
WILKINSON
STAINLESS STEEL BLADE
BLADE
THE FINEST EDGE

LA SEÑORA WILKINSON — LA DAMA DE ACERO

Siempre que había unos días libres, o durante las vacaciones de verano, mi padre me llevaba con él a visitar a sus clientes. Eran siempre personas amables y acogedoras, y yo comía todo lo que podía.

Recuerdo una ocasión en particular en que nos llevaron a una cafetería a tomar un café. Me preguntaron qué quería.

“Un zumo de pera, por favor”.

El camarero me dio un botellín.

Me lo bebí en unos segundos y luego me quedé esperando mi zumo de pera.

Ya le había echado el ojo a la botella de litro que había detrás de la barra.

Al principio, el cliente creyó que bromeaba.

Después decidió darme el gusto.

Al final se quedó completamente atónito.

Aquella misma semana, mi padre visitó a varios clientes que, en algún momento de su vida comercial, habían tenido dificultades para conseguir productos Gillette. Convencidos de que los consumidores nunca se darían cuenta, habían decidido comprar productos Wilkinson.

La confusión era comprensible.

Al fin y al cabo, Wilkinson también vendía hojas y sistemas de afeitado.

El problema surgía cuando los consumidores compraban recambios Wilkinson y, diez minutos después, volvían a la tienda porque su maquinilla no encajaba con aquel sistema.

Se limitaban a repetir la misma petición:

“Gillette”.

Algunos comerciantes se desesperaron tanto que llegaron a intentar devolver los productos Wilkinson directamente a la sede de Gillette en Milán.

El asunto se lo encargaron a mi padre.

Y fue entonces cuando lo vi trabajar.

El primero en reconocer la calidad de Wilkinson era mi propio padre.

Decía abiertamente que Wilkinson fabricaba productos excelentes: acero de verdad, afilado y resistente, que a menudo duraba más que la media.

Luego inventó lo que acabó conociéndose como la Oferta Frega.

“Compra cinco productos Gillette, combinados como quieras, y el comerciante te dará un paquete de hojas Wilkinson tradicionales — las de las espadas cruzadas — de regalo”.

La idea funcionó a la perfección.

El comerciante sacaba del almacén las existencias viejas.

El comerciante hacía caja.

El comerciante resolvía un problema de inventario.

Y la tía Wilkinson seguía distribuyéndose.

Un día le pregunté a mi padre por qué lo hacía.

“¿Qué ganas tú con ayudarlos?”, le dije.

Sonrió.

“Nando, recuerda esto:

por la mañana el sol sale para todos”.

Adiós, papá. — Ferdinando