
NOKIA
banners inside

LAS ACCIONES DE BIC

Había pagado la cuenta del almuerzo. Treinta y cinco euros. Sin pestañear.

Y con un resultado inmediato: ninguna de las mujeres presentes se lo esperaba, pero aquello no era más que el principio del final de una reunión.

Mientras paseábamos junto al Sena, iban dejando caer aquí y allá preguntas de tanteo. Yo sabía exactamente adónde querían llegar. Y allí las llevé, una por una, de la mano, sin que ninguna se diera cuenta.

Les pregunté si conocían la historia de Napoleón Bonaparte de pie junto a su caballo en la colina más alta, contemplando cómo iba a vencer y observando cómo sus adversarios eran arrollados. Ninguna supo responder. Y eso que yo no era más que el intruso italiano hablando de historia de Francia. Jajajaja.

Entonces llegó el momento. Estábamos sentados delante de un café, todos tomando helado, cuando la mujer de más experiencia tomó por fin la palabra e hizo la primera pregunta de verdad.

El juego de la peonza había terminado. Todo el mundo volvía a tener los pies en el suelo. Había llegado la hora de escuchar sin máscaras y de entender cómo iba a acabar esta partida.

En nombre de todas, me reiteró su gratitud por haber aceptado la invitación, pero me explicó que tarde o temprano tendrían que dar cuenta a sus maridos del resultado de nuestro encuentro. Al fin y al cabo, yo había tomado prestado el corazón palpitante de BIC COMPANY WORLDWIDE, y lo había hecho por solo treinta y cinco euros.

Chanel estaba de pie, a un lado, mirándome. Parecía sinceramente asombrada y daba la impresión de preguntarse quién era yo en realidad. Más tarde me confesaría que nunca había conocido a nadie como yo.

“Creo”, dijo la señora, “que, vistas sus dotes, todos nuestros hombres juntos no reúnen ni la cuarta parte de sus capacidades. Y creo de verdad que usted es capaz de hacer exactamente lo que escribió—lanzar una OPA sobre BIC. Pero mi pregunta es esta: ¿por cuánto quiere vender GILLETTENARRATIVE.COM? Y le prometo que en veinticuatro horas firmaremos el contrato y haré que le depositen el dinero—o las acciones—donde usted desee”.

La miré y respondí: “¿Por qué quieren mi web?”

Su respuesta llegó de inmediato. “Queremos poner banners de NOKIA dentro de la web de APPLE. ¿Queda lo bastante claro? Señor Frega, no tiene usted ni idea de hasta dónde estamos dispuestas a llegar para conseguir su sitio. Para nosotras se ha vuelto fundamental. Es esencial si queremos seguir viviendo sin perder nada. Es cierto que facturamos tres mil millones de dólares al año, pero nuestra rentabilidad operativa siempre ha sido de dos dígitos. No cargamos con los costes de distribución de marca de las empresas obligadas a mover cantidades enormes de productos por todo el mundo. Nuestra dinámica de pérdidas y ganancias se mueve en territorio de tres dígitos”.

Entonces se detuvo y dijo: “Sin perder el tiempo en conversaciones interminables, permítame hacerle una oferta”.

Y la hizo. Hizo esa clase de oferta que ninguna persona lógica o racional rechazaría jamás.

Pero mi respuesta fue esta. “Pueden leer mis libros gratis, sin pagar un solo dólar. Pero no pueden llevarse cincuenta y ocho años de dignidad familiar dentro de GILLETTE simplemente por dinero. Todo lo que ven. Todo lo que he construido. Todo. Vale solo un dólar estadounidense. Y ese dólar se lo daré únicamente a mi madre, como debe ser. Un hijo nunca reniega de su madre. Sigue siendo su hijo para siempre. Y jamás permitiría que nadie cometiera contra ella actos temerarios o deshonrosos. Es solo su hijo”.

Me preguntaron si podían acompañarme de vuelta al hotel. Les di las gracias y dije que no. Me despedí y me alejé.

Pero el día no había terminado. Aún tenía que despistar a su equipo de seguridad. Ya no conseguían entender adónde iba. Después de tres horas dentro del metro de París, me perdieron. Se cansaron. Se rindieron.

Y yo volví a la habitación compartida entre indios y brasileños, hijo de un Dios mayor al que algún día tendría que conceder audiencia, igual que un padre acaba concediendo audiencia al peor hijo que tiene.

Ferdinando