

# DOAR PARA DAR SENTIDO À VIDA

Fundador da Cyrela, Elie Horn é o único brasileiro a repassar para a caridade, em vida, 60% de seu patrimônio. Ele luta para colocar outros bilionários nesse caminho e espera que as doações aconteçam o ano inteiro, não só na pandemia. “Me revolta quando alguém tem dinheiro e não ajuda”

POR DÉCIO GALINA

Aos 76 anos e o mais novo de sete irmãos, Elie Horn, nascido na Síria, ainda carrega as cicatrizes do trauma vivido aos 8 anos de idade, no Líbano, quando o pai faleceu e um oficial de justiça apareceu em sua casa para sequestrar os bens da família. O fundador da Cyrela, umas das maiores incorporadoras de imóveis de alto padrão do Brasil, recorda, com a fala interrompida pela emoção, que estava com a mãe e outros dois irmãos naquela hora. O empresário lembra que os até então amigos do pai resolveram não cumprimentar mais a família. “Eu queria que aquele tempo passasse. À noite, sonhava com uma viagem no tempo capaz de pular aquela situação, cinco, dez anos para a frente.”

O tempo voou, o mundo deu voltas, o pai de Elie se deu bem no Brasil e ensinou ao caçula seu maior legado: a caridade. Entregou aos necessitados tudo o que tinha. Elie já doou 60% de seu patrimônio. Agora, luta para que outros brasileiros sigam o mesmo caminho. “Já estive do outro lado. Sofri por não ter dinheiro. Me revolta quando alguém tem dinheiro e não ajuda.”

Ao lado da esposa, Suzy, Elie é o primeiro brasileiro a aderir (em 2015) ao The Giving Pledge, programa criado em 2010 por Bill Gates e Warren Buffett com o objetivo de incentivar bilionários a doar ao longo da vida pelo menos metade da fortuna para causas sociais.

FOTO: DIVULGAÇÃO





Warren Buffett, Melinda e Bill Gates: parceiros na generosidade por meio do The Giving Pledge

Pai de três filhos e avô de cinco netos, Elie acredita ter transmitido a eles a essência do que aprendeu com o pai, Raphael Horn. “Sem caridade, a vida não tem sentido. A reação [da sociedade na pandemia] foi muito positiva. O que precisa agora é ajudar todo dia, a vida inteira. O pobre não precisa comer só na crise.”

**Forbes: O que os seus pais faziam na Síria?**

**Elie Horn:** Loja de tecido em Aleppo. Importação de tecido da Coreia.

**De onde eles eram?**

Minha mãe [Rachel] quase com certeza tem ascendência síria; a família do meu pai veio da Áustria, Polônia... Ele tinha passaporte polonês, mas perdeu depois de ser convocado para a guerra em 1914 e não ir. Minha avó veio ao Brasil com passaporte polonês.

**Vocês eram em quantos?**

Sete irmãos. Três meninos e quatro meninas. Sou o caçula.

**O que aconteceu para deixarem Aleppo?**

Meu pai optou por viver no Líbano, não sei o motivo, quando eu tinha 6 meses. E saímos de lá porque meu pai faliu, por volta de 1950. Perdeu tudo. Fomos viver na Itália, na casa de uma irmã. No Líbano, ficamos nove anos; na Itália, um. E depois veio o Brasil. Por que Brasil? Porque era a terra do futuro.

**Que lembranças tem da infância no Líbano?**

Lembro do sorvete de misk e de ir ao cinema. Lembro das férias que passávamos na Campos do Jordão de lá, Durschwer. A gente subia em árvores, fazia guerra de bandidos e mocinhos... Foi uma boa infância.

**O senhor voltou ao Líbano depois disso?**

Não, nunca mais. Gostaria de rever os lugares onde vivi. Para a Síria não dá para voltar. Aleppo está acabada – uma cidade milenar que não existe mais.

**Onde viveram no Brasil?**

Só em São Paulo. Chegamos de barco em Santos e viemos para São Paulo. Moramos em um hotel barato no Largo do Arouche; depois, alugamos um apartamento na Avenida Angélica; por fim, compramos um na Rua Sabará.

**O que se lembra desse início em São Paulo, aos 10 anos de idade?**

Da falta de comida. Da vergonha do meu pai por ter falido. As pessoas te tratam mal por isso. São mágoas que machucam a vida inteira. Até hoje não superei.

**Chegando ao Brasil, o que sua família fez?**

Meu pai tinha primos aqui que deram US\$ 8 mil para ele. Ele começou a trabalhar com financiamento e ações, mas mal falava a língua. Consegui em 30 anos fazer uns US\$ 500 mil. E doou 100% para caridade.

**O que sonhava quando criança?**

Sonhava em refazer a vida. Não podia ficar por baixo. Tinha que ganhar dinheiro e ser um pouco antiburguesia. Depois que você perde dinheiro, ninguém te respeita mais. Quando comecei a trabalhar, tive úlcera logo nos primeiros seis meses, porque eu trabalhava 15 horas por dia sem comer.

**Qual foi seu primeiro trabalho?**

Corretagem de produtos químicos. O segundo trabalho foi corretagem de imóveis, compra e venda de apartamentos.

**Além da filantropia, que exemplos seu pai deixou?**

Eu não era muito amigo do meu pai, a gente tinha muita diferença de idade. Mas eu o respei-

tava pela inteligência. Me ensinou a fazer o bem e a caridade. Foi meu grande mentor, me mostrou o caminho.

**Além dele, o senhor teve outras referências?**

Meu avô materno [Joseph Dwek], que fez um orfanato para 3 mil crianças da Primeira Guerra Mundial. Levantou dinheiro da Inglaterra para ajudar as crianças pobres na Síria. Não o conheci, mas ouvi falar muito dele, especialmente pela minha mãe. Seu nome era Jodoeck, grande filantropo na Síria.

**Como a Cyrela foi criada?**

Aos 19 anos, comecei a trabalhar com produtos químicos. Depois entrei de sócio com o engenheiro construtor Zolmen Rosental, cuja mulher se chamava Cyrel. Era uma empresa de gestão de condomínio de apartamentos prontos, mas eu não me interessava pelos serviços. Então, comecei a mexer com compra e venda de apartamento sem ter dinheiro. Por exemplo: o apartamento custava US\$ 10 mil. Eu dava US\$ 1 mil de sinal, que eu pegava emprestado do banco ou de alguém; US\$ 3 mil em 90 dias, sem juros ou correção; e US\$ 6 mil em 36 meses com juros. Depois de 90 dias, eu tinha a obrigação de vender o apartamento para poder pagar o resto. Se não vendia, não podia pagar. Então, tinha que vender. Na marra. E vendia quase todos. Depois passamos a comprar e vender terrenos. Mesmo sistema: 10%, 30%, 60%, tinha que vender ou permutar em 90 dias. Isso fez com que passássemos de um capital de zero para muitos milhões de dólares em dez anos. Virou uma empresa familiar. Aos 35 anos, me separei dos meus irmãos, botei o ‘a’ no Cyrel e criei a Cyrela [inaugurada em setembro de 1962]. É nome próprio, mas, em iídiche, é pérola ou brilhante.

**Como vendia com essa pressão dos 90 dias?**

Persistência e muito trabalho. Começava a trabalhar 6h30 e ia até 9h da noite. Quando solteiro, eu saía com as meninas procurando terrenos à noite. Uma estratégia que, pelo jeito, funcionou.

**Que paralelo o senhor faz entre o Brasil daquela época e o atual?**

Naquela época não havia insegurança, não havia problema de violência, nem de assalto. Era um país muito mais aberto ao mundo, como a Europa de hoje. Hoje é um país mais fechado, com mais medo, tudo tem grade. Era um país mais livre e mais sorridente.

**O senhor já comentou que o “dinheiro corrompe a alma e os costumes”. O ato de doar é capaz de dar outro significado ao dinheiro?**

Eu falei o seguinte: o dinheiro pode ser seu patrão, se você não doar – ele manda e, então, você passa a ser alguém mesquinho. O dinheiro corrompe à medida que você não faz bom uso dele. Pode ser maldito ou bendito. Se você ajudar alguém a não morrer de fome, ele é bendito.

**Voltando no tempo outra vez: na época da escola, tinha uma matéria favorita?**

Tinha uma não favorita, que era ciências naturais. Tirei zero no exame. Nunca abria o livro. No Liceu Pasteur, não estudei ciências naturais; no Mackenzie, fiz Direito, mas nunca abri um livro de direito penal. São duas matérias de que não gosto nada.

**Como conseguiu se formar?**

O único ano – já me esqueci o ano que me formei – que não teve exame da OAB foi o ano que me formei. Por isso, tenho o diploma. Sou um advogado fajuto. Mas nunca exerci, nunca enganei ninguém.

**O que importa mais: o ato de doar ou o valor?**

Se você declara sua doação ou a faz em segredo, não importa. Importante é que o dinheiro que você doou ajudou alguém a comer.

**Como surgiu o Instituto Liberta, em 2016?**

Há uns 12 anos, eu li um artigo sobre prostituição infantil no Nordeste que me comoveu. Cheguei a me envolver em um projeto, mas não levei adiante. Anos mais tarde, decidi retomar o assunto – e não abandonar mais. Contratei uma pessoa muito boa, a Luciana Temer, e fizemos uma ONG para atacar a prostituição infantil e a violência sexual. Já somos referência no Brasil. Nossa melhor arma é conscientizar. Não somos polícia, temos que convencer as pessoas a não praticar um ato ilegal e a denunciar. Fizemos um filme com o Luciano Huck que foi visto por 20 milhões de pessoas.

**Como foi a aproximação com o The Giving Pledge?**

Aos 40 anos, decidi doar 60% do meu patrimônio para caridade. Há uns dez anos, encontrei um consultor estrangeiro que me perguntou se eu era

FOTO: GETTY/IMAGES



sócio do The Giving Pledge. Falei que não – mas que podia ficar. *[Decidi ficar sócio]* para ajudar as pessoas a doarem também. Só que até agora não consegui que um brasileiro ficasse sócio. Estou lutando, não vou desistir.

### **Qual é a grande dificuldade de convencer um brasileiro a entrar nesse grupo?**

Medo da mulher, ou medo da família, ou medo de abrir mão do seu patrimônio. Eu comecei querendo dar 100% *[do patrimônio]*, como o meu pai. Na discussão familiar, falaram que era muito, e eu acabei concordando. Mas 50% eu não queria dar porque era o mínimo possível. Mesmo assim, *[no The Giving Pledge]* eu sou o anãozinho minoritário. Lá as pessoas doam 90%, 99% de valores muito maiores.

### **Para mitigar os efeitos da pandemia, houve um volume de doações inédito no Brasil: em dois meses, foi doado um valor maior que o habitual para um ano inteiro. O que o senhor achou disso?**

Com quem eu falava, a pessoa estava envolvida em alguma doação. A reação foi muito positiva. Ajudaram bastante. O que precisa agora é não ajudar só na crise. Tem que ajudar todo ano, a vida inteira. O pobre não precisa comer só na crise. Come todo dia.

### **Quais as principais lições que tiramos da pandemia?**

Essa crise tem dono. É Deus. Havendo Deus, ele domina tudo. Ele manda crise como mensagem: faça o bem, seja menos egoísta, pense mais, faça autoanálise, olhe para sua consciência. Pare de ser material, pare de olhar só o prazer e o lazer. A principal luta, claro, é ter menos mortes, mas o mal já está feito.

### **Qual é a expectativa do senhor para a economia brasileira em 2021?**

Nasci otimista e vou morrer otimista. Vejo sempre o copo meio cheio. Toda ação tem uma reação. O mundo é um ciclo de altos e baixos. No fim, tudo dá certo.

### **O senhor acredita que conseguiu transmitir para os filhos e netos a essência do que foi passado por seu pai?**

Quando decidi doar 60%, meus filhos falaram para fazer isso em vida. Isso foi uma mensagem maravilhosa. A caridade aqui em casa existe quase sempre, então eles estão acostumados a me ver fazendo isso, minha mãe também. Meu filho mais velho, quando fez Bar Mitzvá, doou os presentes para caridade. Meu filho menor trabalhou em um banco em que doou todo o salário dele, por um ano e meio, para a caridade. São sinais de que eles estão na linha, e até ultrapassando o pai. Isso é muito bom. Dá significado à vida. Sem caridade, a vida não tem sentido, não leva a nada. Detestaria ser medíocre na minha vida. Viver sem sentido é uma desgraça.

### **O que gosta de fazer?**

Ler. E só faço duas coisas na minha vida: trabalho e filantropia. Não vou me aposentar, não vou jogar golfe. Aliás, já não posso mais jogar tênis, esporte que pratiquei por 15, 20 anos. Tenho Parkinson há oito anos, não consigo mais andar direito. Gostava de caminhar. Agora uso andador.

### **O senhor tem se dedicado a algum novo projeto pessoal?**

Há nove meses estou tentando escrever um livro *[sobre a minha vida]* por duas razões: para que os meus bisnetos, que não vou conhecer, saibam como se trabalha para fazer o bem; e para que inspire outras pessoas a fazer o bem. Se estiver pronto até o fim do ano que vem, está muito bom. Mas não quero uma cafonice autopromocional – isso seria uma vergonha. 📖