GILLETTE WAS MY FATHER

FERDINANDO FREGA



GILLETTE ERA MI PADRE

Mi padre nació dentro de una herida.

Tenía diez años cuando su madre recibió dos prendas manchadas de sangre. Pertenecían al hermano de ella, un oficial del Ejército italiano, desaparecido en la campaña de Rusia. Sin certeza. Sin tumba. Sin firma. Solo la deuda de una guerra que devolvió jirones y silencio.

Ese día, mientras su madre lloraba, mi padre aprendió la primera regla: la vida no da descuentos.

Sus otros dos tíos se alistaron en los Carabinieri y llegaron a suboficiales de alto rango. La disciplina no era un valor familiar. Era el aire que respiraban.

Se graduó en la escuela salesiana de LAGONEGRO y eligió el camino de cadete a oficial de complemento. Su madre, aterrada de perder a otro hijo por la vida militar, logró que lo dieran de baja tras dos años. Tenía veintidós años. Ya era capitán.

Ya dentro de una carrera con futuro.

Pero él lo describía a su manera: «Éxitos silenciosos. No hace falta publicidad».

Volvió a LUNGRO.

Se convirtió en gerente de un club de playa en COPANELLO. Después trabajó en Nápoles como inspector para una compañía de seguros. Entendió de inmediato que no era su mundo: demasiadas palabras, muy poca ética.

Tras seis meses, renunció y volvió a Castrovillari, donde se quedó en casa de su hermana.

Un día, en un bar, recogió un trozo de papel grasiento. Llevaba un anuncio clasificado del Corriere della Sera. Buscaban personal de ventas. No se mencionaba el nombre de la empresa.

Se presentó.

Había 120 candidatos para un solo puesto.

Quedó tercero.

Los dos primeros candidatos intentaron negociar un salario más alto. Fueron eliminados.

Mi padre aceptó 80.000 liras al mes.

Era enero de 1962. Un empleado de correos ganaba unas 15.000 liras.

Dos meses después, Gillette le subió el sueldo a 120.000 liras. Al mes siguiente, a 150.000.

No era caridad.

Era reconocimiento.

Gillette entendió que no había contratado a un vendedor.

Había invertido en un hombre.

El Curso Frega

En Milán decidieron que todo nuevo contratado debía pasar una semana en el territorio de mi padre.

La mayoría no lo superaba.

Se derrumbaban. Pedían que los llevaran al aeropuerto para firmar su renuncia. Solo quienes superaban los tres primeros días, sin confusión mental, sin quebrarse, sin perder los nervios, podían decir: «Salí vivo del curso Frega».

Entre ellos estaba Piero Chiummo.

Llegó como jefe de publicidad y promoción. Luego lo alcanzó de lleno la onda expansiva del método Frega.

Una reprimenda tajante. Una regla clara: «Si viniste a jugar, vuelve a Milán. Los clientes están antes que todo. Son ellos quienes pagan nuestros sueldos».

CHIUMMO llegaría a ser director general de Gillette Italia durante veinticinco años.

No era un hombre fácil.

Pero frente a mi padre aprendió la gramática de la profesión.

Calabria Fue la Prueba

Los números de mi padre resonaban en la sede central: distribución, presencia de producto, cuota de mercado Nielsen —99,5 por ciento en todo su territorio.

El ritual de la empresa era simple: «Si Frega puede hacerlo en Calabria, en un territorio devastado, tú puedes hacerlo en cualquier parte».

Sus rutas se planificaban con cuatro semanas de antelación.

Hoteles. Restaurantes. Bares. Estancos. Cada parada trazada. Cada cita contabilizada. Sin improvisación. Sin distracciones.

Primero se resolvían los problemas sobre el terreno.

Después se informaba a Milán.

Una geometría perfecta.

Gillette ya era una empresa global con una huella internacional en expansión, y los primeros años sesenta fueron un período de gran presión comercial e innovación en el mercado de las máquinas de afeitar. Pero en Calabria, la verdadera ventaja competitiva de la empresa tenía un nombre: Frega.

«Day Outstanding»

Entonces llegó la gente de control de crédito de Gillette, armada con una frase en inglés que sonaba importante, casi amenazante: «Day Outstanding».

Por allí no se hablaba mucho inglés. Para algunos, la sola frase bastaba para generar ansiedad.

Se refería al número medio de días que los clientes tardaban en pagar sus facturas.

El equipo de crédito tomó los extractos trimestrales de cuenta asignados a cada vendedor y los analizó en conjunto. Podrían haberlo hecho en Milán. Pero quisieron ver Calabria con sus propios ojos. Tenían curiosidad. Tenían preguntas.

¿Cómo era posible?

¿Cómo podía Calabria, región históricamente considerada pobre, con pocas fábricas, poca industria y una calificación económica más baja, tener una fiabilidad de pago comparable a la de Milán?

Mi padre miró al director de ventas, el Dr. Di Tullio.

Di Tullio aprovechó el momento.

«¿No lo saben? Frega anda armado. Al primer cliente que no paga, le pega un tiro».

Los tres hombres palidecieron.

Recogieron sus informes, sus cifras, sus documentos, y se fueron.

La leyenda del vendedor de Gillette con pistola se extendió entre los clientes.

Después de aquello, nadie volvió a preguntar qué llevaba bajo la chaqueta.

Pero no llevaba ningún arma.

Solo llevaba su corazón, por la empresa y por su familia.

Y para él, eran la misma cosa.

La Prueba del Viernes por la Noche

Gillette International empezó a preguntarse si la historia era cierta.

Una mañana, sin aviso, el SR. DE WAKEFIELD, CEO de Gillette Europa, llegó a Milán. Pidió al DR. DI TULLIO que saliera de inmediato hacia Calabria.

Quería conocer al hombre que estaba volviendo locas las cifras.

La apuesta era simple.

Un viernes por la noche, a las ocho, era imposible que Frega estuviera trabajando a cien kilómetros de casa.

Di Tullio garantizó que sí.

Lo encontraron saliendo del último estanco de su ruta.

No pareció sorprendido.

Los saludó y preguntó si querían revisar el trabajo que había hecho.

No se atrevieron.

El inglés preguntó si aquello era una circunstancia excepcional.

Mi padre respondió como una hoja de afeitar: «Esta es mi forma normal de trabajar. Si no están satisfechos, firmo mi renuncia ahora mismo».

Tomaron un café.

Estaban a punto de irse.

Entonces mi padre los detuvo.

«Tienen que pagar su café. No son mis invitados. No está incluido en la ruta firmada».

Pensaron que bromeaba.

Pagaron.

Entonces entendieron.

Todo estaba ahí: un código de honor.

Un código de ética.

Un código legal.

Un único teorema.

Estos eran los hombres que construyeron Gillette.

Este era el sistema.

Este era mi padre.

GILLETTE ERA MI PADRE.

Ferdinando