

"O melhor escritor de suspense da atualidade." – KEN FOLLETT

JOHN GRISHAM



A FIRMA



1

O sócio mais antigo estudou o currículo pela centésima vez e não encontrou nada que lhe desagradasse em Mitchell Y. McDeere, pelo menos no papel. Ele era inteligente, ambicioso, tinha boa aparência. E estava entusiasmado; com seu passado, tinha de ser. Era casado, e isso era obrigatório. A firma jamais havia contratado um advogado solteiro e tinha enormes restrições ao divórcio, bem como a mulherengos e bebida. Do contrato constava um teste de drogas. Ele era formado em contabilidade, passara no exame do conselho na primeira tentativa e queria ser advogado tributarista, o que, claro, era requisito para entrar numa firma de advocacia tributária. Era branco, e a firma jamais havia contratado um negro. Os sócios conseguiam isso sendo discretos, recrutando candidatos nos clubinhos de sempre e não aceitando currículos. Outras firmas recebiam currículos e contratavam negros. Esta recrutava seus advogados e permanecia imaculadamente branca. Além disso, era localizada em Memphis, e os negros de alto nível queriam Nova York, Washington ou Chicago. McDeere era homem, e não havia mulheres na firma. Havia cometido esse equívoco em meados dos anos 1970, quando recrutaram a pessoa formada com melhores notas em Harvard, que por acaso era mulher, uma verdadeira maga dos impostos. Durou quatro turbulentos anos e morreu num acidente de carro.

No papel ele parecia bom. Era a melhor escolha. Na verdade, naquele ano não havia outros candidatos. A lista era muito curta. Era McDeere ou ninguém.

O sócio-gerente, Royce McKnight, vinha estudando um dossiê intitulado “Mitchell Y. McDeere – Harvard”. Com mais de 2 centímetros de espessura, em letras miúdas e com poucas fotografias, tinha sido preparado por alguns ex-agentes da CIA num escritório de investigações particulares em Bethesda. Eram clientes da firma e todo ano faziam a investigação sem cobrar. Diziam que era fácil verificar estudantes de Direito desavisados. Ficaram sabendo, por exemplo, que ele preferiria morar no Nordeste, que estava avaliando três ofertas de emprego, duas em Nova York e uma em Chicago, e que a oferta maior era de 76 mil dólares por ano e a menor era de 68 mil. Estava bem cotado. Ele teve a oportunidade de colar numa prova sobre títulos financeiros no segundo ano. Recusou-se a fazer isso e tirou a maior nota da turma. Dois meses antes, ofereceram-lhe cocaína numa festa da faculdade de Direito. Ele recusou e foi embora quando todo mundo começou a cheirar. Tomava cerveja de vez em quando, mas beber era uma coisa cara e ele não tinha dinheiro. Devia quase 23 mil dólares de financiamento estudantil. Estava entusiasmado.

Royce McKnight folheou o dossiê e sorriu. McDeere era o homem certo.

Lamar Quin tinha 32 anos e ainda não era sócio. Tinha sido contratado para parecer jovem, agir como jovem e projetar uma imagem de juventude para a Bendini, Lambert & Locke, que na verdade era uma firma jovem, já que a maioria dos sócios se aposentava com 40 e muitos ou 50 e poucos anos, com dinheiro para torrar. Seria sócio da firma. Com rendimentos de seis dígitos garantidos pelo resto da vida, Lamar podia desfrutar de ternos de 1.200 dólares feitos sob medida que se ajustavam muito confortavelmente em seu corpo alto e atlético. Caminhou despreocupado pela suíte de mil dólares a diária e se serviu de mais uma xícara de café descafeinado. Olhou o relógio. Virou-se para os dois sócios sentados à pequena mesa de reuniões perto das janelas.

Exatamente às duas e meia alguém bateu à porta. Lamar olhou para os sócios, que enfiaram o currículo e o dossiê numa pasta aberta. Os três pegaram os paletós. Lamar fechou seu botão de cima e abriu a porta.

– Mitchell McDeere? – perguntou com um sorriso enorme e a mão estendida.

– Sim.

Os dois trocaram um aperto de mão forte.

– Prazer em conhecê-lo, Mitchell. Sou Lamar Quin.

– O prazer é meu. Por favor, me chame de Mitch.

Ele entrou e examinou rapidamente a sala espaçosa.

– Claro, Mitch.

Lamar apertou seu ombro e o levou pela suíte, onde os sócios se apresentaram. Foram extremamente calorosos e cordiais. Ofereceram café, depois água. Sentaram-se em volta de uma mesa de mogno lustrosa e falaram de amenidades. McDeere desabotoou o paletó e cruzou as pernas. Já se sentia um veterano na busca de emprego e sabia que eles o queriam. Relaxou. Com três ofertas de trabalho feitas por três das firmas mais prestigiosas do país, não precisava dessa entrevista, dessa firma. Podia se dar ao luxo de exagerar um pouco na autoconfiança. Estava ali por curiosidade. E desejava um clima mais tropical.

Oliver Lambert, o sócio-sênior, se inclinou, apoiado nos cotovelos, e assumiu o controle da conversa preliminar. Era descontraído e cativante, com voz aveludada de barítono, quase profissional. Com 61 anos, era o vovô da firma e passava a maior parte do tempo administrando e equilibrando os egos infladíssimos de alguns dos advogados mais ricos do país. Era o conselheiro, era quem os sócios mais jovens procuravam para resolver os problemas. Além disso, o Sr. Lambert cuidava do recrutamento, e sua missão era convencer Mitchell Y. Deere.

– Está cansado de entrevistas? – perguntou Lambert.

– Na verdade, não. Isso faz parte.

É verdade, todos concordaram. Parecia que fora ontem que estavam sendo entrevistados, distribuindo currículos e morrendo de medo de não arranjar emprego e de que os anos de suor e tortura escorressem pelo ralo. Sabiam muito bem o que ele estava passando.

– Posso fazer uma pergunta? – arriscou Mitchell.

– Sem dúvida.

– Claro.

– Qualquer coisa.

– Por que estão me entrevistando neste quarto de hotel? As outras firmas entrevistam no campus, através do departamento de recrutamento.

– Boa pergunta.

Todos assentiram e se entreolharam, concordando que era uma boa pergunta.

– Talvez eu possa responder, Mitch – disse Royce McKnight, o sócio-

-gerente. – Você precisa entender nossa firma. Nós somos diferentes e nos orgulhamos disso. Temos 41 advogados, portanto somos pequenos em comparação com outros escritórios. Não contratamos muita gente. Mais ou menos uma pessoa por ano. Oferecemos os maiores salários e benefícios do país, e não estou exagerando. Por isso somos muito seletivos. Nós selecionamos você. A carta que você recebeu no mês passado foi mandada depois de examinarmos mais de dois mil estudantes do terceiro ano de Direito das melhores faculdades. Só uma carta foi enviada. Não anunciamos vagas e não solicitamos currículos. Somos discretos e fazemos as coisas de modo diferente. Essa é a nossa explicação.

– É justo. Que tipo de firma é?

– Tributarista. Um pouco de títulos financeiros, imóveis e questões bancárias, mas oitenta por cento é de trabalho com impostos. É por isso que queríamos conhecê-lo, Mitch. Você tem uma formação fiscal incrivelmente boa.

– Por que você foi estudar na Western Kentucky? – perguntou Lambert.

– Simples. Eles me ofereceram bolsa integral para jogar futebol americano. Não fosse isso, seria impossível fazer faculdade.

– Fale sobre sua família.

– Por que isso é importante?

– Para nós é muito importante, Mitch – respondeu McKnight, educadamente.

Todos dizem isso, pensou Mitch.

– Certo, meu pai morreu numa mina de carvão quando eu tinha 7 anos. Minha mãe se casou de novo e mora na Flórida. Eu tinha dois irmãos. Rusty foi morto no Vietnã. Tenho um irmão chamado Ray McDeere.

– Onde ele está?

– Acho que não é da conta de vocês.

Ele encarou Royce McKnight com um ar de desafio. O dossiê falava pouco sobre Ray.

– Desculpe – disse o sócio-gerente num tom suave.

– Mitch, nossa firma fica em Memphis – comentou Lamar. – Isso seria um problema para você?

– Nem um pouco. Não gosto de frio.

– Você já esteve em Memphis?

– Não.

– Vamos levá-lo para lá em breve. Você vai adorar.

Mitch sorriu, assentiu e entrou no jogo. Esses caras estavam falando sério? Como ele poderia considerar uma firma tão pequena numa cidade tão pequena quando Wall Street estava esperando?

– Você era um dos melhores da turma? – perguntou o Sr. Lambert.

– Ficava entre os cinco.

Não os cinco por cento, e sim os cinco primeiros. Isso bastava como resposta. Cinco primeiros entre trezentos. Poderia ter dito terceiro lugar, a uma fração do segundo, ou a pouca distância do primeiro. Mas não disse. Eles vinham de faculdades inferiores – Chicago, Colúmbia e Vanderbilt, como se lembrava de ter visto numa pesquisa superficial do Diretório Jurídico Martindale-Hubbell. Sabia que não demorariam muito nas questões acadêmicas.

– Por que escolheu Harvard?

– Na verdade Harvard me escolheu. Eu me candidatei a várias faculdades e fui aceito em todas. Harvard oferecia uma ajuda financeira melhor. Achei que era a melhor faculdade. Ainda acho.

– Você se saiu muito bem aqui, Mitch – disse o Sr. Lambert, admirando o currículo.

O dossiê estava na pasta, embaixo da mesa.

– Obrigado. Eu me esforcei muito.

– Você tirou notas excelentes nos cursos de tributação e títulos financeiros.

– É esse meu interesse.

– Nós examinamos seu portfólio escrito, e é muito impressionante.

– Obrigado. Gosto de pesquisar.

Eles assentiram, reconhecendo essa mentira óbvia. Fazia parte do ritual. Nenhum estudante de Direito ou advogado com a cabeça no lugar gostava de fazer pesquisa, mas, sem exceção, todo candidato a advogado associado professava um amor profundo por bibliotecas.

– Fale sobre sua esposa – pediu Royce McKnight, quase como se pedisse um favor.

Eles se prepararam para ser repreendidos outra vez. Mas essa era uma área padrão, explorada por todas as firmas, não era território proibido.

– O nome dela é Abby. É formada em educação infantil na Western Kentucky. Nós nos formamos numa semana e nos casamos na outra. Nos últimos três anos deu aulas num jardim de infância particular perto da Faculdade de Boston.

– E o casamento...

– Somos muito felizes. Nos conhecemos desde o ensino médio.

– Em que posição você jogava? – perguntou Lamar, direcionando a conversa para assuntos menos delicados.

– Quarterback. Fui muito procurado pelas universidades até que estraguei um joelho no último jogo no ensino médio. Todo mundo sumiu, menos a Western Kentucky. Joguei esporadicamente durante quatro anos, até comecei alguns como titular no primeiro ano, mas o joelho não aguentava.

– Como você conseguia tirar notas máximas e ainda jogar futebol?

– Colocava os livros em primeiro lugar.

– Não imaginava que o forte da Western Kentucky fosse o ensino – disse Lamar bruscamente, com um riso idiota, e desejou imediatamente não ter falado.

Lambert e McKnight franziram a testa, reconhecendo o erro.

– É mais ou menos como a Estadual do Kansas – comentou Mitch.

Eles estavam surpresos. Ficaram quietos por alguns segundos, encarando-se incrédulos. Então McDeere sabia que Lamar Quin tinha estudado na Universidade Estadual do Kansas. Não conhecia Lamar Quin e não fazia ideia de quem da firma apareceria para conduzir a entrevista. Mas sabia. Tinha investigado todos no Martindale-Hubbel. Tinha lido as minibiografias de todos os 41 advogados da firma e numa fração de segundo lembrou que Lamar Quin, apenas um dos 41, tinha estudado na Estadual do Kansas. Caramba, estavam impressionados.

– Foi mal – disse Lamar, desculpando-se.

– Sem problema.

Mitch deu um sorriso caloroso. A coisa foi deixada para trás.

Oliver Lambert pigarreou e decidiu abordar de novo o aspecto pessoal.

– Mitch, nossa firma não gosta de bebidas nem de mulherengos. Não somos puritanos, mas colocamos os negócios à frente de tudo. Somos discretos e trabalhamos muito. E ganhamos muito dinheiro.

– Posso viver com tudo isso.

– Nós nos reservamos o direito de fazer exames toxicológicos em todos os membros da firma.

– Não uso drogas.

– Bom. Qual é sua religião?

– Metodista.

– Bom. Na nossa firma você vai encontrar uma grande variedade de crenças. Católicos, batistas, anglicanos. Na verdade, não é da nossa conta, mas gostamos de saber. Queremos famílias estáveis. Advogados felizes são advogados produtivos. É por isso que fazemos essas perguntas.

Mitch sorriu, assentindo. Tinha ouvido isso antes.

Os três se entreolharam, depois olharam para Mitch. Isso significava que tinham chegado ao ponto em que o entrevistado deveria fazer uma ou duas perguntas inteligentes. Mitch cruzou as pernas de novo. Dinheiro, essa era a grande questão, em especial comparado com as outras ofertas. Se não for suficiente, pensou Mitch, então foi um prazer conhecer vocês, pessoal. Se a grana for atraente, *então* tudo bem falar de família, casamento, futebol e religião. Mas ele sabia que, como todas as outras firmas, eles precisavam fingir que essa questão não existia até que as coisas ficassem incômodas e todos percebessem que tinham falado de tudo no mundo, menos de dinheiro. Assim, o negócio era disparar primeiro uma pergunta inofensiva.

– Que tipo de trabalho eu farei inicialmente?

Eles assentiram, aprovando a pergunta. Lambert e McKnight olharam para Lamar. A resposta era dele.

– Temos algo semelhante a um estágio de dois anos, apesar de não chamarmos assim. Vamos mandá-lo para congressos sobre tributação em todo o país. Sua formação está longe de terminar. No próximo inverno você vai passar duas semanas em Washington, no Instituto Americano de Tributação. Temos muito orgulho de nossa capacidade técnica, e todos nós temos formação contínua. Se você quiser fazer um mestrado em tributação, nós pagaremos. Quanto à prática do Direito, não será muito empolgante nos dois primeiros anos. Em geral, você vai fazer muita pesquisa e coisas tediosas. Mas será muito bem pago.

– Quanto?

Lamar olhou para McKnight, que olhou para Mitch e disse:

– Vamos falar da remuneração e dos outros benefícios quando você for a Memphis.

– Quero ter uma ideia aproximada, pois caso contrário eu talvez não vá a Memphis.

Ele sorriu, arrogante mas cordial. Falava como alguém que tinha três ofertas de emprego.

Os sócios sorriram entre si e o Sr. Lambert falou primeiro.

– Certo. Um salário-base de 80 mil no primeiro ano, além de bonifica-

ções. Oitenta e cinco no segundo ano, mais bonificações. Uma hipoteca a juros baixos para que você possa comprar uma casa. Dois títulos de sócio no country club e um BMW novo. Você escolhe a cor, claro.

Eles se concentraram nos lábios de Mitch e esperaram que as rugas se formassem nas bochechas e que os dentes aparecessem. Ele tentou esconder um sorriso, mas foi impossível. Riu.

– É incrível – murmurou.

Oitenta mil em Memphis era igual a 120 mil em Nova York. O cara disse um BMW! Seu Mazda tinha 1 milhão de quilômetros rodados e no momento só pegava no tranco quando ele conseguia dinheiro para consertar o motor de arranque.

– Além de mais alguns penduricalhos que teremos o prazer de discutir em Memphis.

De repente Mitch sentiu um desejo enorme de visitar Memphis. Não ficava perto do rio?

O sorriso sumiu e ele recuperou a compostura. Olhou sério para Lambert, com ar importante, e disse, como se tivesse se esquecido do dinheiro, da casa e do BMW:

– Me fale sobre a firma.

– Quarenta e um advogados. No ano passado ganhamos mais, por advogado, do que qualquer firma do tamanho da nossa ou maior. Isso inclui todas as grandes firmas do país. Só aceitamos clientes ricos: corporações, bancos e milionários que pagam nossos altos honorários e jamais reclamam. Somos especializados em tributação internacional, uma coisa empolgante e tremendamente lucrativa. Só lidamos com gente que pode pagar.

– Quanto tempo um advogado demora para virar sócio?

– Em média dez anos, e são dez anos difíceis. Não é incomum que nossos sócios ganhem meio milhão por ano, e a maioria se aposenta antes dos 50. Você precisa se esforçar, trabalhar oitenta horas por semana, mas vale a pena quando se torna sócio.

Lamar se inclinou para a frente.

– Você não precisa ser sócio para ter um salário de mais de seis dígitos. Eu estou na firma há sete anos e há quatro ganho mais de 100 mil.

Mitch pensou nisso por um segundo e imaginou que, quando tivesse 30 anos, poderia estar ganhando bem mais de 100 mil, talvez quase 200 mil. Aos 30 anos!

Eles o observaram com atenção e sabiam exatamente o cálculo que estava fazendo.

– O que uma empresa de tributação internacional faz em Memphis? – perguntou.

Isso provocou sorrisos. O Sr. Lambert tirou os óculos de leitura e ficou brincando com eles.

– Essa é uma boa pergunta. O Sr. Bendini fundou a firma em 1944. Tinha sido advogado tributarista na Filadélfia e conseguido alguns bons clientes no Sul. Num impulso foi parar em Memphis. Durante 25 anos só contratou advogados tributaristas e a firma prosperou muito por lá. Nenhum de nós é de Memphis, mas passamos a adorar a cidade. É uma antiga cidade sulista, muito agradável. Aliás, o Sr. Bendini morreu em 1970.

– São quantos sócios na firma?

– Vinte ativos. Tentamos manter a relação de um sócio para cada associado. É uma relação alta para o ramo, mas nós gostamos. De novo, fazemos as coisas de modo diferente.

– Todos os nossos sócios são multimilionários aos 45 anos – comentou Royce McKnight.

– Todos?

– Sim, senhor. Não garantimos, mas, se você entrar para a nossa firma, trabalhar duro durante dez anos, virar sócio, batalhar mais dez anos e não ficar milionário aos 45, será o primeiro em vinte anos.

– É uma estatística impressionante.

– É uma firma impressionante, Mitch – respondeu Lambert. – E temos muito orgulho disso. Somos uma fraternidade unida. Somos pequenos e cuidamos uns dos outros. Não temos a competição feroz pelas quais as grandes firmas são famosas. Temos muito cuidado com quem contratamos e nosso objetivo é que cada novo associado se torne sócio o mais rápido possível. Por isso, investimos um tempo enorme e muito dinheiro na empresa, especialmente no pessoal novo. É muito raro um advogado deixar nossa firma. Simplesmente não se tem notícia disso. Nós nos esforçamos para manter as carreiras nos trilhos. Queremos o nosso pessoal feliz. Achamos que é o modo mais lucrativo de trabalhar.

– Tenho outra estatística impressionante – acrescentou o Sr. McKnight.

– No ano passado, para firmas do tamanho da nossa ou maiores, a taxa média de rotatividade entre os associados foi de 28 por cento. Na Bendini,

Lambert & Locke foi zero. No ano anterior foi zero. Faz muito tempo que um advogado não deixa a nossa firma.

Observaram-no atentamente para se certificar de que ele havia entendido tudo aquilo. Cada termo e cada condição do emprego era importante, mas a permanência, o aspecto definitivo de contratação, suplantava todos os outros itens da lista. Por enquanto, eles tinham explicado o melhor que podiam. Outros detalhes viriam mais tarde.

Claro, eles sabiam muito mais do que poderiam revelar. Por exemplo, a mãe dele morava num estacionamento de trailers barato em Panama City Beach, tinha se casado de novo com um motorista de caminhão aposentado com problemas sérios com bebida. Sabiam que ela havia recebido 41 mil dólares pela explosão na mina, gastado a maior parte e depois enlouquecido quando seu filho mais velho morreu no Vietnã. Sabiam que Mitch havia sido negligenciado, criado na pobreza pelo irmão Ray (que eles não conseguiram encontrar) e por alguns parentes caridosos. A pobreza doía, e eles presumiram, corretamente, que ela era responsável pelo intenso desejo de sucesso. Ele havia trabalhado trinta horas por semana numa loja de conveniência que ficava aberta a noite inteira enquanto jogava futebol e tirava notas máximas. Sabiam que ele dormia pouco. Sabiam que ele estava entusiasmado. Era o homem perfeito.

– Gostaria de nos visitar? – perguntou Lambert.

– Quando? – quis saber Mitch, sonhando com um 318i preto com teto solar.

O VELHO MAZDA com três calotas e um para-brisa com uma rachadura feia estava estacionado na rua, com as rodas da frente viradas para o meio-fio para impedir que ele descesse o morro. Abby agarrou a maçaneta pelo lado de dentro, puxou-a duas vezes e abriu a porta. Enfiou a chave, apertou a embreagem e virou o volante. O Mazda começou a andar lentamente. Enquanto ele ganhava velocidade, ela prendeu o fôlego, soltou a embreagem e mordeu o lábio até que o motor sem silenciador começou a gemer.

Com três ofertas de emprego na mesa, teriam um carro novo dali a quatro meses. Ela aguentaria. Durante três anos eles tinham suportado a pobreza num apartamento de dois cômodos num alojamento, num campus lotado de Porsches e pequenos Mercedes conversíveis. Na maior

parte do tempo tinham ignorado o desprezo dos colegas de turma e de trabalho nesse bastião do esnobismo da Costa Leste. Eles eram caipiras de Kentucky, com poucos amigos. Mas aguentaram firme e obtiveram sucesso por conta própria.

Ela preferia Chicago a Nova York, até mesmo com o salário menor, principalmente porque ficava mais longe de Boston e mais perto de Kentucky. Mas Mitch permanecia evasivo como sempre, avaliando tudo com cuidado e mantendo a maior parte das conversas em segredo. Ela não tinha sido convidada a visitar Nova York e Chicago com o marido. E estava cansada de tentar adivinhar as coisas. Queria uma resposta.

Estacionou ilegalmente na ladeira mais perto do prédio e caminhou dois quarteirões. Moravam num dos trinta apartamentos de um prédio retangular de dois andares e tijolos vermelhos. Abby parou diante da porta e remexeu na bolsa procurando as chaves. De repente a porta foi escancarada. Ele a agarrou, puxou-a para dentro do apartamento minúsculo, jogou-a no sofá e começou a beijar seu pescoço. Ela gritou e riu enquanto braços e pernas se entrelaçavam. Eles se beijaram, enquanto davam um daqueles abraços longos, molhados, de dez minutos, com mãos apertando e acariciando e gemidos, do tipo que eles davam na adolescência, quando se beijar era divertido, misterioso e o máximo.

– Meu Deus, qual é o motivo da comemoração? – perguntou ela quando terminaram.

– Está sentindo cheiro de alguma coisa?

Ela olhou em volta e aspirou.

– Bom, estou. O que é?

– Yakisoba de frango e omelete. Do Wong Boys.

– Certo, qual é o motivo da comemoração?

– Além de uma garrafa cara de Chablis. Tem até rolha.

– O que você fez, Mitch?

– Venha.

Na pequena mesa da cozinha, em meio aos blocos de anotações e livros de processos, estavam uma garrafa de vinho e uma sacola de comida chinesa. Os dois empurraram de lado a parafernália da faculdade e arrumaram a comida. Mitch abriu o vinho e encheu duas taças de plástico.

– Tive uma entrevista fantástica hoje – disse.

– Com quem?

– Você se lembra daquela firma de Memphis que me mandou uma carta no mês passado?

– Lembro. Você não ficou muito impressionado.

– Essa mesma. Agora estou muito impressionado. O trabalho é todo tributarista e o pagamento é bom.

– Bom quanto?

Cerimoniosamente, ele colocou o yakisoba da embalagem em dois pratos, em seguida abriu os pacotinhos de molho de soja. Ela esperou a resposta. Ele abriu outra embalagem e começou a dividir a omelete. Tomou um gole de vinho e estalou os lábios.

– Quanto? – repetiu ela.

– Mais do que Chicago. Mais do que Wall Street.

Ela tomou um gole de vinho, deliberadamente longo, e o encarou, curiosa. Seus olhos castanhos se estreitaram e brilharam. Franziu as sobrancelhas e a testa. Ela esperou.

– Quanto?

– Oitenta mil no primeiro ano, mais bonificações. Oitenta e cinco no segundo ano, mais bonificações. – Ele disse isso em um tom indiferente enquanto examinava os pedaços de aipo no yakisoba.

– Oitenta mil – repetiu ela.

– Oitenta mil, gata. Oitenta mil pratas em Memphis, Tennessee, é mais ou menos uns 120 mil em Nova York.

– Quem quer Nova York?

– Além de uma hipoteca a juros baixos.

Fazia muito tempo que essa palavra – hipoteca – não era pronunciada entre eles. Na verdade, ela não conseguia se lembrar da última discussão sobre a compra de uma casa ou qualquer coisa relacionada a isso. Durante meses tinham aceitado que *alugariam* algum imóvel até um ponto distante e inimaginável no futuro, quando ficassem ricos e então se qualificassem para uma hipoteca cara.

Ela pousou a taça de vinho na mesa.

– Não ouvi isso – disse ela, em tom descontraído.

– Um empréstimo hipotecário a juros baixos. A firma empresta dinheiro suficiente para comprar uma casa. Para esses caras é muito importante que os associados pareçam prósperos, por isso dão o dinheiro a juros muito mais baixos.

– Você quer dizer *casa*, com grama em volta e arbustos?

– É. Não um apartamento caro demais em Manhattan, mas uma casa de três quartos num bairro estritamente residencial, com garagem para dois carros onde podemos estacionar o BMW.

A reação demorou um ou dois segundos, mas finalmente ela disse:

– BMW? BMW de quem?

– Nosso, gata. Nosso BMW. A firma faz o leasing de um novo e entrega a chave para a gente. É como um bônus de contratação para a primeira fase. Vale mais 5 mil por ano. Nós escolhemos a cor, claro. Acho que preto seria bacana. O que você acha?

– Chega de lata velha. Chega de pegar as sobras. Chega de coisas de segunda mão – falou ela, balançando a cabeça lentamente.

Ele mastigou um bocado de macarrão e sorriu. Dava para ver que ela estava sonhando acordada, provavelmente com móveis, papel de parede e talvez, dali a pouco tempo, uma piscina. E bebês, criancinhas de olhos escuros com cabelo castanho-claro.

– E há alguns outros benefícios que serão discutidos mais tarde.

– Não entendo, Mitch. Por que eles são tão generosos?

– Fiz essa pergunta. Eles são muito seletivos e se vangloriam de pagar o máximo. Procuram os melhores e não se incomodam em distribuir a grana. A taxa de rotatividade deles é zero. Além disso, acho que é mais caro atrair pessoas de alto nível para Memphis.

– Seria mais perto de casa – comentou ela, sem olhar para ele.

– Eu não tenho casa. Seria mais perto dos seus pais, o que me preocupa.

Ela ignorou a observação, como fazia com a maior parte dos comentários dele sobre sua família.

– Você ficaria mais perto do Ray.

Ele assentiu, comeu um pedaço de omelete e imaginou a primeira visita dos pais dela, aquele momento doce em que eles chegariam à entrada em seu velho Cadillac e olhariam chocados a casa nova em estilo colonial francês com dois carros novos na garagem. Iriam arder de inveja, perguntando-se como o pobre coitado sem família e sem status podia pagar por tudo aquilo aos 25 anos e recém-formado em Direito. Dariam sorrisos forçados e dolorosos e comentariam como tudo era ótimo, mas logo o Sr. Sutherland iria dar o braço a torcer e perguntar quanto a casa tinha custado. Mitch diria para ele cuidar da própria vida, o que deixaria o velho maluco. Eles iriam

embora depois de uma visita curta e voltariam a Kentucky, onde todos os seus amigos ficariam sabendo como a filha e o genro estavam vencendo na vida em Memphis. Abby lamentaria o fato de eles não conseguirem se dar bem, mas não falaria muito. Desde o começo seus pais o haviam tratado como um fracassado. Ele era tão indigno que os sogros tinham boicotado a pequena cerimônia de casamento.

– Você já foi a Memphis? – perguntou ele.

– Uma vez, quando era pequena. Alguma convenção da igreja. Só me lembro do rio.

– Eles querem que a gente vá fazer uma visita.

– Nós! Quer dizer que eu fui convidada?

– Foi. Eles insistem que você vá.

– Quando?

– Daqui a duas semanas. Vamos de avião na quinta-feira à tarde para passar o fim de semana lá.

– Já gostei dessa firma.

CONHEÇA OS LIVROS DE JOHN GRISHAM

Justiça a qualquer preço

O homem inocente

A firma

Para saber mais sobre os títulos e autores da Editora Arqueiro, visite o nosso site. Além de informações sobre os próximos lançamentos, você terá acesso a conteúdos exclusivos e poderá participar de promoções e sorteios.

editoraarqueiro.com.br

