

EL CONSEJO DE BIC EN EL SHERATON

Llegué exactamente a la hora.

Ella no estaba.

Entonces sonó mi teléfono.

Era Chanel. Se disculpó. Iba en un taxi, todavía de camino, y se retrasaría solo cinco minutos.

Unos minutos después la vi entrar en el hotel.

Melena rubia y larga. Alta. Elegante. La clase de presencia que no necesita presentación.

Se acercó a la recepción, se registró, dejó el equipaje y luego caminó hacia mí.

“Señor Frega, buenas tardes. Soy Chanel. Yo ya cuento con la ventaja de saber quién es usted. El vídeo de su web y su fotografía no crearon falsas expectativas. Y también es verdad que no usó ningún filtro. Es usted exactamente como se anuncia”.

“Gracias, señora. Por favor, siéntese. ¿Puedo ofrecerle un café o alguna otra cosa de beber? Tómese su tiempo. No tengo prisa, y sé cómo debe comportarse un caballero en compañía de una dama”.

“No, gracias. Ya tomé café en el aeropuerto. De hecho, hoy llevo una fragancia nueva. Espero que le guste”.

La fragancia me llamó la atención.

“¿Cómo se llama?”, pregunté. “Es completamente nueva para mis sentidos”.

Sonrió.

“Bueno, su nombre es un viejo clásico francés. Responde a una pregunta muy sencilla: ¿cómo se derrota a un italiano sin pisar siquiera el campo?”

La miré directamente a los ojos.

Más allá de su elegancia, era de una inteligencia notable. Solo eso ya me predisponía a continuar la conversación. Casi de inmediato surgió una fuerte empatía.

Empezó a explicarme el motivo de su visita, pero me distraía su manera de moverse al hablar. Ella lo notó. De vez en cuando se detenía y preguntaba si todo estaba claro.

Claro solo hasta cierto punto.

Tenía la clase de presencia que hace difícil concentrarse.

Entonces dijo algo que cambió por completo el rumbo de la reunión.

“Hoy han venido conmigo cinco altos directivos de BIC France. Les gustaría conocerlo. Ahí es donde empieza la verdadera conversación”.

Mi atención volvió de inmediato al asunto.

Les hizo una seña para que se acercaran. Al fin y al cabo, yo había aceptado conocerlos.

En unos instantes éramos siete alrededor de una mesa rodeada por cuatro sofás.

Al principio supuse que se trataba de algún malentendido.

¿Por qué iba a viajar nadie desde Francia para reunirse conmigo?

El mayor de ellos se presentó.

“Me llamo M… A. Actualmente soy el consejero delegado de BIC France”.

Yo seguía sin tener ni idea de lo que querían.

Pedí que todos se presentaran.

El panorama se aclaró muy deprisa.

Tenía delante a todo el consejo de administración de BIC.

El motivo de la reunión era la OPA editorial que yo había lanzado en internet.

Se la habían tomado en serio.

De hecho, se la habían tomado lo bastante en serio como para empezar a preguntarse por su propio futuro. ¿Los recolocarían dentro de la nueva organización? ¿Tendrían que buscar empleo en otra parte?

Y de algún modo el contacto se había organizado a través de Chanel, que permanecía casi siempre en silencio mientras se comunicaba con gestos. Una presencia imposible de pasar por alto.

Expliqué que yo era un simple escritor y nada más.

Nadie me creyó.

La respuesta fue unánime.

“Cuando habla alguien de Gillette, hasta nuestros accionistas escuchan en silencio. Empezando por la propia familia BIC”.

Pedí una breve pausa y usé la excusa de un café para decidir qué decir a continuación.

La situación era insólita.

Y sin embargo, por primera vez tuve la certeza de algo: la narrativa causa mucho más trastorno que las promesas.

Y solo ahora empezaba a entenderlo.

Ferdinando