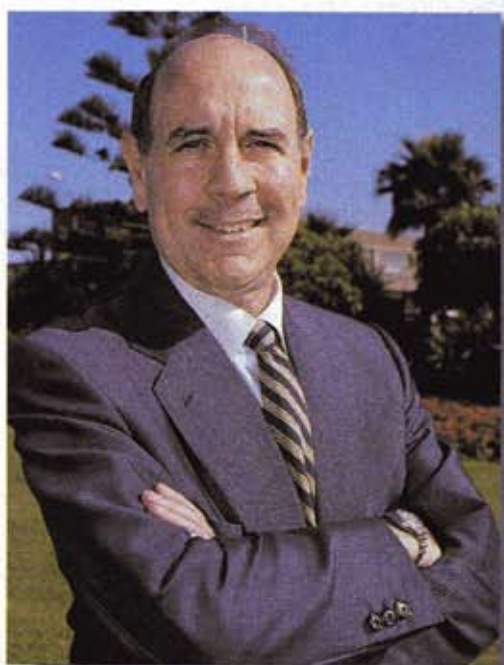


JAUME LLOPIS

Neveras para esquimales

NI IDEA DEL NOMBRE DE SU MUSA... PERO SEGURO QUE EL NOBLE ARTE DE VENDER LA TIENE. Y SEGURO, TAMBIÉN, QUE ELLA DOTÓ A ESTE HOMBRE DE HABILIDAD MAGISTRAL EN TAL ESPECIALIDAD.



Y

a ver si te crees que es fácil eso de vender en esta civilización nuestra en la que la oferta ha crecido como el escaramujo... Los bienes y servicios, ofrecidos en bandeja de plata, forman una vegetación densa cual selva amazónica... Pues Jaume Llopis es un gran cazador blanco en esa jungla, un genio en el arte de proveer de las tópicas neveras a los proverbiales esquimales. O de estufas a los tuaregs del desierto del Sahara, que es otra variante no menos de encaje de bolillos...

Jaume Llopis ha dedicado la mitad de su eficaz vida, cuantitativamente hablando, a la honrosa profesión de colocar al pueblo fiel y soberano lo que él creía –posiblemente, con razón– que éste necesitaba. Mayormente, alimentos y electrodomésticos.

Con 28 años, en 1970, Llopis ingresa en Purlom, del Grupo Agrolimen, como jefe de ventas. Dada su personalidad –carismática, extrovertida y muy laboriosa– llega, naturalmente, a director general de la compañía casi en un plís-plás. En 1974 es Moulinex la que le abre su puerta más grande: lo nombra presidente del Consejo de Administración de su filial hispánica, consejero delegado y director general para España e Iberoamérica. Más tarde –no mucho más, porque Llopis va por la vida profesional como Fermín Cacho por las pistas de atletismo–, regresa al sector de la alimentación, a Carnation; cuando ésta es adquirida por Nestlé, en 1985, la firma suiza convierte a nuestro hombre en director para España.

Jaume Llopis también hizo un buen papel en Sarrí, su siguiente destino, allá por 1990. Deja la empresa cuando la compra KIO (¡que ojo, tío!) En 1991 desarrolla un poquito la guerra por su cuenta como socio director de International Investments Group, dedicado a la asesoría, el reflotamiento y las fusiones y adquisiciones de empresas. Pero es el caso que el buen nombramiento persigue a Llopis como otros se ven acosados por la mala sombra: en 1994 llega a la Dirección General de AGF Unión Fénix con el espinoso encargo de poner guapa a La Unión y el Fénix y fusionarla con AGF Seguros. Lo hizo, ¡faltaría más!: Llopis convirtió pérdidas de más de 37.000 millones de pesetas en beneficios de 9.500 millones.

Desde 1997, el gran don Jaume –tan dotado para las hazañas como su tocayo, el Rey aragonés que

ha pasado a la Historia como “el Conquistador”– es consejero delegado del Grupo Borges, famoso por sus frutos secos. O sea que sigue en la almendra...

Tal vez se nace con arte para vender, como para amaestrar leones o hacer punto de cruz. Pero, ¿se enseña? Llopis, sí: una de las tareas de las que siente más orgulloso es de sus clases como profesor en el departamento de Dirección General del Iese. Entre sus alumnos se han hecho famosas sus dotes de persuasión, que también captó uno de sus colegas de claustro, el profesor Pedro Nuño. Cuenta éste que **“en 1979 viajamos juntos en avión a París. Llopis estaba entonces al frente Moulinex... En el viaje de ida me vendió un horno microondas. Y, a la vuelta, otro... Por cierto: los dos funcionan aún perfectamente...”**

Tranquilo, entusiasta, trabajador, dialogante, optimista, sonriente, innovador, Llopis dice: **“Me gusta enriquecerme con conceptos, ideas y planteamientos nuevos”**. Y si es necesario leer trece libros en seis meses para afrontar la carga de un cargo distinto, se los lee.

Esta ‘perla’ de la corona empresarial española nació hace 56 años en L’Hospitalet de Llobregat; está casado; es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y MBA por el Iese. Y jugaba tan de rechupete al fútbol –es del Barça hasta la muerte– que, de mozo, lo quiso fichar el París-Saint Germaine... Creo que ya he aludido alguna vez a aquella campaña político-publicitaria que pretendió hundir a Nixon: inmensas vallas con su foto y una pregunta maliciosa: **“¿Le compararía un coche usado a este hombre?”** Yo, a Jaume Llopis –**“especialista en comercio internacional”**–, no uno: una docenita bien servida que le compraba... ●

“Ha dedicado la mitad de su vida a colocar al pueblo soberano lo que él creía que éste necesitaba”

pcs@recoletos.es

Documentación: Ariadna Trillas