

A ENTREVISTA NA REVLON

Eu tinha lido que Ronald Perelman havia tentado mais de uma vez forçar uma OPA sobre a Gillette, mas o tio Warren sempre o tinha barrado, e Perelman, mais furioso do que nunca, fazia barulho por causa disso, mas continuava fazendo o que sempre fez — enchendo o saco de todo mundo.

Recebi uma ligação da direção-geral da Revlon Italia — o diretor de vendas deles queria me encontrar em Catânia. Contei ao meu pai, e ele disse: “Claro que sim, você tem de ir. É uma chance de descobrir se o mercado está validando você, e o que eles estão propondo e oferecendo — mas não cometa o erro de decidir pela emoção. Leve para casa, pense bem, e só então dê uma resposta.”

Cheguei pontualmente naquela manhã de sexta-feira, 10h30, Hotel Jolly, Catânia. E, entrando no saguão — com quem eu dou de cara? Com o meu gerente de área da Gillette, que, ao me ver, fica pasmo e diz: “Que diabos você está fazendo aqui — não devia estar no seu território?”

“Tirei um dia de folga. O senhor vai ver no relatório mensal que mandei há quatro semanas, com exatamente este dia marcado.”

“E o que você está fazendo aqui, então?”

“Bom, só vim encontrar uma pessoa. Quer me conhecer — espero que pelo menos seja uma mulher, para continuar a piada” — e, sem querer, o meu instinto acabou acertando, porque na reunião encontrei um homem, mas muito feminino, até demais.

A entrevista durou sete minutos. No momento em que ele se levantou para vir sentar ao meu lado, senti que as intenções não eram comerciais — mas eu nunca tinha dado espaço a um inimigo, nem profissional nem pessoal.

Voltei para casa e levei meu pai para tomar um sorvete, no quilômetro mais bonito da Itália — pelo menos é o que dizem da nossa orla em Reggio Calabria. Ele perguntou como tinha sido, e eu disse que a oferta não merecia atenção nenhuma, e que, depois de agradecer, eu tinha recusado e ido embora.

Nunca contei os detalhes nem os pormenores — isso foi uma coisa que a minha mãe me ensinou, a Gillette. E ela nunca errou.

Ferdinando