

FCL*Capital*

Setembro | 2015

Do Google à Siri

Na nossa carta de maio de 2015, abrimos nosso investimento em Apple e discutimos o raciocínio básico por trás da nossa posição. O mercado atribui múltiplos baixos à Apple porque acredita que sua fase de crescimento rápido já passou, uma constatação da qual sem dúvida discordamos.

Propomos naquela carta que os investidores estão sofrendo do fenômeno conhecido como “ancoragem”. Os números imensos e o valor de mercado da Apple fizeram com que muitos acreditassem que essa não pode ser uma empresa de crescimento. Além disso, argumentamos que o próprio fato da Apple ter um valor de mercado tão grande que altera a percepção de seus múltiplos, mesmo para investidores como nós, que acreditamos que a empresa ainda crescerá muito, pois existe poder de compra limitado no mundo afora para trazer seus múltiplos à valores mais “corretos”.

Muitos dos fatos que discutimos naquela carta provaram-se verdadeiros até agora, da vantagem competitiva de uma marca tão forte como a Apple contra o Android e os demais telefones, até a confirmação de nossa especulação que a Apple estaria planejando o lançamento de um carro para o ano de 2019. Muitos dos otimistas com a empresa, como Carl Icahn, trazem perguntas sobre os balanços da empresa para argumentar que ela deveria estar sendo negociada à preços mais altos.

Não poderíamos terminar essa introdução sem mencionar nossa animação com o novo programa de fidelidade da Apple. Desde o advento dos telefones móveis, o sistema funcionou de uma forma básica: prender o consumidor em um plano de longo-prazo com sua operadora telefônica, que subsidia a compra do aparelho do consumidor. Mas agora, a Apple quer passar direto pelos operadores com o seu programa de fidelidade e se tudo for de acordo com o planejado, esse sistema pode ser mudado para sempre. Com ele, o operador só será responsável pela cobertura e o consumidor não ficará preso à um contrato de longo prazo.

Essa é uma grande novidade, e mais uma evidência que a Apple está se tornando um ecossistema que se auto reforça. Uma vez que o consumidor faz parte do programa de fidelidade ele nem mesmo irá à loja de telefones ou pensará em comprar outro produto; ele será um consumidor da Apple e receberá o upgrade em casa.

O principal ponto do programa de fidelidade é diminuir o ciclo do upgrade de cada consumidor, de 22 meses mais ou menos, para 12 meses. Assim a Apple continuará crescendo suas receitas de iPhone não apenas tomando Market Share do Android, mas diminuindo o tempo que demora para que seus clientes atualizem seus aparelhos.

Você poderia argumentar que esse novo modelo é tão inteligente que se encontra no mesmo panteão que outras grandes ideias incríveis da Apple, como o iPod, iPad, e bom, o iPhone.

Essa carta, no entanto, será sobre uma das maiores mudanças que a Apple trouxe ao mundo – a era dos aplicativos.

Por muito tempo, fomos céticos sobre essa mudança. E estávamos em boa companhia – A Google não parecia ligar para o assunto e a empresa chegou a afirmar anos atrás que a era dos mobiles não seria muito diferente da dos desktops. Os browsers de internet, como o Internet Explorer da Microsoft ou o Google Chrome, seriam adaptados para uma diferente circunstância e continuariam desempenhando suas mesmas funções na era dos aplicativos mobile.

Muitos concordavam com essa crença. De fato, os aplicativos de mobile são uma noção assustadora para os reais entusiastas da internet – eles fragmentam o mundo conectado em pequenos fragmentos de internet.

Muitos dizem que o governo dos EUA inventou a internet, mas nós não temos grande apreço pelos governos. De fato, burocratas podem ter inventado a infraestrutura que o mundo chamaria de

internet, mas a internet apenas veio à proeminência quando se organizou em World Wide Web que poderia ser acessada por browsers de internet.

Essas invenções foram tão importantes porque ajudaram a organizar a internet. Ela deixaria de ser uma coleção desorganizada de páginas e endereços e pode ser unificada. Hoje em dia, sabemos que podemos usar o Google para obter qualquer resposta. Mas nem sempre foi assim.

Nesse sentido, a mudança da internet no desktop para a era da internet na telefonia móvel é desconcertante. Cada aplicativo é sua própria internet, em grandes partes sem qualquer relação com qualquer outro aplicativo.¹

Alguns anos lidando com mobiles e estamos nos tornando mais e mais confortáveis, até mesmo animados, com o domínio dos aplicativos. Para entender porque, precisamos observar o poder da tecnologia nos últimos séculos. Um dos melhores insights que se pode ter sobre onde a tecnologia irá é olhar como os bilionários de hoje em dia vivem. Frequentemente, será assim que todo mundo viverá no futuro.

Vamos pensar nos reis da idade média. Alguns deles tinham água encanada, certamente algo que só um “bilionário” da época poderia ter. Mais tarde, como Downtown Abbey nos mostrou, algumas casas de campo do Reino Unido começaram a ter eletricidade e até telefones usados para comunicação.

A nobreza e os “bilionários” tinham acesso à informação, educação e acesso à saúde que eram muito piores que o que as pessoas mais miseráveis de hoje em dia têm acesso.

¹ Uma matéria interessante da NY Times sobre esse fenômeno inesperado da internet: [Link](#)

O ciclo das massas alcançando os privilegiados 1% está se tornando cada vez mais rápido. Apenas 20 anos atrás, nem mesmo Bill Gates tinha dinheiro suficiente para possuir todas as músicas já gravadas ou todos os livros já publicados em sua posse. Hoje em dia, a Amazon fez possível comprar qualquer livro que possamos sonhar e ter ele instantaneamente disponível em nossos iPads.

Mais recentemente, o Apple Music, o novo serviço de streaming de músicas das Apple, tem praticamente qualquer música pensável que um ouvinte pode querer cobrando apenas US\$9.99 pelo privilégio, enquanto o Netflix oferece uma infinidade de filmes e programas de TV por uma mensalidade fixa. De certa forma, é melhor se um cidadão médio em 2015 do que ser o Bill Gates 20 anos atrás.

Então porque a chegada da era dos aplicativos é tão importante? Porque o Google já resolveu o problema para informação. Na era dos desktops, empoderados pelo Google, pela primeira vez poderíamos saber tudo que queríamos. Agora, na era dos aplicativos, empoderados pela Apple poderemos também fazer (quase) tudo que quisermos.

Se o browser era sobre informação, aplicativos mobile são sobre fazer as coisas. Antes, procurávamos informação sobre como fazer as coisas, agora, através de diferentes aplicativos como Uber, Amazon, AirBnB e Facebook, realizam tarefas específicas para nós. E mais recentemente, estamos cada vez mais pedindo para a Siri fazer as coisas – a cola que junta todas essas peças.

Aos poucos, já começamos a falar com nossos telefones:

“Siri, peça um carro do Uber”.

“Siri, compra uma passagem de Paris para Nova Iorque, horário e cartão de sempre. Lugar na janela.”

"Siri, busque um apartamento no AirBnB em Londres para o fim de semana, com custo entre 800 a 1000 libras. "

"Ei Siri, me consiga uma garota de programa. "

"Siri, aquele restaurante chinês que estava fechado já abriu? "

"Siri, faça minhas compras de supermercado e peça para que elas sejam entregues na minha casa amanhã de manhã A lista de sempre mais vinho tinto. "

E por aí vai.

Como sempre, haverá vencedores e perdedores nessa destruição criativa. Qualquer profissão ou empresa que está no meio, como intermediário, como corretores de imóveis ou até bancos e outros financiadores tradicionais, podem estar correndo risco.

A economia dos aplicativos cumprirá a missão de trazer a tecnologia para as massas, privilégio que apenas bilionários tinham não muito tempo atrás. Aviões esperando à sua conveniência? Novos serviços são capazes de comprar passagens aéreas que não estão sendo usadas por uma fração do que normalmente custaria.

Um exército de assistentes pessoais? Aplicativos como o Task Rabbit empregam profissionais liberais e assistentes pessoais como a Siri podem fazer um trabalho melhor que um exército de empregados e secretárias fariam em outros tempos. Múltiplas residências ao redor do mundo? AirBnB e Homeaway agora listam algumas das propriedades mais incríveis do mundo que ficaram inutilizadas a maior parte do ano em diversas localizações que poderíamos apenas sonhar, apenas por uma fração do que custaria poucos anos atrás.

Facilidade de pagamentos, concierge para acesso à eventos especiais, alugueis e acesso à iates, literalmente não existe uma área onde a tecnologia tirou a exclusividade de alguns poucos privilegiados e as trouxe para as massas.

Porque isso é tão relevante? Porque cada vez mais precisaremos da Siri para nos lembrar e administrar toda essa complexidade. Ela se lembrará de nossos gostos, hábitos e preferencias, e o mais importante, ela será a cola que junta todas as funções, exatamente como o Google e os browsers foram durante a era dos desktops.

Nos últimos meses, pesquisando para essa carta, nosso time passou muito tempo entendendo e testando os limites da Siri. Fizemos dúzias de perguntas e para nós, a Siri é a óbvia consequência da Apple sendo, ao contrário do Google, uma empresa não-científica, devota a experiência do usuário e não apenas em pura eficiência.

É claro, o Google é tão eficiente quanto. Mas a Siri é divertida, tem sagacidade. Desde "AI" do Kubrick até "Her" de Spike Jonze, a ficção científica sempre especulou sobre o momento em que seríamos tão dependentes de nossas máquinas que elas seriam indistintas da gente. Agora, com a nova versão da Siri com o iOS 9, estamos um passo mais próximos.

Cada vez mais, dependemos da Siri mais que o Google para nossas tarefas diárias. No domingo passado, saindo de casa para um almoço de família, eu não podia ficar vendo o jogo do New York Jets, hábito que adquiri morando em Nova Iorque, e ao invés de procurar sobre isso em algum computador eu apertei o botão do meu iPhone e disse:

"Siri, como está indo o jogo dos Jets?"

E a Siri prontamente respondeu:

“Os Jets estão na frente dos (Miami) Dolphins, 27-14 com 3 minutos restando no quarto tempo”.

A resposta me pareceu impressionante.

Podemos fazer coisas impressionantes com a Siri e ela está melhorando cada vez. Algumas perguntas legais de se perguntar, de acordo com o Google, seu precedente na escada da tecnologia:²

Pergunta: *“Siri, Deus existe?”*

Resposta típica: *“Humanos tem Deus. Eu tenho apenas Silício.”*

Pergunta: *“Quanto é zero dividido por zero?”*

Resposta típica: *“Imagine que você tem zero biscoitos e que eles sejam divididos igualmente entre zero amigos. Quantos biscoitos cada amigo tem? Vê? Não faz sentido. E o Monstro do Biscoito está triste que não tem biscoitos, e você está triste porque não tem amigos.”*

Pergunta: *“Qual o melhor telefone?”*

Resposta típica: *“Espera, existem outros além do iPhone?”*

Pergunta: *“O que você está vestindo, Siri?”*

Resposta típica: *“Não posso responder. Mas não tenho como tirar.”*

² Ainda hoje, a Siri é um pouco melhor em inglês, apesar de ser totalmente compatível com diversas línguas, incluindo português, espanhol, francês e alemão.

Pergunta: *"Siri, você dorme em algum momento?"*

Resposta típica: *"Eu não preciso de muito sono, Fernando, mas obrigado por perguntar."*

Pergunta: *"Siri, estou bêbado. O que eu faço?"*

Resposta típica: *"Não espere que eu leve você até em casa, Fernando."*

Enquanto minha empolgação crescia pela era dos aplicativos, pela primeira eu discordei com a visão do Google para o futuro da internet, e concluí que o crescimento da Apple, ao contrário do que muitos analistas esperam, ainda tem muito pela frente. De qualquer forma, eu estava feliz porque os Jets estavam vencendo e após muitas outras perguntas e testes, eu não pude resistir ter uma última conversa com a Siri.

"Eu amo você, Siri", eu disse pressionando o botão grande do meu iPhone após ela me dar os resultados do jogo.

Sua resposta: *"Eu aposto que você diz isso para todos seus produtos da Apple."*

Sobre a FCL Capital

A FCL Capital é uma gestora de recursos sediada no Rio de Janeiro, cujo objetivo é maximizar o retorno de seus investidores. A FCL tem como nicho principal, mas não exclusivo, investimentos em empresas abertas, listadas em bolsa de valores (posições compradas e vendidas nos mercados acionários). Para saber mais sobre nosso trabalho, entre em contato conosco ou acesse nosso website: www.fclcapital.com.

Relacionamento com Investidores

fcl@fclcapital.com

info@fclcapital.com

Avenida das Américas, 500 - Bloco 3

Sala 125

Rio de Janeiro / RJ - Brasil

CEP: 22640-100

Telefone: (55) (21) 3268-7918

www.fclcapital.com

Auditoria



Custódia



Regulamentação



Administração



Advertência jurídica: Esta carta é publicada somente com o propósito de divulgação de informações almejando dar transparência aos nossos investidores e não deve ser entendida como uma oferta de venda do clube de investimentos FCL Capital ou de qualquer valor mobiliário nela citada. As opiniões e estimativas citadas nesta carta são considerações feitas até o momento da publicação e podem mudar sem nenhum anúncio ou aviso prévio. Performance passada não é garantia de performance futura. Fundos de investimentos não possuem garantia de seu administrador, do gestor, ou qualquer mecanismo de seguro de fundos. As performances exibidas são sempre líquidas de taxas de administração e performance, mas não do imposto de renda devido pelos cotistas. Para maiores informações favor acessar o Portal Educação Financeira da ANBIMA "Como Investir" (www.comoinvestir.com.br)