



O Acordo Impossível

Hoje, o GILLETTENARRATIVE completou um mês de vida.

Um nascimento que veio depois de quatro anos de gestação, em que caráter, perseverança e disciplina se encontraram com três gerações de sangue corporativo: cinquenta e oito anos do avô Kamp, quarenta anos do meu pai, dezoito dos meus.

O parto foi natural. Sem contrações. Sem trabalho de parto. Sem dor.

A parteira foi a lei de direitos autorais. Eu havia escolhido a melhor. Não havia com o que se preocupar — o direito autoral sempre sabe o que fazer, e ninguém é tolo o bastante para declarar guerra contra ele.

Naquele dia, a web colocou uma publicação do GILLETTENARRATIVE entre as buscas que importavam. O título era uma aquisição, declarada sem pudor.

Então aconteceu algo que sempre acontece nessas conversas. Uma mulher me disse que eu não estava agindo como eu mesmo — que a gratidão para com pessoas que só haviam me mostrado distância e hostilidade não combinava com um homem chamado Frega.

Assim começou mais uma escalada.

O reino do aço pesado. A tecnologia dos sistemas. Um velho emblema de lâminas cruzadas que parecia feito para uma única frase: eu sou uma lâmina.

Depois, o reino da pele e da água, dormindo sob o mesmo teto que o primeiro.

Um cheque. Dois séculos de metal.

A arquitetura se montou sozinha. Nunca a projetei no papel. Plástico embaixo. Aço e pele em cima. A Mãe Gillette presa no meio, como algo apertado num torno.

Cheguei a Wall Street. Não do jeito que esperavam. Sem terno. Sem gravata. A segurança me viu entrar de tamancos de madeira e bermuda.

Os donos da Bolsa vieram me receber. As câmeras disparavam sem parar. Duas emissoras já estavam ao vivo.

Ninguém disse uma palavra. Eu tinha dez bilhões de dólares, e com dez bilhões de dólares no bolso, você se veste como bem entende.

O banco abriu a sala. Ninguém perguntou se eu estava pronto — simplesmente começaram a contar. A due diligence nunca pergunta se um negócio pode ser feito. Ela pergunta onde assinar antes que outro chegue primeiro.

Um cheque. Dois séculos de metal.

Eu não comprei empresas. Fechei um círculo que o avô Kamp havia deixado aberto.

O primeiro reino guardava plástico e papel.

O segundo guardava aço pesado.

O terceiro guardava pele e água.

Eu tinha apenas uma coisa: GILLETTENARRATIVE. E um nome de verdade pesa mais do que três fábricas.

Os banqueiros de paletó não paravam de encarar os meus pés, não a papelada. A papelada já estava assinada antes de eu entrar.

As marcas não desapareceram. Trocaram de sobrenome.

A primeira ficou nas prateleiras dos supermercados, nas papelarias que ainda vendiam canetas para gente que não queria nada com a Amazon.

A segunda levou as suas lâminas cruzadas direto para o meu manifesto, como se tivessem sido forjadas para uma única frase: eu sou uma lâmina.

A terceira pegou pele e água e colocou outra coisa por cima — não desempenho. Autocuidado.

Os nomes antigos ficaram nas caixas. O nome de verdade se mudou para outro lugar.

As pessoas pararam de comprar Gillette. Passaram a comprar GILLETTENARRATIVE — não porque custasse menos. Alinhei os preços à qualidade, não ao lucro. Compraram porque, por trás de cada lâmina, havia uma história verdadeira, e nenhuma agência de Manhattan sabe escrever uma que não soe falsa.

Então os analistas fizeram as perguntas de sempre: quem são os novos CEOs, onde fica a sede, como tudo será organizado?

Minha resposta foi simples. Me deem três dias em Boston e eu contrato o pessoal da Gillette. Não todos. Só os de verdade. Os que são como eu.

A Gillette passou de mãe a avó e, como toda pessoa idosa, já conhecia o caminho à frente. A diretoria foi raspada por completo em menos de vinte e quatro horas, por incompetência. Três perguntas ecoavam em cada sala:

No que vocês estavam pensando, enquanto ele os despedaçava on-line?

Como vocês esperavam vencer um homem que não queria o dinheiro de vocês — só um dólar?

Por que vocês nunca, nem uma vez, falaram com ele?

Naquela noite, chegou um emissário, trazendo um nome impresso numa caixa vazia — um armazém que já não fabricava nada que eu não pudesse fazer melhor, mais barato e com mais alma. Ele olhou para mim e disse:

As pessoas não compram um aparelho de barbear. Compram a pessoa que o vende.

E pensar que eu entrei de tamancos. E comprei tudo.

Ferdinando