

The Year of Three

Ferdinando Frega

GILLETTE: EL AÑO DEL TRES — ACTO 3

Llega el momento de revisar los expedientes, de decidir quién asciende entre los nuevos agentes comerciales. Mientras todos se lanzan sobre las carpetas, yo tomo solo cuatro y me pongo a leer.

No había gran cosa en ellas: más un diario informal que credenciales de verdad. Pero esto era Italia, y estaba bien así.

Me detuve en un par de historias que merece la pena contar.

La primera era la del señor Carta, que decía tener un mandato de una empresa que fabricaba papel higiénico y había inventado una manera nueva de venderlo. Se presentaba ante clientes ya fieles a las marcas líderes y, cuando le llegaba el turno, soltaba la frase: vender papel higiénico es fácil; solo hay que saber dónde está el culo y dónde está el retrete.

Y luego decía: este es el culo, ese es el retrete, ¿se lleva el papel? Todos se reían.

Me pilló desprevenido. Tuve que ascenderlo, entre las risas de todos.

Después vino el señor Prinzi Giovanni, que había estado vendiendo —en camión— lejía casera, fabricada en un río cerca de Cosenza con su suegro, sin licencia, sin regulación de ningún tipo. Llenaba los depósitos con agua del río, le añadía disolvente, y ese era el producto. Luego entraba en las tiendas de comestibles vestido de traje y corbata para dar credibilidad, y anunciaba:

Buenos días, señora, soy PRINZVANNI de PRINZVANNI & COMPANY, una multinacional que vende HIPOCLORITO SÓDICO en todo el mundo a un precio estupendo, ¿me permite dejarle una muestra?

La tendera, asustada, preguntaba: perdone, ¿qué producto es ese?

Y él respondía: LEJÍA.

También lo ascendieron.

Han pasado treinta y tres años y todavía me pregunto cuán buenos eran de verdad estos dos vendedores, sobre todo el segundo, que de algún modo también se ganó a mi madre, la señora Gillette.

Ferdinando