GILLETTE WAS MY FATHER

FERDINANDO FREGA



A GILLETTE FOI MEU PAI

Meu pai nasceu dentro de uma ferida.

Ele tinha dez anos quando a mãe recebeu duas peças de roupa manchadas de sangue. Pertenciam ao irmão dela—um oficial do Exército italiano, desaparecido na campanha da Rússia. Nenhuma certeza. Nenhum túmulo. Nenhuma assinatura. Só a dívida de uma guerra que devolvia trapos e silêncio.

Naquele dia, enquanto a mãe chorava, meu pai aprendeu a primeira regra:
A vida não dá desconto.

Os outros dois tios dele entraram para os Carabinieri e se tornaram suboficiais de alta graduação. A disciplina não era um valor de família. Era o ar que respiravam.

Ele se formou no colégio salesiano de LAGONEGRO e escolheu o caminho de aluno oficial da reserva. A mãe, apavorada com a ideia de perder mais um filho para a vida militar, conseguiu que ele fosse dispensado depois de dois anos. Ele tinha vinte e dois anos. Já era Capitão.

Já dentro de uma carreira promissora.

Mas ele a descrevia do seu jeito:
“Sucessos silenciosos. Não há necessidade de publicidade.”

Voltou para LUNGRO.

Tornou-se gerente de um clube de praia em COPANELLO. Depois trabalhou em Nápoles como inspetor de uma companhia de seguros. Entendeu na hora que aquele não era o seu mundo: palavras demais, ética de menos.

Depois de seis meses, pediu demissão e voltou para Castrovillari, onde ficou na casa da irmã.

Um dia, num bar, pegou um pedaço de papel engordurado. Trazia um anúncio classificado do Corriere della Sera. Procuravam vendedores. O nome da empresa não era mencionado.

Ele se candidatou.

Eram 120 candidatos para uma vaga.

Ele ficou em terceiro.

Os dois primeiros candidatos tentaram negociar um salário mais alto. Foram eliminados.

Meu pai aceitou 80.000 liras por mês.

Era janeiro de 1962. Um funcionário dos correios ganhava cerca de 15.000 liras.

Dois meses depois, a Gillette aumentou o salário dele para 120.000 liras. No mês seguinte, para 150.000.

Não era caridade.

Era reconhecimento.

A Gillette entendeu que não tinha contratado um vendedor.

Tinha investido num homem.

O CURSO FREGA

Em Milão, decidiram que todo recém-contratado tinha que passar uma semana no território do meu pai.

A maioria não sobrevivia.

Desabavam. Pediam para ser levados ao aeroporto para poder assinar a demissão. Só os que atravessavam os três primeiros dias—sem névoa mental, sem desmoronar, sem perder a cabeça podiam dizer:
“Saí vivo do curso Frega.”

Entre eles estava Piero Chiummo.

Chegou como chefe de publicidade e promoção. Depois foi atingido pela onda de choque do método Frega.

Uma reprimenda seca. Uma regra clara:
“Se você veio aqui para brincar, volte para Milão. Os clientes vêm antes de qualquer outra coisa. São eles que pagam os nossos salários.”

CHIUMMO viria a ser diretor-geral da Gillette Itália por vinte e cinco anos.

Não era um homem fácil.

Mas, diante do meu pai, aprendeu a gramática da profissão.

A CALÁBRIA ERA O TESTE

Os números do meu pai ecoavam pela sede: distribuição, presença de produto, participação de mercado Nielsen—99,5 por cento em todo o seu território.

O ritual da empresa era simples:
“Se o Frega consegue fazer isso na Calábria, num território devastado, então vocês conseguem em qualquer lugar.”

Seus roteiros eram planejados com quatro semanas de antecedência.

Hotéis. Restaurantes. Bares. Tabacarias. Cada parada mapeada. Cada compromisso registrado. Nenhuma improvisação. Nenhuma distração.

Primeiro, os problemas eram resolvidos em campo.

Depois, Milão era informada.

Uma geometria perfeita.

A Gillette já era uma empresa global, com uma presença internacional em expansão, e o início dos anos 1960 foi um período de grande pressão comercial e de inovação no mercado de aparelhos de barbear. Mas, na Calábria, a verdadeira vantagem competitiva da empresa tinha um nome: Frega.

“DAY OUTSTANDING”

Depois veio o pessoal do controle de crédito da Gillette, armado de uma expressão inglesa que soava importante, quase ameaçadora:

“Day Outstanding.”

Inglês não era língua que se falasse muito por aquelas bandas. Para algumas pessoas, a expressão sozinha bastava para causar ansiedade.

Ela se referia ao número médio de dias que os clientes levavam para pagar as faturas.

A equipe de crédito pegava os extratos de conta trimestrais atribuídos a cada vendedor e os analisava em conjunto. Poderiam ter feito isso em Milão. Mas queriam ver a Calábria com os próprios olhos. Estavam curiosos. Tinham perguntas.

Como era possível?

Como podia a Calábria, uma região historicamente considerada pobre, com poucas fábricas, pouca indústria e uma classificação econômica mais baixa—ter uma pontualidade de pagamento comparável à de Milão?

Meu pai olhou para o diretor de vendas, o dr. Di Tullio.

Di Tullio aproveitou o momento.

“Os senhores não sabem? O Frega anda armado. O primeiro cliente que não pagar leva uma bala.”

Os três homens ficaram pálidos.

Juntaram seus relatórios, seus números, seus documentos—e foram embora.

A lenda do vendedor da Gillette com um revólver se espalhou entre os clientes.

Depois disso, ninguém nunca mais perguntou o que ele guardava debaixo do paletó.

Mas ele não carregava arma nenhuma.

Carregava só o coração—pela empresa e pela família.

E, para ele, as duas eram a mesma coisa.

O TESTE DA SEXTA-FEIRA À NOITE

A Gillette International começou a se perguntar se a história era verdadeira.

Uma manhã, sem aviso, o SR. DE WAKEFIELD, CEO da Gillette Europa, chegou a Milão. Pediu ao DR. DI TULLIO que partisse imediatamente para a Calábria.

Queria conhecer o homem que estava enlouquecendo os números.

A aposta era simples.

Numa sexta-feira à noite, às 20h, não era possível que o Frega estivesse trabalhando a cem quilômetros de casa.

Di Tullio garantiu que estaria.

Encontraram-no saindo da última tabacaria do roteiro.

Ele não pareceu surpreso.

Cumprimentou os dois e perguntou se queriam inspecionar o trabalho que tinha feito.

Não ousaram.

O inglês perguntou se aquela era uma circunstância excepcional.

Meu pai respondeu como uma lâmina:
“Este é o meu jeito normal de trabalhar. Se os senhores não estão satisfeitos, assino a minha demissão agora mesmo.”

Tomaram um café.

Estavam prestes a ir embora.

Então meu pai os deteve.

“Os senhores têm que pagar o café. Não são meus convidados. Não está incluído no roteiro assinado.”

Acharam que ele estava brincando.

Pagaram.

Então entenderam.

Estava tudo ali:
Um código de honra.

Um código de ética.

Um código jurídico.

Um único teorema.

Esses foram os homens que construíram a Gillette.

Esse era o sistema.

Esse era o meu pai.

A GILLETTE FOI MEU PAI.

Ferdinando