

Martín Varsavsky,  
em Madri. Ele diz ser  
um empreendedor  
egocêntrico: cria  
empresas para resolver  
seus problemas

# WI-FI PARA VIAGEM

*O argentino Martín Varsavsky queria escapar das contas altas de roaming de 3G. Acabou criando a maior rede de acesso à internet sem fio do mundo* / DÉBORA FORTES

INTERNET MÓVEL É, POR DEFINIÇÃO, uma rede que você pode usar quando está em movimento. Mas, em algumas estradas, o pedágio é bem caro. Fora do seu país, a internet móvel do 3G exige que você pague altas taxas de roaming para navegar. Pensando nisso, o argentino Martín Varsavsky começou a procurar conexões Wi-Fi gratuitas nas ruas de Paris. Era uma tarde de 2005, no bairro de Le Marais, e ele queria fugir das contas de roaming de sua operadora em Madri – que podiam passar dos US\$ 1 mil.

"Havia redes por toda a cidade, mas estavam sempre fechadas", diz. Assim como ele, muita gente estava fora de casa enquanto pagava por uma conexão de banda larga. Varsavsky teve então a ideia de criar uma federação de roteadores para compartilhar o Wi-Fi das casas. Não era um negócio. "Era apenas um jeito de resolver o meu problema." Surgia a Fon.

Hoje, seis anos depois, a ideia se transformou na maior rede de hotspots (pontos de acesso) do mundo. A Fon reúne 4,6 milhões de pontos de rede e é usada por 7 milhões de clientes. Diferentemente das grandes redes montadas pelas operadoras, não foi preciso fazer altos investimentos em antenas para cobrir as cidades. Tudo o que Varsavsky precisou foi desenvolver (ou melhor, encomendar) um software que muda o comportamento do roteador instalado nas casas. E a rede foi se autoconstruindo.

Inicialmente, o modelo que Varsavsky imaginou para a Fon era de uma fundação, algo que seguia a filosofia de que "se você compartilha comigo, eu compartilho com você". Em 2006, a ideia atraiu seu primeiro investidor: o Google. "Foi aí que começou a virar uma empresa." Depois vieram as injeções do Skype (seus fundadores estão hoje no conselho da Fon),

Sequoia e o Index Capital. A Fon recebeu US\$ 35 milhões de aportes até hoje.

Nos primeiros anos, o negócio quase naufragou. Numa rede colaborativa como essa, o sucesso depende de conquistar usuários e ampliar o alcance. Era difícil convencer as primeiras pessoas a compartilhar dando poucos pontos de acesso em troca. Como nem todos os roteadores eram compatíveis com o software da Fon,

a empresa criou dispositivos (as foneras) que eram plugados ao equipamento e passou a distribuí-los de graça.

Além disso, em 2006 pouca gente precisava de Wi-Fi na rua. A saída? Juntar-se aos inimigos - as operadoras de celular. Varsavsky procurou convencê-las de que elas poderiam perder receita nas contas de roaming de 3G por causa da Fon, mas o serviço seria uma forma de fidelizar os clientes que usavam banda larga em casa. "Só damos Wi-Fi de graça para quem compartilha. E, para compartilhar, é preciso comprar

antes." A primeira a se aliar à Fon foi a British Telecom, na Inglaterra. Depois, vieram operadoras da França, de Portugal e da Rússia. Hoje, são oito. A mais recente e a primeira na América Latina é a brasileira Oi, num contrato fechado no mês passado.

As operadoras ajudaram a expandir a rede, mas em 2008 a empresa ainda estava no vermelho. Varsavsky cortou me-

**7 milhões de clientes estão cadastrados na maior rede de acesso à internet por Wi-Fi do mundo**

tade dos funcionários e chegou a pensar em fechá-la. Então o iPhone começou a se popularizar. Os smartphones trouxeram uma nova demanda para a rede: sem conexão, eles perdiam a graça. Varsavsky fechou um contrato com a operadora japonesa Softbank, que tem 25 milhões de clientes no país. Quem comprasse um iPhone ou Android ganharia um roteador com o software da Fon embutido.

Com ações como essa, a rede foi crescendo. O número de hotspots aumentou de 3 milhões em 2010 para os atuais 4,6 milhões. A empresa também voltou a contratar. No último ano, passou de 40 para 70 funcionários (e procura agora um executivo para comandar a operação brasileira, no Rio de Janeiro). Apesar da expansão, a receita ainda é modesta. Em 2010, a empresa faturou US\$ 38 milhões. Foi seu primeiro ano de lucro, com US\$ 3,5 milhões. Um ano antes, o resultado era de US\$ 4 milhões de faturamento e US\$ 5 milhões de prejuízo. A base de clientes ainda tem bastante espaço para crescer. Há hoje, no mundo, cerca de 6 bilhões de linhas de celular. Dessas, 761,2 milhões têm um plano de 3G, segundo a

## 90 MINUTOS COM STEVE JOBS

Em 2007, Steve Jobs chamou Martín Varsavsky para uma reunião. Ele conta como foi o encontro: "Eu estava cheio de expectativas, ia falar com o buda da tecnologia. Foi uma surpresa que Jobs quisesse me ver, ele estava muito interessado na Fon. Mas logo se mostrou uma pessoa agressiva. Disse: 'Vamos fazer a Fon sem vocês'. Ele tinha uma ideia similar e não queria ser meu parceiro. O encontro durou 90 minutos. Fiquei desapontado e não podia dizer a ninguém, porque todo mundo pensava que ele era um cara incrível. Ainda sou um grande fã do que ele fez e dos produtos da Apple. Uso um Mac. Mas quando você lê a biografia, percebe que a minha história não é única".



No Brasil, a FON opera com 150 pontos de acesso, nos bairros de Ipanema e do Leblon, no Rio de Janeiro, em parceria com a Oi. Até o final do ano, serão 500, segundo Varsavsky



GSA (Global mobile Suppliers Association). O maior rival da Fon é o avanço das operadoras, com novas redes mais velozes, como o LTE (o 4G).

No Brasil, a Fon opera com apenas 150 pontos de acesso nos bairros do Leblon e de Ipanema, no Rio - até o fim do ano serão 500. A Oi está oferecendo acesso livre a seus clientes, em alguns dos planos de banda larga e 3G. Em 2012, a parceria deve chegar às casas. A ideia é colocar o software da Fon nos roteadores dos clientes. A Oi tem hoje 4,8 milhões de assinantes de banda larga.

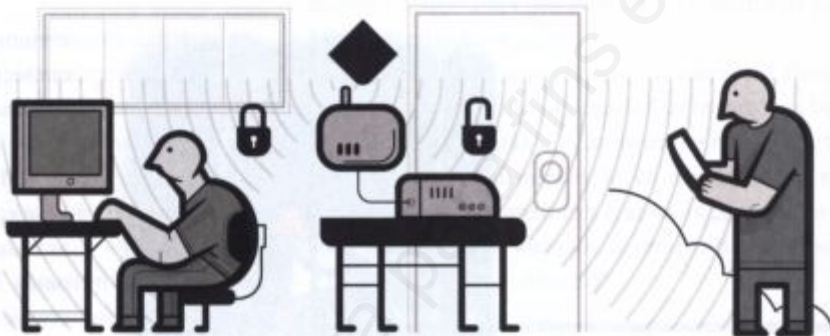
#### O EMPREENDEDOR EGOCÊNTRICO

Por trás do sucesso da Fon está um espírito empreendedor descoberto por acaso por Varsavsky, hoje com 51 anos. Em 1976, sua família fugiu da ditadura argentina e foi se refugiar nos Estados Unidos. O pai era físico e astrônomo, virou professor. Varsavsky estudou filosofia e economia na Universidade de Nova York. Aos 22 anos, com a morte do pai, a situação da família ficou complicada. "Virei empreendedor por necessidade. O que eu queria mesmo era ser professor universitário, como meu pai."

Desde o início, Varsavsky mostrou faro para captar tendências. Sua primeira empresa, criada em 1984, a Urban Capital Corporation, era do ramo imobiliário. Comprava prédios antigos em Nova York para transformá-los em lofts. Até hoje, ele criou sete empresas, em áreas como biotecnologia, energia, redes e telecomunicações. A maioria delas foi vendida. "Normalmente, estou numa companhia de cada vez. Fico apenas com algumas ações das outras", diz. Segundo ele, a única empresa que lhe deu prejuízo foi a EinsteinNet, criada em 1999, para o ainda inexistente mercado de computação em nuvem. A ideia, como se sabe hoje, era ótima - mas estava à frente do seu tempo. "Vendi

## REDE COM DUPLA PERSONALIDADE

A base do serviço da Fon está num software desenvolvido pela empresa, que muda o comportamento do roteador de banda larga que o cliente já usa em casa. O software pode ser instalado diretamente no roteador ou ser acionado por meio de um dispositivo conectado a ele, a fonera. Com isso, a rede se divide em duas: uma privada (fechada, só para os donos da conexão) e uma pública (acessada pelos clientes da Fon, com identificação por nome de usuário e senha). O dono da conexão pode delimitar quanto será compartilhado



## OS TRÊS TIPOS DE CLIENTES



#### LINUS

INSPIRADO EM LINUS TORVALDS, O CRIADOR DO LINUX, ESSE CLIENTE COMPARTILHA O WI-FI E PODE ACESSAR O SINAL DE GRACA DE QUALQUER HOTSPOT DA FON



#### BILL

A TURMA DE BILL GATES COMPARTILHA O WI-FI E PODE ACESSAR O SINAL EM QUALQUER HOTSPOT DA FON. RECEBE 50% DA RECEITA DE QUEM PAGA PARA USAR SUA REDE



#### ALIEN

NÃO TEM UM CONTRATO COM A FON, NEM COMPARTILHA O WI-FI. O ALIEN PRECISA COMPRAR CRÉDITOS PARA ACESSAR OS HOTSPOTS

por quase nada. Perdi US\$ 35 milhões."

As empresas criadas por Varsavsky têm algo em comum. "Pode soar egocêntrico, mas eu tendo a começar empresas que resolvem os meus problemas." Seu mais recente projeto é um aplicativo para smartphones Android, o RadioMe. Ele intercala as músicas com a leitura de posts das redes sociais e e-mail. "Tive a

ideia há quatro meses. Passo oito horas por semana fazendo mountain bike perto de Madri e ficava desconectado enquanto pedalava." O que é a RadioMe: uma companhia, um aplicativo? "Por enquanto, é só uma solução para um problema que eu tinha, que acredito ser de outras pessoas também." Como aconteceu com o Wi-Fi que ele procurou nas ruas de Paris.