
NOKIA
banners inside

AS AÇÕES DA BIC

Eu tinha pagado a conta do almoço. Trinta e cinco euros. Sem hesitar.

E com um resultado imediato: nenhuma das mulheres presentes esperava por aquilo, mas era apenas o começo do fim de uma reunião.

Enquanto caminhávamos ao longo do Sena, elas iam fazendo perguntas exploratórias aqui e ali. Eu sabia exatamente aonde queriam chegar. E levei todas até lá, uma por uma, pela mão, sem que nenhuma percebesse.

Perguntei se conheciam a história de Napoleão Bonaparte parado com seu cavalo na colina mais alta, vendo como ia vencer e observando os adversários serem esmagados. Nenhuma soube responder. E olha que eu era só o intruso italiano falando de história francesa. Hahahaha.

Então chegou o momento. Estávamos sentados em frente a um café, todos tomando sorvete, quando a mulher mais experiente finalmente tomou a palavra e fez a primeira pergunta de verdade.

O jogo do pião tinha acabado. Agora todo mundo estava de volta ao chão. Tinha chegado a hora de escutar sem máscaras e entender como aquele jogo ia terminar.

Em nome de todas, ela renovou a gratidão por eu ter aceitado o convite, mas explicou que, em algum momento, teriam de relatar o resultado do nosso encontro aos maridos. Afinal, eu tinha tomado emprestado o coração pulsante da BIC COMPANY WORLDWIDE, e tinha feito isso por apenas trinta e cinco euros.

Chanel estava de pé, um pouco afastada, me observando. Parecia sinceramente espantada e dava a impressão de se perguntar quem eu era de verdade. Mais tarde confessaria que nunca tinha conhecido ninguém como eu.

“Acredito”, disse a senhora, “que, considerando as suas habilidades, todos os nossos homens juntos não têm um quarto da sua capacidade. E acredito de verdade que o senhor é capaz de fazer exatamente o que escreveu—lançar uma OPA sobre a BIC. Mas a minha pergunta é esta: por quanto o senhor quer vender o GILLETTENARRATIVE.COM? E eu lhe prometo que em vinte e quatro horas assinaremos o contrato e mandarei depositar o dinheiro—ou as ações—onde o senhor quiser.”

Olhei para ela e respondi: “Por que a senhora quer o meu site?”

A resposta veio na hora. “Queremos colocar banners da NOKIA dentro do site da APPLE. Está claro o bastante? Senhor Frega, o senhor não faz ideia de até onde estamos dispostas a ir para obter o seu site. Para nós, ele se tornou fundamental. É essencial se quisermos continuar vivendo sem perder nada. É verdade que faturamos três bilhões de dólares por ano, mas nossa rentabilidade operacional sempre foi de dois dígitos. Não carregamos os custos de distribuição de marca das empresas obrigadas a movimentar quantidades enormes de produtos pelo mundo. Nossa dinâmica de perdas e lucros opera na casa dos três dígitos.”

Então ela parou e disse: “Sem perder tempo com conversa interminável, deixe-me fazer uma oferta ao senhor.”

E fez. Fez o tipo de oferta que nenhuma pessoa lógica ou racional jamais recusaria.

Mas a minha resposta foi esta. “As senhoras podem ler meus livros de graça, sem pagar um único dólar. Mas não podem levar embora cinquenta e oito anos de dignidade familiar dentro da GILLETTE simplesmente por dinheiro. Tudo o que estão vendo. Tudo o que eu construí. Tudo. Vale apenas um dólar americano. E esse dólar eu darei somente à minha mãe, como deve ser. Um filho nunca renega a mãe. Continua sendo filho dela para sempre. E jamais permitiria que alguém praticasse atos imprudentes ou desonrosos contra ela. Ele é apenas filho dela.”

Perguntaram se podiam me acompanhar de volta ao hotel. Agradeci e disse que não. Despedi-me e fui embora.

Mas o dia não tinha acabado. Eu ainda precisava despistar a equipe de segurança delas. Eles já não conseguiam entender para onde eu estava indo. Depois de três horas dentro do metrô de Paris, me perderam. Cansaram. Desistiram.

E eu voltei para o quarto compartilhado, entre indianos e brasileiros, filho de um Deus maior a quem um dia eu teria de conceder audiência, assim como um pai acaba concedendo audiência ao pior filho que tem.

Ferdinando