

Antes de mais nada, confie no próprio taco

Marcelo Cherto

Quando voltei do mestrado na Universidade de Nova York e comecei a advogar em São Paulo, tinha 24 anos. E, apesar dos ternos sisudos e da barba que ostentava, era um garoto. E tinha cara de garoto. Mas era bom advogado. Um belo dia, por indicação de alguém, recebi um figurão, homem de muita grana, arrogante, com aquela pose que só os herdeiros de belas fortunas têm. Ele me expôs uma transação que pretendia fazer, pedindo-me para analisar a montagem jurídica sugerida pelos advogados de sua empresa. Burramente, não falei em honorários. Apenas lhe pedi uns dias para estudar o assunto e mergulhei com vontade na imensa pilha de documentos que ele me deixou.

Uma semana depois, me reuni com ele para mostrar a solução que havia bolado, 100% dentro da lei e que lhe gerava uma economia sensível de impostos, por volta aí de uns US\$ 500 mil. Como a coisa toda era muito técnica, expliquei a estratégia por alto e entreguei ao homem um roteiro datilografado em cinco páginas de papel timbrado, para que ele o entregasse a seus advogados internos, encarregados da execução dos documentos.

Ele perguntou quanto me devia e eu, que ainda não havia aprendido que preço não tem nada a ver com custo, calculei as horas que havia gasto e respondi "US\$ 10 mil". O homem fechou a cara e, de forma rude, para me intimidar, perguntou como eu tinha a coragem de cobrar US\$ 10 mil por cinco folhinhas de papel. Esbravejou que dava US\$ 2 mil por folha e que isso era um absurdo.

Minha vontade era chutar o cara para fora da sala, mas eu tinha trabalhado como um mouro e precisava daquela grana. Portanto, me fiz de humilde, pedi desculpas e disse a ele que tinha razão, que realmente era um absurdo cobrar tanto por cinco folhinhas de papel e que eu iria reparar o meu erro. O sujeito ficou todo feliz.

Abri a gaveta, tirei cinco folhas de papel timbrado em branco, coloquei-as num envelope e o entreguei ao cliente, dizendo: "Isto é uma cortesia, não lhe custará nem um centavo". Ele explodiu: "Mas estas folhas estão em branco! Não há nada escrito nelas!"

E eu, calmamente, respondi: "Mas, afinal, o que é que o senhor veio buscar aqui? Por sua fala anterior, pensei que eram folhas de papel timbrado. Se é isso, aí estão elas. E não lhe custam nada". E prossegui: "Porém, se o que o senhor veio comprar aqui não são as folhas, mas sim o que está escrito nelas, aí vai ter que pagar. Afinal, para poder escrever o que escrevi, detalhando uma solução que vai lhe economizar pelo menos US\$ 500 mil, foram necessários anos de estudo e uma semana mergulhado numa montanha de papéis. E isso tem um preço. E tem mais: se quiser levar o roteiro, vai pagar, não mais US\$ 10 mil, mas sim US\$ 20 mil, pelo desaforo de me tomar por um vendedor de papel".

O desfecho foi o que eu antecipava, mas apenas em parte. Eu esperava que ele pagasse e ele pagou. Bufando, mas pagou.

Mas eu também esperava que ele nunca mais me procurasse e sáísse falando mal de mim. E ele não apenas voltou a me contratar para outros casos, como ainda me indicou para vários amigos. Sempre dizendo: "Esse advogado é bom. Não leva desaforo para casa e não se deixa enrolar".

E eu aprendi, de uma vez por todas, que quem quiser ser dono do próprio negócio precisa, antes de mais nada, acreditar no próprio taco. E não ter medo de defender as coisas nas quais acredita.

Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 7, 8 e 9 nov. 2008, Empresas & Negócios, p. C9.