



Homem de visão

John Merthens, 36 anos, gerente-geral da Bausch & Lomb Indústria Ótica, é classificado por head hunters como um executivo com pujante espírito de liderança e visão estratégica de marketing.

Chamar o gerente-geral de Bausch & Lomb de um homem de visão pode parecer um trocadilho. A expressão, na verdade, ajusta-se como uma luva a quem recuperou, nos últimos sete anos, as duas divisões da empresa: a de lentes de contato e a de óculos. Isso, sem perder de vista a nova empreitada: aumentar cinco vezes, até 1991, o atual faturamento anual de US\$ 10 milhões.

Quando, em 1979, aceitou o convite para ser gerente da área de lentes, o quadro era desolador — o valor das vendas não cobria os custos de produção e o descrédito da empresa diante dos lojistas era grande. Três anos depois, as vendas aumentaram 300% e a divisão passou a dar lucro. Em 1985, alçado à posição de gerente-geral da filial brasileira, Merthens atacou o outro foco de problemas gerenciais, que era a escassa penetração de um produto consagrado mundialmente, os óculos de sol Rayban. Constatou que o contrabando oriundo de Formosa só tinha mercado no Brasil porque a própria BL não produzia o suficiente. O crescimento da produção de 300 unidades diárias para 2 mil reverteu a situação.

Ná Ceras Johnson, ele ficou dois anos e promoveu o lançamento de novos produtos, como o Rally. Anteriormente, em três anos implantou nove lojas especializadas na venda de tintas para a Sherwin-Williams em São Paulo.

Este executivo bicultural (carioca, filho de pais norte-americano e canadense) começo sua carreira na matriz da Sherwin-Williams, em 1972, após concluir um curso de Estudos Latino-Americanos e Economia na Universidade de Viginia, freqüentada pelo clã Kennedy. Após trabalhar em marketing, vendas, produção e finanças a nível gerencial, Merthens enfrenta agora o desafio de ser o principal executivo de uma empresa que caminha para o crescimento acelerado. Não que ele recuse. Ao contrário. Em 1983, avisou à matriz que, caso não fosse promovido ao cargo máximo, procuraria uma firma que oferecesse chances de ascensão.