

BRAND SEMANTIC CAPITAL – CALABRIA



FERDINANDO FREGA

BRAND SEMANTIC CAPITAL — CALABRIA

The P&G Saga · 21

Nota: illo tempore Italia adhuc lira utebatur. Omnes summae in euronummos conversae sunt, ut vera rerum magnitudo percipiatur.

Res et eventus qui his horis, diebus, hebdomadibus mensibusque explicantur memoriam meam circiter triginta annos retro duxerunt, ad id tempus cum, nuper procurator generalis Gillette pro Calabria nominatus, me solum et contra omnes inveni, magnis de mercatu consiliis obviam. Nihil habebam nisi notitias quas tenebam, sed terram bene noveram: societatem eius et montes, homines, condiciones, et cogitationes quae in singulis mentibus inerant.

Non facile erat adversari Directioni Nationali Venditionum illius temporis, in persona directoris eius, viri origine Genuensis. Me propter munus meum observabat, sed non magni aestimabat, propter ingenium meum firmum et inflexibile — et eo magis quod iuvenis, fortis et impetuosus eram. Et me timebat, quia mos mihi erat omnibus obviam ire numquam dicens «ut iubes, domine».

Quotiescumque occasio nationalis vel internationalis mihi obtigit, cum summis orbis terrarum moderatoribus sine reverentia locutus sum, semper dicens quod sentiebam, hospitium offerens eosque in Calabriam invitans, numquam de aliis iudicans neque in eorum res directe me immiscens.

Hoc moderatores Italos vexabat, quia quotiens peregrinus adveniebat, quasi in omnium scrinia inspicere vellet.

Omnis actio mea reactio fiebat, et sponte sua novam naturam semanticam aedificabat, quasi cognomen FREGA non solum cognomen venditoris esset, sed capitale valorum societatis — ut hodie quoque est.

Accidit ut illis diebus quattuor mercatores magnarii rerum detergentium in Calabria in unam societatem coalescere statuerent. Numeri magni erant, nec ambitio tantum erat: in mercatu fidem meruerunt, adeo ut omnes praebitores statim ad novum codicem facturarum aperiendum accurrerent. Ego quoque accessi, sed tantum timidum primum mandatum dedi, intra meos animi limites manens, pretio in traditione solvendo: haec erat ratio pro novo emptore.

Ternas fere in dies vocationes telephonicas a sede Mediolanensi accipiebam, quae quaererent quomodo haec nova structura procederet, donec substiti et statui me ei iam merces praebere nolle.

Praefectus regionis, olim administrator Procter & Gamble, statim descendit et ad veteres collegas se convertit, sedem Romanam directo vocans. Hi confirmaverunt creditum quod aperuerant esse circiter 400.000 euronumorum, cum nota verbali: si eis non vendimus, tabernam claudimus — sine distributione numerica, propter genera productorum nostrorum et rationes commercii sustinibiles, negotium nostrum solum et totum his emptoribus magnariis nititur.

Ut Gillette Italia, regio mea circiter 4 milliones euronumorum venditionum faciebat, et tota summa

historica quam quattuor sclopetarii pro dote afferebant erat circiter 400.000 euronummorum: 10% totius meae summae.

Sed numerus qui me suspicari fecit non solum aestimatio erat quam praebitoribus dabant — se servatores commercii Calabri ostendentes, cum venditionibus praemis 1,2 millionum euronummorum. Erat etiam consilium eorum fieri distributores directos et exclusivos, intercessoribus commercii qui iam erant exclusis.

In chartis negotium bonum erat. Pro societate multinationali mercede ex provisione laborabam. Sed cogitatio societatem meam pecunia multandi numquam pluris fuerat quam cupido praedivitem fiendi. Itaque: cautio, frenum adductum, nulla facilia mandata.

Periculum non oeconomicum erat, cuiquam. Famae erat, si merces sine pretio solvendo acceperant. Et quattuor sclopetarios optime noveram.

Statui huic novae structurae magnariae merces non praebere, et vocationes Mediolano missae animum meum premere coeperunt, donec, tertia vocatione, dixi: «Emptor in periculo est. Ei merces non praebebo. Sed si moderatores instant, addendum mandato meo venditionis scribite et eum ipsi ut emptorem sedis suscipite. Ego discedo.»

Genuensis furebat. Sed moderator summus Italiae sciebat quis essem.

Emptor mandatum 400.000 euronummorum telephonice ad sedem Gillette dedit, et omnes expectabant ut ego id in

terminalia mea ad approbationem inferrem. Numquam factum est.

Laborare perrexi, et venditiones meae sine novo emptore crescere pergebant. Deinde mense Iulio, septem tantum mensibus postquam nata erat, eorum audacia finem habuit, hiatum 10 millionum euronummorum in rationibus non solutis per totam regionem relinquens.

Nemo locutus est. Nemo iudicavit. Nemo gratulatus est. Honor noster salvus erat, et cum eo capitale nostrum semanticum. Neque fidem neque fiduciam in mercatu amiseramus, neque pecuniam neque venditiones, et actionarii benigne respiciebant ramum Italicum, qui urbi Boston incrementum binis cifris expressum afferebat et nullum debitum semanticum.

Ferdinando