio. Em 1953, na época da infância dos computadores, êle entrou para a Remington Rand, indo trabalhar no planejamento e fabricação de conjuntos de memórias para o Univac.

Em 1955, os Laboratórios Nacio-

nais de Argonne, nos arredores de Chicago, convidaram Mickelson para fazer em caráter experimental peças de computadores, oferecendo-se para fornecer-lhe a matéria-prima. Mickelson instalou a Fabri-Tek no porão da sua casa, trabalhando à noite e durante os fins-de-semana, ao mesmo tempo que trabalhava durante o dia na Remington Rand. Seu investimento total na nova companhia limitou-se “a uns fios, solda, pinças e um pequeno alicate—sete dólares e 20 centavos ao todo”.

À medida que os seus contratos com Argonne se multiplicaram, Mickelson ensinou amigos e donas de casa das vizinhanças a fazer os pequenos conjuntos (de dois milímetros de largura) de memória dos computadores e as companhias particulares começaram a comprá-las. Em seguida, vendendo ações ao público, obteve financiamento para a expansão. Possui atualmente quatro fábricas, emprega 2 200 pessoas e produz complexos conjuntos de memória que se vendem de 35 000 a 180 000 dólares cada um.

Homem de Negócio e de Espetáculos. Harold Smith Prince, de 37 anos, encontrou a sua mina de ouro num dos negócios mais difíceis e menos maleáveis do mundo: fazer teatro na Broadway. Produziu sozinho ou em colaboração com outras pessoas dez musicais de sucesso, que lhe granjearam uma fortuna pessoal de pouco mais de um milhão de dólares. Ele possui a mistura exata de criatividade, encanto pessoal e téc-

nica de venda que garante o êxito de um produtor teatral.

—É uma pena a gente nascer com um cérebro privilegiado—costuma êle dizer.—Quando não se é excepcionalmente inteligente, aprende-se a trabalhar duro, e isso é ótimo.

Prince entrou para o teatro aos 20 anos, trabalhando como contínuo a serviço de um diretor. Quando tinha 25 anos, comprou com um amigo os direitos da versão teatral de um romance que tratava das relações entre patrões e empregados na indústria de roupas, contratou redatores e compositores e tratou de levantar dinheiro com audições dadas nas salas de estar das casas de alguns amigos. Enquanto quatro coristas gorjeavam as músicas, Prince contava o enredo e fazia circular uma garrafa de uísque, um saco de batatas fritas e uma caneta esferográfica entre os financiadores em perspectiva. Com 164 investidores conseguiu levantar 250 000 dólares para *The Pajama Game*, peça que ainda está sendo levada nos teatros do interior do país e já rendeu até agora 1 850 000 dólares. Depois disso, Prince não teve mais de se preocupar em arranjar financiamento.

A fórmula do sucesso de Prince é ter introduzido uma sensata administração comercial e contabilidade de custo em um ramo caprichoso. Sabe o preço de todos os artigos de cada cena, “inclusive quanto vou gastar para simular pingentes de gelo”. Quando seleciona o elenco dos seus espetáculos, prefere elemen-

tos de valor, mas ainda pouco conhecidos do público porque "os astros costumam levar a nata dos lucros".

Especulador Imobiliário. Arthur Carlsberg, de 32 anos, ganhou cinco milhões de dólares no ramo de negócio em que tradicionalmente as fortunas se fazem com maior rapidez: a propriedade imobiliária. É presidente da Empresa de Investimento Rammco, firma imobiliária do sul da Califórnia, que tem mostrado uma habilidade assombrosa em escolher terras que dentro de três a cinco anos ficam cobertas de construções. A intensa procura de bons terrenos, fator que vem concorrendo para elevar o preço das terras para construção nos Estados Unidos numa proporção de 15% ao ano na década de 1960, permite a um especulador imobiliário multiplicar o seu dinheiro em breve tempo.

Carlsberg começou a reformar casas velhas quando ainda cursava a universidade e investia as suas economias em terrenos. Ficou espantado quando descobriu que eram poucos os especialistas que de fato investigavam todos os fatores de valorização dos terrenos. "Noventa por cento dos corretores de imóveis não sabem o que estão dizendo", afirma êle. Começou a compilar uma série de 14 estatísticas sobre terrenos devolutos, incluindo dados básicos como o valor dos salários na indústria, a proximidade das estradas de ferro, dos aeroportos, das rodovias e dos serviços públicos. Gra-

ças à aplicação das suas técnicas analíticas, Carlsberg juntou o seu primeiro milhão antes dos 30 anos.

Vida Frugal. Os milionários que se fazem por si mesmos têm muitas características em comum. Muitos dêles começaram a ganhar dinheiro quando ainda eram meninos. Carlsberg, aos 13 anos, já fôra *caddie* de golfe, jardineiro, vendedor de sementes e negociantes de frutas. Muitos, como Mickelson, nunca cursaram uma universidade. Outros, como Decio e Bluhdorn, abandonaram impientemente os estudos para fazer a sua aprendizagem no mercado. No início das suas carreiras, viveram frugalmente, aceitando muitas vezes salários pequenos a fim de poderem reinvestir os lucros nos seus empreendimentos. Muitos sofreram pelo menos um retumbante fracasso nos negócios, demonstrando, porém, a capacidade de voltar à carga imperturbavelmente.

Êsses novos milionários trabalham como mouros—em geral de 10 a 12 horas no escritório, além das noites e fins-de-semana quando trabalham em casa. Quase tudo o que fazem se destina de um modo ou de outro a melhorar seu negócio. Dispõem de pouco tempo para dedicar às famílias. "O trabalho é uma amante ciumenta", diz um dêles. São também poucos, em geral, os seus amigos de confiança.

Guia Para os Principiantes. O que o empresário deve fazer, aconselham muitos dêles, é "lançar uma empresa em um mercado no qual

ninguém esteja fazendo coisa alguma ou em que não haja bons líderes". Logo que seu empreendimento começar a tornar-se vigoroso e próspero, o proprietário deve vender ações de sua empresa para expandi-la, ou vendê-la a alguma companhia maior, disposta a pagar generosamente por um negócio especializado e bem estabelecido. Com os seus lucros e mais os empréstimos de que porventura necessite, o jovem homem de empresa pode então comprar o controle de algum negócio ainda mais promissor.

Um elemento essencial para o sucesso é um senso seguro de oportunidade. Nos Estados Unidos, por exemplo, a época certa para ingressar na indústria de computadores, na eletrônica, nos alimentos congelados ou nos imóveis do Arizona foi a década de 1950. Hoje esses ramos estão superlotados. Outros ramos estão, porém, convidativamente abertos e podem em geral ser localizados desde que se dê atenção a três pontos: alterações da população, novas leis e estado da economia nacional e mundial.

"As oportunidades estão quase sempre onde estão os problemas", diz Fred Bailey, de 39 anos, que começou com uma pequena companhia de microondas com o capital de 500 dólares, previu a escassez de

peças de equipamento militar para pequenas guerras e principiou a fabricá-las, ganhando dois milhões de dólares. Fletcher Jones, de 34 anos, que iniciou a sua Companhia de Ciência dos Computadores em 1959 e possui agora 20 milhões de dólares, acredita que o futuro pertence aos "corretores da tecnologia"—jovens que entendem ao mesmo tempo de negócios e de tecnologia, sendo capazes de organizar e dirigir a obra dos cientistas. Diz êle: "Devem procurar-se as oportunidades nas técnicas mais novas: oceanografia, subminiaturização eletrônica, sistemas eletrônicos de informação, nas quais um homem de 35 pode ter a experiência de um de 65."

Êsses milionários estabelecem várias diretrizes para os jovens dinâmicos que desejem imitá-los. Acreditam êles que as grandes empresas não são o lugar para quem deseja enriquecer. A concorrência para obter cargos de direção é muito mais árdua do que entre os empresários, que são seus próprios patrões.

Ter educação universitária pode ajudar, mas não é indispensável. James Thomas, de 37 anos, milionário do comércio imobiliário e industrial da Califórnia, diz: "A universidade prepara a pessoa para trabalhar para os outros—e só se pode ganhar um milhão trabalhando para si mesmo."

UM CANDIDATO a matrícula numa universidade escreveu à secretaria: "Sei que essa universidade é para alunos de ambos os sexos. É possível conseguir um quarto só para mim?"

—Brown Alumni Monthly