



Bellino: “Os 3 minutos são para romper a resistência e criar uma visão em que a pessoa possa se ver”

UM HOMEM EM MISSÃO

EM UMA FAÇANHA QUE PODERIA, SEGUNDO O *NEW YORK TIMES*, SAIR DE O APRENDIZ ORIGINAL, CONDUZIDO POR DONALD TRUMP, RICARDO BELLINO CONVINCEU, EM 3 MINUTOS, O MAGNATA AMERICANO A FAZER NEGÓCIOS NO BRASIL. ELE DIZ QUE FOI TÍMIDO, MAS DESCOBRIU O DOM DE REUNIR PESSOAS EM TORNO DE SUAS IDEIAS

:POR VANESSA CORRÊA
:RETRATOS ROBERTO SEBA

Ricardo Bellino se define como “um homem em missão”. Detalhes que desanimariam a maioria dos empreendedores, até mesmo os mais experientes, não parecem ser obstáculo para esse carioca, que tem fama de fazer “sopa de pedra” – expressão que dá título a um dos cinco livros escritos por ele. Simpático, falante, mas, principalmente, inquieto, ele ainda era um estudante de 21 anos e sem nenhum dinheiro no bolso quando convenceu John Casablancas, dono da mega-agência americana de modelos Elite, a abrir uma filial em São Paulo.

Donald Trump também foi seduzido por ele e suas palavras. No primeiro encontro entre os dois, o magnata deu três minutos para Bellino convencê-lo de que era o momento certo para a sua marca fincar bandeira no Brasil e construir um campo de golfe

nos arredores de São Paulo. A história já é conhecida, mas Ricardo contou para TOP o que disse ao milionário para sair de seu escritório com o negócio fechado.

A parceria entre os dois não parou. Hoje, fazem negócios juntos até em Angola. No ano que vem, vão distribuir no Brasil uma linha completa de produtos para a saúde e o bem-estar, pelo sistema de multiníveis, que, segundo Bellino, é uma tendência “irreversível” na distribuição de produtos e um negócio que cresce até em tempos de crise.

Conheça um pouco mais o empresário que acredita que um projeto de sucesso nasce com uma utopia, que “não desiste nunca” – como disse o próprio Donald Trump – e que vê oportunidades de negócio em tudo que o cerca.

Você começou a carreira intermediando a adaptação de videogames importados dos seus colegas na escola. Como foi isso?

Desde jovem, procurei conduzir atividades que pudessem me trazer resultados. Tive uma influência muito grande do meu avô paterno, um imigrante português que veio para o Brasil e trabalhou como mascate, vendia tecidos em lombo de burro. Depois, ele construiu uma empresa de tecidos finos, no Rio de Janeiro, e foi uma das maiores distribuidoras do país. Eu tinha a maior afinidade com ele e gostava muito de frequentar, durante as minhas férias, o escritório dele. Ele me levava para almoçar com os amigos comerciantes, na famosa confeitaria Colombo, onde se encontravam todos os grandes empresários da época. Eu adorava ouvir as histórias deles. Essa foi a minha grande escola da vida, que me criou uma inquietude muito grande.

O empreendedor já nasce empreendedor?

Acho que sim, mas ele também pode ser educado. O empreendedor nada mais é do que uma pessoa que assume riscos, que não se deixa abater por fracassos. Não acha que o erro é um problema, ele aprende com eles. São coisas que as pessoas podem adquirir e deixar suas amarras, mudar de atitude. Essa capacidade é inerente a qualquer ser humano. Mas a grande maioria tem problemas de autoestima, são inseguras, deixam se influenciar pelo sistema.

Você já falou que era tímido. Como superou isso?

Foi um processo gradual. Fui percebendo que tinha a capacidade de aglutinar pessoas em torno de uma ideia simples. Por que o processo, basicamente, o que é? Primeiro é uma utopia, depois vira um sonho, depois vira realidade. No começo, as pessoas pensam que é uma completa loucura. Quando você quebra o paradigma, ganha a reputação de conseguir fazer sopa de pedra.

O que você falou para Donald Trump, para convencê-lo, em três minutos, a construir o maior campo de golfe do Brasil?

Quando ele me fez essa... *ameaça*, eu disse: não vou entrar nos detalhes. Primeiro, quero saber se você tem noção do que representa o mercado de luxo no Brasil hoje. Sabia que temos a segunda maior frota de jatos privados do mundo? A primeira de helicópteros? Você conhece as vendas da Ferrari, da Louis Vuitton no Brasil? E segundo: acho que o mercado do Brasil está preparado para receber projetos com sua assinatura. É uma oportunidade de você fazer o primeiro movimento, se apropriar desse espaço junto com as demais marcas. Você pode imaginar, com o ego que um homem como o Trump tem, ser comparado a essas marcas? Ele falou: já entendi tudo, como é que a gente faz? E eu falei que ele tinha uma marca muito boa, mas que não era uma unanimidade, tem gente que acha es-

petacular, tem gente que acha brega. Então, tem de saber gerenciar.

Se você tivesse três minutos para convencer alguém que detenha o poder de decidir sobre algo que você queira mudar ou obter. O que diria?

[Hesita um pouco]. Eu teria de achar um tema. Tenho de criar um projeto, e em três minutos contextualizá-lo. Não vou apresentar planilha. Não entro no específico, jamais. Os três minutos são para romper a resistência e criar uma visão em que a pessoa possa se ver.

Digamos que você quisesse convencer o presidente Lula a fazer um projeto de desenvolvimento sustentável na Amazônia, em que se enfatizasse a biodiversidade e o conhecimento das comunidades tradicionais?

Se eu fosse o Lula, gostaria de me perpetuar na história do Brasil, ter um projeto que não termina em um mandato, como apoiar e criar o maior projeto sustentável da Amazônia para o Brasil e para o mundo. Essa marca poderia ser *Amazon Forever*, porque, aí, não é só a Amazônia para sempre, é Lula para sempre. Eu acho que, se o Al Gore [ex-vice-presidente dos EUA] pode levantar a bandeira do aquecimento global, é alguma coisa relevante, mas um pouco genérica, o presidente Lula pode levantar a bandeira da Amazônia. Uma pessoa com a visão, a inteligência emocional do Lula, vai poder dizer ao final de três minutos: vamos virar a página. Ou

“Quando você quebra o paradigma, ganha a reputação de fazer sopa de pedra”, o nome de um dos livros de Bellino

“O EMPREENDEDOR **NADA MAIS É DO QUE UMA PESSOA QUE ASSUME RISCOS, QUE NÃO SE DEIXA ABATER POR FRACASSOS**”



Para Bellino, a tendência da operação em multiníveis cresce nos momentos de crise e é irreversível

“SE FOSSE O LULA, CRIARIA UM PROJETO SUSTENTÁVEL, QUE NÃO TERMINA NUM MANDATO”

ele pode dizer: chama o Minc [Carlos Minc, ministro do Meio Ambiente], chama o ministro do Planejamento, chama a Dilma [Rousseff, ministra da Casa Civil], vamos fazer uma reunião aqui, quero que vocês desenvolvam um projeto.

O seu projeto mais recente é um negócio na área de bem-estar, em parceria com o Donald Trump. De onde veio a ideia?

Foi o Trump quem me convidou. A iniciativa foi do grupo Ideal Health, que tem sede em Boston. Serei um porta-voz. Vamos usar a minha história com o Trump para motivar as pessoas, para que elas acreditem que podem mudar sua vida. Também participei do clube dos bilionários, o Billionaire Club Network, que será a distribuidora mundial de produtos anti-idade, redutores de peso, suplementos alimentares, uma linha completa na área do bem-estar. A novidade vai ser a linha Custom Essentials, de suplementos alimentares, com a qual você vai poder criar uma receita de vitaminas conforme as suas necessidades. Elas vão ser detectadas por meio de exames simples, de urina e saliva, feitos por laboratórios credenciados. Pela primeira vez um sistema multiníveis vai oferecer um produto desse tipo. Uma das maiores empresas dessa área operando nesse modelo de negócio hoje fatura US\$7 bilhões por ano.

Como é esse modelo e por que op-

tou por ele?

O sistema de multinível democratiza os processos. É o negócio que mais cresce, principalmente nos momentos de crise, porque permite que a pessoa trabalhe de casa, que ela possa usar o seu relacionamento para criar uma rede de distribuição. Além do negócio com o Donald Trump, temos uma parceria, chamada Rede Sucesso, com a Rede TV!, também na área de bem-estar. Queremos desenvolver a maior rede multiníveis do Brasil já no ano que vem. Já existem a Herbalife e a Amway. A própria Avon passou a operar em multinível nos EUA. É uma tendência irreversível.

Em que outros negócios você está envolvido no momento?

Acabei de ser convidado pelo Trump para identificar uma nova oportunidade de negócio na área imobiliária, no litoral do Brasil, em função do que virá junto com a exploração do pré-sal. Também temos outra parceria: um projeto em Angola, de capacitação técnica para a população de baixa-renda, e outro projeto na área de habitação popular.

Você está preparando um novo livro?

Não estou trabalhando em nenhum livro. Mas, na última reunião que tive com o Trump, ele me falou: "Bellino, você não desiste nunca!". Acho que o título do meu próximo livro vai ser nesse sentido, que é o resumo do que é necessário para ser um bom empreendedor. ☺

