

**PETER S. GOODMAN**

# **HOMEM DE DAVOS**

**COMO OS BILIONÁRIOS  
DEVORARAM O MUNDO**



**ALTA BOOKS**

GRUPO EDITORIAL

Rio de Janeiro, 2023

# SUMÁRIO

PRÓLOGO “ELES DITAM AS REGRAS PARA O RESTO DO MUNDO” 1

## Parte I: A Espoliação Global

CAPÍTULO 1. “NO ALTO DAS MONTANHAS” 19

CAPÍTULO 2. “O MUNDO EM QUE NOSSOS PAIS QUERIAM QUE VIVÉSSEMOS NA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL” 47

CAPÍTULO 3. “DE REPENTE, AS ENCOMENDAS PARARAM” 75

CAPÍTULO 4. “NOSSA CHANCE DE FODÊ-LOS DE VOLTA” 93

CAPÍTULO 5. “TINHA QUE EXPLODIR” 119

CAPÍTULO 6. “PARA TODO LUGAR QUE OLHAVA, EU VIA A BLACKSTONE” 143

CAPÍTULO 7. “AGORA ELES ESTÃO LAMBENDO OS BEIÇOS” 167

## Parte II: Lucrando com uma Pandemia

CAPÍTULO 8. “ELES NÃO SE INTERESSAM POR NOSSOS PROBLEMAS” 181

CAPÍTULO 9. “SEMPRE HÁ UMA MANEIRA DE FAZER DINHEIRO” 193

CAPÍTULO 10. “GROSSEIRAMENTE SUBFINANCIADO E ENFRENTANDO O COLAPSO”	217
CAPÍTULO 11. “NA REALIDADE SOMOS TODOS UM”	227
CAPÍTULO 12. “NÃO ESTAMOS SEGUROS”	245
CAPÍTULO 13. “ISSO ESTÁ MATANDO PESSOAS”	259
CAPÍTULO 14. “É HORA DE LUCRAR?”	285
CAPÍTULO 15. “RECUPERAREMOS 100% DO NOSSO CAPITAL”	311

### Parte III: Restabelecendo a História

CAPÍTULO 16. “NÃO É ALGUÉM QUE ESTÁ VINDO DESESTABILIZAR WASHINGTON”	331
CAPÍTULO 17. “O DINHEIRO ESTÁ BEM AQUI NA COMUNIDADE AGORA”	343
CAPÍTULO 18. “COLOCAR DINHEIRO NOS BOLSOS DAS PESSOAS”	355
CAPÍTULO 19. “EM GUERRA CONTRA O PODER DO MONOPÓLIO”	373
CAPÍTULO 20. “IMPOSTOS, IMPOSTOS, IMPOSTOS. O RESTO É BOBAGEM.”	387
CONCLUSÃO “NOSSO COPO TRANSBORDOU”	403
AGRADECIMENTOS	415
NOTAS	421
ÍNDICE	465

# A Espoliação Global

---

A disposição de admirar, de quase adorar os ricos e poderosos, e de desprezar ou ao menos negligenciar pessoas de condição pobre ou mesquinha, é a maior e mais universal causa de corrupção de nossos sentimentos morais.

— ADAM SMITH, *Teoria dos Sentimentos Morais*, 1759

Creio que há mais casos de redução da liberdade do povo por invasões graduais e silenciosas dos que estão no poder, do que por usurpações violentas e repentinas.

— JAMES MADISON, discurso na Convenção Constitucional dos EUA, 1787



## “NO ALTO DAS MONTANHAS”

### *O Homem de Davos em Seu Habitat Natural*

JANEIRO DE 2017

Dias antes de Donald Trump tomar posse como presidente dos Estados Unidos, um desfile de pessoas extravagantemente ricas desceu em um vilarejo no alto dos picos nevados dos Alpes suíços.

Enquanto se aproximavam do Centro de Convenções no meio de Davos, muitas delas recém-chegadas em jatos particulares, depararam-se com uma barreira à sua habitual liberdade de movimento: uma inspeção de segurança.

Lá estava Eric Schmidt, o ex-presidente executivo do Google, entregando seu smartphone Android para inspeção. Jack Ma, cuja empresa chinesa de comércio eletrônico, Alibaba, lhe rendeu uma fortuna pessoal de cerca de US\$22 bilhões, esvaziou seus bolsos antes de entrar no complexo.

Michael Dell, cuja empresa certa vez revolucionou os notebooks, jogou seu aparelho em uma esteira rolante que o lançou em uma máquina de Raios X, assim como os tolos que saem de voos do LaGuardia.

Jamie Dimon, chefe executivo do JPMorgan Chase, cujos investimentos tóxicos levaram a um mínimo de investigação das autoridades reguladoras

antes da última crise financeira, foi submetido a uma inspeção obrigatória em seu sobretudo.

Essa fatia extremamente privilegiada da humanidade havia chegado a Davos para a peregrinação anual de cinco dias conhecida como o Fórum Econômico Mundial.

O Fórum é supervisionado por uma organização teoricamente sem fins lucrativos que o tornou um local de reunião essencial para aqueles mais ávidos por fazer dinheiro.

Em seu meio século de existência, o Fórum se tornou uma parada indispensável no circuito itinerante da elite global — executivos de empresas, chefes de estado, consultores de gestão, capitalistas de risco, administradores de fundos multimercados e intelectuais públicos — mais um pouco de celebridades, músicos e artistas de Hollywood, juntamente com acadêmicos, ativistas e hordas de jornalistas. A cada mês de janeiro, uma multidão de cerca de 3 mil visitantes entope a cidade, substituindo os esquiadores que normalmente predominam. Os participantes vagueiam de seminários sérios, sobre a mudança climática e o futuro do trabalho, realizados dentro do Centro de Convenções para jantares e coquetéis realizados em hotéis vizinhos por bancos globais e gigantes da tecnologia.

Naquele ano, o Homem de Davos brigava com uma sensação desconhecida — não exatamente medo, mas preocupação de que as pessoas no resto do planeta estavam cada vez mais propensas a questionar a justiça de sua posição social. O que havia começado quase duas décadas antes como um movimento incompleto contra a globalização, uma série de protestos incontroláveis dominados por jovens condenando a Organização Mundial do Comércio, havia se desenvolvido em uma revolta multigeracional contra o sistema em países por todos os cantos.

Trump foi a manifestação mais óbvia da revolta. Embora os bilionários em Davos salivassem tranquilamente sobre as implicações do aumento da riqueza da democracia norte-americana que estava sob o controle de um de seus próprios — ou, pelo menos, de alguém que interpretou um bilionário na televisão — eles também estavam cientes de que sua ascensão refletia a indignação do público sobre o que representavam: uma seita gananciosa

que se apoderou dos ganhos da globalização enquanto deixava a maioria das pessoas mais pobre e cada vez mais ansiosa.

Os Estados Unidos foram o principal arquiteto da ordem democrática liberal pós-Segunda Guerra Mundial, que trabalhou magnificamente para o tipo de pessoas que se reúnem em Davos. Ao confiar a presidência a um astro de *reality show* famoso por apalpar mulheres, divulgar mensagens codificadas de entendimento restrito aos supremacistas brancos, múltiplas falências e desprezo explícito pelas instituições internacionais e pelos acordos comerciais, o eleitorado norte-americano havia ordenado efetivamente a destruição do *status quo*. Trump prometia explodir a globalização, vingando a marginalização a longo prazo de homens brancos enfurecidos no meio dos EUA, cujo padrão de vida havia caído.

As pessoas que mais importavam em Davos — os chefes de empresas e os mestres financeiros — geralmente viam nas exibições de Trump um brio nacionalista como uma charada política, enquanto focavam os cortes de impostos e outras regalias alcançáveis sob sua presidência. Mas eles traíram uma pitada de preocupação de que o empoderamento ativo de pessoas furiosas que culpavam os ricos por seus problemas era uma história que poderia ser imprevisível e ter consequências potencialmente desagradáveis.

A Grã-Bretanha estava há seis meses em seu divórcio litigioso com a União Europeia. O Brexit, como esse processo desconcertante era conhecido, representou um ataque a outro pilar da economia global e da ordem democrática liberal. Muitas das mesmas forças que colocaram Trump na Casa Branca ajudaram a produzir o Brexit.

Com o início do Fórum, os organizadores tomaram esses acontecimentos como a deixa para educar os participantes sobre as armadilhas do aumento da desigualdade econômica.

Os fatos expostos do triunfo do Homem de Davos eram impossíveis de negar.

Meio século antes,<sup>1</sup> o diretor executivo da típica empresa norte-americana de capital aberto havia ganhado vinte vezes mais do que o trabalhador médio. Nos anos seguintes, a diferença tinha aumentado exponencialmente, elevando a remuneração do CEO para 278 vezes a dos empregados.

As políticas fiscais escritas pelo Homem de Davos em seu próprio benefício aumentaram a divisão.

Dois economistas da Universidade da Califórnia em Berkeley,<sup>2</sup> Emmanuel Saez e Gabriel Zucman, contabilizaram todos os impostos que os norte-americanos pagaram, desde os impostos de renda federal, estadual e local até os impostos sobre vendas e ganhos de capital sobre investimentos. Eles concluíram que os 400 norte-americanos mais ricos, cuja riqueza média era de US\$6,7 bilhões, viram sua taxa efetiva de impostos ser reduzida em mais da metade desde 1962 — de 54% para 23%. Durante o mesmo período, aqueles na metade inferior, que ganhavam cerca de US\$18.500 por ano, viram sua carga tributária *aumentar* de 22,5% para 24%.

Os ocupantes dos escritórios executivos entregavam uma fatia menor de renda às autoridades fiscais do que as pessoas que esfregavam seus banheiros privados suntuosos.

Na Grã-Bretanha, o trabalhador médio ganhava menos do que ganhava uma década antes.<sup>3</sup>

O tema oficial do Fórum naquele ano foi “Liderança Responsiva e Responsável”. Se o plano era qualquer indicação, o Homem de Davos percebeu que sua propensão em manipular o sistema havia causado mal-estar. Houve sessões sobre o “Fim da Corrupção”, o “Fim da Remuneração dos Executivos” e o “Crescimento Inclusivo”. Sheryl Sandberg, diretora de operações do Facebook — a plataforma social cujos algoritmos e a busca de receitas publicitárias o transformaram em um fornecedor em massa de notícias falsas que alimentaram a fúria social —, participou de um painel discutindo “Uma Narrativa Positiva para a Comunidade Global”.

Geralmente, o Homem de Davos não era forte na reflexão que conflitava com o ponto principal. Ele estava principalmente irritado que a desigualdade era um tópico, levando em conta que batia de frente com seu tipo favorito de conto — aquele em que todos viviam felizes para sempre, desde que a busca irrestrita pela riqueza fosse intocável.

O que o Homem de Davos supostamente se preocupava mais era em canalizar seu intelecto e sua paixão para resolver as grandes crises da época. Ele poderia ter se refugiado em seu palácio no topo da montanha em Jackson Hole ou em seu iate ancorado ao largo de Mykonos, mas ele estava



obcecado demais em socorrer os pobres e em poupar a humanidade da devastação da mudança climática.

Então, ele estava ali — pagando taxas de várias centenas de milhares de dólares por ano para uma filiação do Fórum, mais outros US\$27 mil por cabeça para participar da reunião — posando para fotos com Bono, parabenizando Bill Gates por suas proezas filantrópicas, tuitando citações inspiradoras de Deepak Chopra e ainda encontrando tempo para encurrular aquele chefe da riqueza soberana de Abu Dhabi em busca de investimento para seu shopping de luxo em Cingapura.

Aquele foi meu sétimo ano como jornalista em Davos, embora eu ainda me sentisse deslocado. Ao longo de minha carreira anterior — trabalhando primeiro como freelancer no sudeste asiático, depois como repórter assistente no Alasca, mais tarde como correspondente para o *Washington Post* e finalmente como escritor de economia nacional para o *New York Times* — centralizei minha reportagem em pessoas que sofreram as consequências da depredação do Homem de Davos. Escrevi sobre famílias que perderam suas casas para a execução hipotecária na Flórida e na Califórnia, operários cujos salários minaram de Ohio à Inglaterra, trabalhadores sem-terra sobrevivendo na pobreza feudal das Filipinas e da Índia. Estou acostumado a operar em lugares onde os CEOs são investigados como fontes potenciais de danos — um contraste gritante com Davos, onde executivos bilionários são louvados como agentes benevolentes do progresso, com jornalistas frequentemente sendo cúmplices dessa narrativa.

Mas, em 2010, aceitei uma oferta para supervisionar a cobertura de negócios e de tecnologia no Huffington Post, que então parecia estar pronto para superar a mídia tradicional. Sua fundadora, Arianna Huffington, gravitava em direção a qualquer reunião agitada que incluísse bilionários que pudessem financiar seu próximo empreendimento. Ela me trouxe até Davos para projetar a sensação de que ela era a vanguarda do jornalismo, tendo roubado um jornalista da velha guarda do *Times*.

Quando saltei para outra novidade digital em 2014 como editor-chefe global, continuei indo a Davos como um exercício de construção de marca. E quando voltei ao *Times* em 2016, me mudando para Londres, onde me tornei um correspondente econômico global itinerante, continuei com o Fórum, porque tinha relutantemente chegado a vê-lo como jornalisticamente útil.

Em meio à sinalização da virtude existam pessoas — fontes potenciais — que estavam intimamente envolvidas com questões de consequência.

Se você estivesse disposto a quebrar o decoro e a fazer perguntas insistentes, poderia aprender coisas de valor, mesmo que grande parte delas fosse extraoficial. Falei com o presidente iraniano sobre o futuro do EI (Estado Islâmico) e pressionei os bancos centrais e os secretários do Tesouro sobre questões de política econômica. Abordei Jamie Dimon e provoqueei seus lamentos sobre o código tributário. Participei de um jantar com Peter Gabriel, que revelou que estava fazendo música com macacos.

Acima de tudo, olhei pasmo para o espetáculo, ao mesmo tempo horrorizado e hipnotizado. O contraste entre a nobre embalagem do Fórum e a sua cruel realidade era surreal.

Vi bilionários se prestarem a simulações de experiências de refugiados sírios — levados no escuro de olhos vendados enquanto oficiais furiosos exigiam papéis — antes de saborear trufas em jantares oferecidos por bancos globais. Fora das salas de conferência discutindo tráfico humano, observei capitalistas de risco se cumprimentarem por terem conseguido convites para o bacanal organizado por um oligarca russo que trouxe prostitutas de Moscou.

Os executivos da indústria farmacêutica começavam suas manhãs em sessões de meditação lideradas pelo guru Jon Kabat-Zinn antes de se recolherem para suas suítes particulares a fim de planejar sua próxima fusão projetada para elevar os preços dos medicamentos.

Uma hierarquia frouxa e informal estava em funcionamento. Os maiores Homens de Davos, como Schwarzman e Fink, raramente apareciam nas áreas principais do Centro de Convenções, onde os painéis de discussão eram realizados, geralmente limitando-se a salas exclusivas para membros corporativos ou a suítes privadas em hotéis espalhados pela cidade. Os Chefes de Estado ocasionalmente rondavam pelo prédio acompanhados por suas equipes de segurança.

Os membros da segunda divisão dos Homens de Davos — executivos corporativos e gerentes de investimentos cujo patrimônio líquido estava confinado a meras dezenas de milhões de dólares — encontravam uns aos outros e aos jornalistas nos lobbies dos hotéis, enquanto apareciam

em coquetéis organizados por empresas de consultoria e de contabilidade. Os ministros de finanças e comércio da Europa, da Austrália e da América Latina se reuniam nos corredores com economistas, executivos e jornalistas.

Escritores e intelectuais proeminentes andavam sem rumo. Os economistas ganhadores do Prêmio Nobel, Joseph Stiglitz e Robert Shiller, eram perenes. Ex-funcionários do governo que se tornaram lobistas estavam bem representados, usando Davos como um local central para o networking. Al Gore estava, de alguma forma, em todos os lugares.

O grupo modesto do evento — jornalistas sonolentos, acadêmicos de óculos, empreendedores ansiosos lançando incansavelmente suas startups, funcionários do corpo diplomático e ativistas afiliados a organizações de direitos humanos e ambientais — geralmente pode ser encontrado no interior do Centro de Convenções, nas áreas de espera do lado de fora das salas de reunião, ocupando desconfortavelmente cadeiras com encostos redondos estofados em tons de marrom e caramelo. Lá, alguns de nós esperavam em uma dança das cadeiras de adultos, sempre procurando por uma tomada não usada para que pudéssemos carregar nossos celulares. Nós jornalistas procuramos pessoas com que valesse a pena conversar, enquanto apagávamos algumas das centenas de e-mails enviados por críticos de RP ansiosos procurando nos conectar com a empresa de empreendimento financiado que foi pioneira na maneira de vender o sonho das nossas vidas para anunciantes ou de transformar pacotes de batatas fritas reciclados em vestidos de alta costura para crianças refugiadas.

Todos olhavam furtivamente para os crachás uns dos outros, que eram utilmente codificados por cores em uma identificação hierárquica de valor: brancos para os participantes da série padrão, platina para os altos funcionários do governo e laranja para a imprensa permanente, que era impedida de entrar em muitos eventos enquanto era enfiada em uma tenda de mídia simples que reforçava sua falta de status.

Meu próprio crachá branco me deu liberdade para vagar conforme eu desejasse, participando de todas as sessões e abordando outros participantes, ou me posicionando estrategicamente para ouvir conversas entre Homens de Davos. Eu era um intruso com privilégios internos.

De vez em quando, alguns mestres do universo em um terno especialmente bem cortado apareciam brevemente, invariavelmente com pressa, usando um crachá estampado com um holograma. Isso era como avistar um unicórnio. Nós, detentores de crachás comuns, especulávamos sobre quais portas cosmicamente importantes eles poderiam abrir.

Na verdade, para a maioria dos participantes, grande parte da experiência de Davos consistia em não entender realmente o que estava acontecendo, enquanto se alimentava a sensação de que coisas mais interessantes aconteciam a mais pessoas conectadas em outro lugar. Analisávamos os rostos uns dos outros em busca de uma faísca de reconhecimento, olhando além e ao redor das massas inúteis em busca de alguém conectado ou da celebridade excêntrica — os atores Matt Damon e Forest Whitaker andaram por lá naquele ano — ao mesmo tempo que tentávamos não ser atingidos pelo aríete da equipe de segurança que escoltava o primeiro-ministro de Israel, Bibi Netanyahu.

« »

Em minha primeira noite na cidade, deixei minha mala no apartamento alugado e fui pela neve até o Hotel Belvedere, uma fortaleza branca com colunas que se elevava sobre a rua principal.

Eu participava de um “fórum de jantar executivo” incluindo uma discussão sobre o retrocesso à globalização. O evento foi uma produção conjunta do *Financial Times*, o jornal cor de salmão que era leitura obrigatória entre a tribo itinerante, e da Wipro, uma empresa de consultoria indiana. A agenda publicada prometia uma exploração de respostas apropriadas à “turbulenta mistura de incerteza e de complexidade” que assolava a economia global.

Se o Homem de Davos tivesse vindo jantar na esperança de ter a certeza que a história terminaria feliz, ele estava em apuros.

Ian Goldin, um professor de globalização da Universidade de Oxford, alertou os participantes sobre o risco que corriam de desperdiçar as potentes virtudes da economia moderna — a conectividade, a conveniência, os

avanços tecnológicos que haviam resgatado a humanidade de doenças, pobreza, ignorância e tédio.

“Nunca houve um momento melhor para estarmos vivos e, no entanto, nos sentimos tão abatidos”, disse Goldin. “Tantas pessoas com ansiedade. Tantas pessoas sentem que esta é uma das épocas mais perigosas.”

Goldin é coautor de livro presciente<sup>4</sup> que destaca um perigo especialmente potente que pode fazer descarrilar a economia global: uma pandemia que fecharia as cadeias de abastecimento. O mundo havia se tornado tão dependente das mercadorias transportadas por meio dos oceanos que os problemas em qualquer lugar poderiam se espalhar rapidamente por toda a parte. As grandes empresas foram governadas por uma necessidade de permanecer na mesma posição como uma maneira de cortar custos e recompensar os acionistas, deixando pouca margem de erro quando tal cenário se desdobrasse.

Goldin repetiu de cabeça uma lista de outros desenvolvimentos alarmantes. Trump surgiria provavelmente para tirar os Estados Unidos de um pacto global direcionado a limitar a mudança climática. O abandono da União Europeia pela Grã-Bretanha arriscava fragmentar o bloco.

“Você não pode parar de gerenciar um ambiente emaranhado desconectando-se”, disse ele. “A ideia que de alguma forma podemos moldar nosso futuro de uma maneira remota, mesmo para os países maiores como os EUA, é uma fantasia.”

Tudo isso foi um chavão da globalização. Mas então Goldin articulou a parte complicada para o Homem de Davos. Ele teria que fazer sacrifícios, disse Goldin, ou o mundo poderia se envolver em uma repetição da Renascença. Aquele famoso período extraordinário de progresso científico, crescimento comercial e criatividade artística na Europa que terminou em revolução. Os adornos de folhas de ouro das catedrais toscanas eram declarações brilhantes da época, mas não colocavam comida nas mesas dos camponeses. As especiarias que desembarcavam nos portos mediterrâneos vindas da Ásia estavam no centro lucrativo do comércio global, mas ainda eram caras demais para a maioria das pessoas apreciarem. No século XVIII, multidões furiosas se voltaram contra os Medicis, a família que governava Florença, forçando o clã a fugir.

“Precisamos aprender essas lições históricas”, concluiu Goldin.

“Precisamos fazer escolhas para garantir que a globalização seja sustentável, que a conectividade seja sustentável, que lidamos com os problemas intratáveis que preocupam as pessoas.”

Quando os membros de um painel se sentaram para discutir como proceder, rapidamente ficou claro que o Homem de Davos não estava especialmente inclinado ao sacrifício.

Abidali Neemuchwala, chefe executivo da Wipro, tinha conselhos para os trabalhadores ameaçados de demissão: façam algum treinamento profissional. “As pessoas têm que se apropriar mais da atualização de forma contínua”, disse ele.

Minha ex-chefe, Arianna Huffington, que tinha acabado de lançar um site de bem-estar que visava a conseguir patrocínios de resorts com spa, ofereceu seu antídoto para as deficiências do capitalismo. Envolveria almofadas confortáveis, mais sono e meditação.

Passsei os dias seguintes examinando propostas de soluções para a desigualdade. Em um painel dentro do centro de conferências, Ray Dalio, fundador da empresa norte-americana de investimento Bridgewater Associates, sugeriu que a chave para revigorar a classe média era “criar um ambiente favorável para ganhar dinheiro”. Isso deixou a impressão de que o ambiente atual não era de alguma forma propício para fazer dinheiro, um argumento curioso vindo de uma pessoa cujo patrimônio líquido estava próximo dos US\$19 bilhões. Dalio promoveu os “espíritos animais” que poderiam ser desencadeados pela remoção dos regulamentos.

Em outro painel de discussão intitulado “Preparando-se para a Quarta Revolução Industrial”, o magnata indiano Mukesh Ambani zombou da ideia de que o governo deve atacar a pobreza, transferindo a riqueza das pessoas mais ricas. Ambani foi o presidente do colosso petroquímico Reliance Industries. Ele foi aclamado como a pessoa mais rica da Ásia,<sup>5</sup> com um patrimônio líquido superior a US\$73 bilhões. Sua receita para aliviar a pobreza era deixar a tecnologia dispensar novas formas de crédito.

“Assuma o livre comércio para a criação de riqueza”, disse ele.

Sentado a sua esquerda, Marc Benioff se entusiasmou. Sua empresa, a Salesforce, havia se transformado em uma gigante global com a força do software usado pelas empresas para rastrear detalhes dos clientes existentes e potenciais sobre vendas futuras.

“A inteligência artificial criará refugiados digitais”, disse Benioff. “As pessoas serão substituídas em seus empregos, dezenas de milhões de pessoas em todo o planeta, porque a tecnologia avança muito rapidamente, criando ambientes de trabalho de custos muito mais baixos, muito mais fáceis de usar e mais qualificados.”

Entre os agentes que criam “ambientes de trabalho mais qualificados” estava a própria Salesforce. O material publicitário promocional da empresa<sup>6</sup> listava os elementos principais do seu software, incluindo “divulgação mais personalizada com automação” e “*chatbots* e outras mensagens automatizadas”.

Ainda nesse painel, Benioff apresentou a si mesmo não como o CEO bilionário de uma empresa cujo faturamento era proveniente da substituição do trabalho humano, mas como um cidadão preocupado.

“Vamos nos comprometer a apoiar e a melhorar essa condição do mundo?” disse ele. “Ou será que simplesmente deixaremos as coisas como estão?”

A moderadora, Ngairé Woods, reitora da Escola de Governo Blavatnik de Oxford, não estava disposta a deixar essa questão passar como mais uma demonstração retórica da sensibilidade do Homem de Davos.

“Você acabou de pintar um quadro de centenas de milhões de pessoas que não terão mais empregos”, disse ela. “O que você acha que os líderes deveriam fazer?”

Administrador do Fórum, Benioff se envolveu completamente nos conceitos de Davos.

“Realmente precisamos estar atentos e começar a ter essas conversas extremamente sérias”, disse ele. “Diálogos multissetoriais, honestamente.”

O evento no qual ele falava havia sido por si faturado como uma *conversa muito séria*. No entanto, a solução para o problema de sua própria empresa que ameaçava um número incalculável de empregos era, aparentemente, mais conversa.

Não apenas qualquer tipo de conversa. Diálogos com as partes interessadas.



As palavras *partes interessadas* são um talismã para o Homem de Davos, seu uso evidencia princípios bem-intencionados. É uma demonstração de que o orador se preocupa com assuntos que estão acima e além do estrito enriquecimento dos acionistas. Eles simpatizam com seus trabalhadores e com os filhos deles. Preocupam-se com a vitalidade das comunidades lá embaixo, na sombra do arranha-céu da sua sede. Eles preferem que os ursos polares não sucumbam à insolação e que os desabrigados sejam alojados em algum lugar.

Benioff literalmente escreveu um livro sobre isso<sup>7</sup> — *Compassionate Capitalism: How Corporations Can Make Doing Good an Integral Part of Doing Well* [Capitalismo Compassivo: Como as Corporações Podem Fazer do Bem uma Parte Integral de Ser Bem-sucedido, em tradução livre].

Que Benioff surgiu como um dos principais defensores de tais princípios é irônico, uma vez que ele cita frequentemente Larry Ellison, o fundador da gigante do software Oracle, como seu mentor. Ellison evita lidar com a ideia de que o negócio é mais do que adicionar zeros a seu patrimônio líquido. Em uma conversa sobre a era do negócio virtual com meu colega Mark Leibovich, Ellison fez um gesto de engasgar de nojo enquanto zombava dos manda-chuvas da tecnologia que descrevem seus empreendimentos como cruzadas morais.

“Ah, bem, a razão pela qual fazemos software<sup>8</sup> aqui na Oracle é porque um dia as crianças os usarão e não queremos deixar uma única criança para trás”, disse Ellison em um tom de sarcasmo teatral. “O que eu realmente me importo é fazer do mundo um lugar melhor.” Então ele se engasgou de novo.

Ele falava sobre pessoas como Marc Benioff.

Criado em São Francisco, Benioff fala em um vernáculo que é parte proselitista do Vale do Silício e parte discípulo de Davos.

“Sempre acreditei que a tecnologia tem o potencial de nivelar o mundo de formas maravilhosas;<sup>9</sup> fomentar uma sociedade mais diversa, confiante



e inclusiva, enquanto cria oportunidades antigamente impensáveis para bilhões de pessoas”, escreveu em sua autobiografia, cujo título sintetizava a filosofia do Homem de Davos — *Trailblazer: The Power of Business as the Greatest Platform for Change* [O Desbravador: O Poder do Negócio Como a Maior Plataforma para a Mudança, em tradução livre].

Benioff é um apóstolo da fé sem falta de adeptos no reino da tecnologia — a mistura agora clichê de misticismo boêmio e empreendedorismo implacável que conectou os capitalistas de risco de Sand Hill Road às hordas nuas do Burning Man.\*

“Tive muita sorte de ter conhecido muitos que eu chamaria de gurus”, disse certa vez.<sup>10</sup> “Eu sou provavelmente a única pessoa a usar Larry Ellison, Dalai Lama e Neil Young na mesma frase.”

Com uma preferência por camisas havaianas, Benioff celebra frequentemente o conceito de *ohana*, um termo havaiano que se traduz vagamente para “família” e que supostamente formou o princípio organizador central que rege a Salesforce — um espírito de parentesco que conecta suas dezenas de milhares de funcionários.

“Adoramos estar juntos como uma *ohana*” foi a frase que ele pronunciou em teleconferências com analistas de ações de Wall Street. Durante os retiros corporativos no Havaí, ele conduzia sua equipe executiva para o *surf* enquanto cavavam os pés na areia e davam as mãos para uma cerimônia de bênção em grupo. Em Davos, nesse ano, ele organizaria uma festa temática havaiana dentro de uma boate com uma apresentação do Black Eyed Peas.

Com 1,95m de altura, Benioff vagava pelo andar *ohana* no prédio de 61 andares da sede da Salesforce em São Francisco — o prédio mais alto da cidade — na companhia de seu *golden retriever*,<sup>11</sup> que possuía o título de Chief Love Officer [Chefe Oficial do Amor, em tradução livre]. Ele era entusiasta da Dreamforce,<sup>12</sup> a reunião de quatro dias da Salesforce que começou como uma forma de mostrar novos produtos, mas evoluiu para uma mini Davos na Baía, com concertos de Stevie Wonder e do U2. Os dias começavam com

---

\* Burning Man é um evento de experimento social colaborativo e de comunidade; pode-se dizer também que é um evento de contracultura, realizado anualmente desde 1986 em Black Rock Desert, no estado norte-americano de Nevada. [N. da R.]

sessões de meditação lideradas por monges budistas. “É uma oportunidade de quatro dias<sup>13</sup> para considerar grandes ideias e buscar versões melhores de nós mesmos”, escreveu em seu livro de memórias.

O pai de Benioff possuía uma cadeia de lojas de vestidos na área da Baía de São Francisco. Quando criança, Benioff rodava no Buick da família enquanto seu pai carregava rolos de tecido e vestidos entre suas seis lojas.

“Durante aqueles domingos sem fim na caminhonete”,<sup>14</sup> escreveu Benioff, “estava impressionado com a ética de trabalho e a integridade inabalável do meu pai. Não havia nenhum negócio desonesto com as finanças ou nos registros contábeis”.

Ele também ficou impressionado<sup>15</sup> com a maneira aleatória como seu pai administrava a informação — o que vendia melhor e onde, e quando determinado tecido era necessário. Seu pai fazia a escrituração à mão, um processo que o mantinha inclinado sobre a mesa da cozinha até tarde da noite.

Quando era adolescente, Benioff desmontava e reconstruía computadores rudimentares. Aprendeu sozinho a programar enquanto produzia seus próprios videogames. Ele convenceu seu pai a permitir que ele construísse um banco de dados de clientes. Essa foi a inspiração para o que se tornaria a Salesforce, um jogador dominante no nicho de software de gerenciamento de relacionamento com o cliente, uma empresa que ao final valeria mais de US\$200 bilhões.

Como as histórias da origem do Vale do Silício, essa traçou a rota habitual: o técnico reconhece um problema, desenvolve uma solução e fica extremamente rico; fim. Mas Benioff apresentou a Salesforce menos como um veículo para o lucro do que como uma forma de gerar impacto social.

Ele se uniu à empresa de Ellison, a Oracle, recém-saído da Universidade do Sul da Califórnia. Menos de quatro anos depois,<sup>16</sup> quando tinha apenas 26 anos, ele havia chegado às fileiras de vice-presidente. Desfrutou de um relacionamento especial com o chefe,<sup>17</sup> navegando no iate de Ellison no Mediterrâneo. Mas, então, Benioff sofreu uma paralisante perda de confiança em si mesmo, o que o levou a tirar uma licença sabática de três meses. No sul da Índia, ele se encontrou com uma mulher conhecida como “a santa abraçadora”.<sup>18</sup>