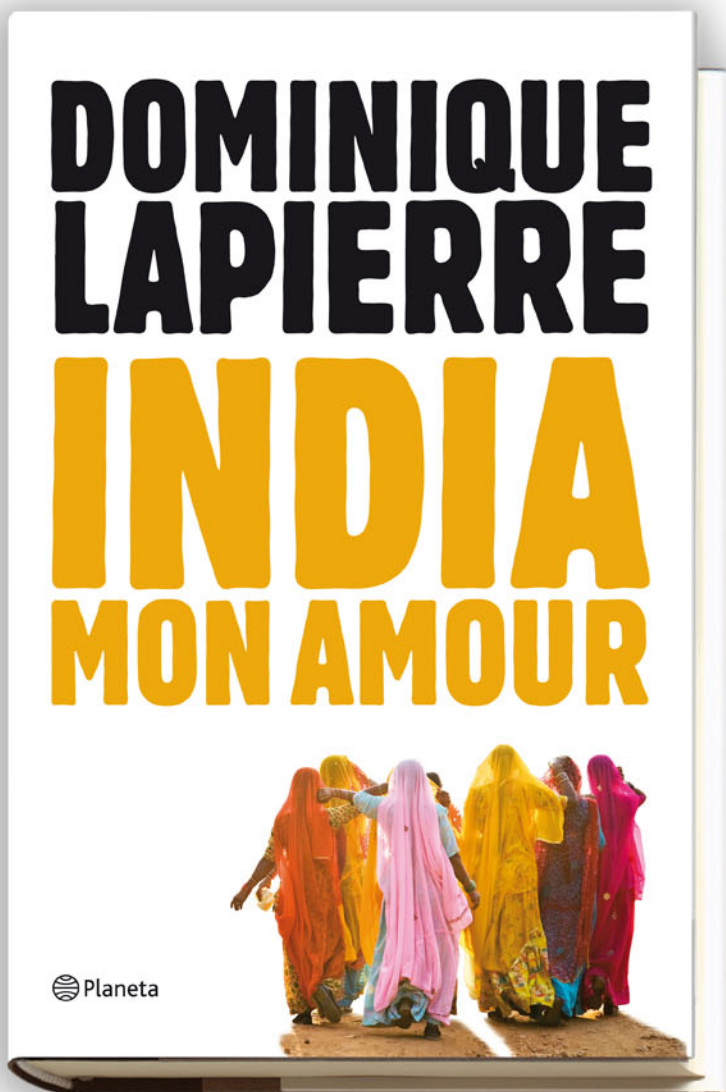


Fragmento

**India, mon amour**

Dominique Lapierre



Nueva obra de Dominique Lapierre sobre el país  
que le cambió la vida: la India

Dominique Lapierre

# **India mon amour**

Traducción de Josep Maria Pinto

## Prólogo

Fue en la campiña de Bengala.

Una niña caminaba cansinamente sobre el estrecho dique que separaba dos arrozales. Llevaba una bolsa llena de libros y cuadernos. Volvía de la escuela y seguramente no había comido nada desde el amanecer. Me dirigió una bonita sonrisa y me saludó con la mano.

Hurgué en mis bolsillos con la esperanza de encontrar algo que poderle dar. Sólo encontré una galleta y se la di. Me lo agradeció como si le hubiera puesto la Luna en la mano, y luego retomó su camino.

La seguí con la mirada.

Unos minutos más tarde sus pasos se cruzaron con los de un perro esquelético. Vi que la niña partía en dos la galleta y le daba la mitad al animal.

La India me acababa de dar la lección más bella de todas acerca de lo que significa compartir.

DOMINIQUE LAPIERRE

Acababan de servir el postre, una magnífica tarta Tatin. De repente, mi huésped se quitó las gruesas gafas de concha y me escrutó con sus ojitos miopes.

—Y ahora, Dominique, ¿qué tema histórico elegirás para su próximo libro con su amigo Larry Collins?

Aquel hombre de voz cálida había sido mi maestro y modelo durante mis catorce años de reportero en la revista *Paris Match*. Los artículos y reportajes de Raymond Cartier narraban cada semana los acontecimientos del mundo con un brío y una riqueza de información que apasionaban a millones de lectores. Había aplaudido el éxito de *¿Arde París?* y había aprobado mi decisión de alejarme de *Paris Match* para intentar una aventura literaria e histórica como las que a él mismo le gustaba vivir cuando hacía sus grandes reportajes de actualidad.

Después de relatar la guerra civil española en *O llevarás luto por mí*, yo acababa de publicar con Collins *Oh, Jerusalén*. Nuestras largas indagaciones acer-

ca del nacimiento del Estado de Israel y varios meses de difícil escritura nos habían dejado K.O.

—Ya sabe, Raymond, hay pocos temas a los que uno desee consagrar cuatro años de su vida —le dije—. ¿Nos puede sugerir alguna idea?

Cartier frunció el ceño y se me acercó, como si quisiera hacerme una confidencia.

—Querido Dominique, cuando yo tenía su edad, un día fui a un pueblo del norte de la India para entrevistar a un hombrecillo que apenas iba vestido, y que había subyugado a uno de los imperios más poderosos de todos los tiempos. Se llamaba Mohandas Gandhi. ¿Por qué no escriben, usted y Larry Collins, un retrato de la India siguiendo el hilo de su vida? La India representaba en aquella época una quinta parte de la humanidad. El 15 de agosto de 1947, cuando se proclamó su independencia, fue ciertamente uno de los días más importantes de la historia del mundo. De eso hace ya veinticinco años. Gandhi está muerto, pero muchos actores de aquella formidable página de la historia aún deben de seguir con vida. Seguramente los podría encontrar. Dominique, si yo tuviera su edad, esta misma noche cogería un avión a la India!

Querido Raymond, nunca pude agradecerle como habría deseado esta maravillosa sugerencia, porque por desgracia nos dejó poco tiempo después de aquella velada. Sepa usted que me impulsó por los caminos de una prodigiosa historia de amor con un país. Un país al que un tiempo después llamé *Mi querida India*.

¡La India! Un país continente, un inmenso mosaico de pueblos, de razas, de castas, de religiones, de culturas. Un país de mil doscientos millones de habitantes que viven en seiscientas cincuenta mil poblaciones, donde se hablan más de setecientas cincuenta lenguas. Donde se adora a veinte millones de divinidades. ¡La India! La promesa de un perpetuo asombro, de un maravillarse a cada momento, de un auténtico sinfín de espectáculos en los que lo sublime a veces se mezcla con lo atroz, pero donde voy a descubrir que la belleza se impone siempre y en todo lugar. Un país que a menudo me sublevará, pero que jamás dejará de hechizarme, de trastornarme, de revelarme nuevos tesoros, de colmarme con nuevas alegrías. Un país que demandaría diez vidas para penetrar en todos sus misterios.

La aventura india a la que me impulsó entonces la invitación de mi viejo maestro de *Paris Match* durará toda mi vida. Pero comenzó en Londres, de una manera un tanto rocambolesca. Una mañana de un mes de octubre corro hacia la estación Victoria para coger un tren que me llevará al sur de Inglaterra, donde tengo que entrevistar a lord Mountbatten, el último virrey británico de la India. De repente, mis pasos se detienen en Conduit Street, ante el escaparate del concesionario de automóviles Rolls-Royce. El cupé 8 cilindros Corniche verde pálido que exponen es, sin

duda, uno de los coches más caros del mundo, cuarenta mil libras esterlinas, el precio de una decena de Alfa Romeos. Pero la belleza de ese coche me sumerge en un auténtico éxtasis. Me quedo largo rato como hipnotizado por la calandra de rejilla cromada que recuerda el frontón de un templo griego.

Una curiosidad irrefrenable me impulsa entonces al interior de la tienda. Del mismo modo que podemos tener ganas de rozar la superficie biselada de una piedra preciosa o de acariciar el hombro desnudo de una mujer hermosa, siento el deseo de pasear mis manos por la carrocería de aquella joya. Espero a que el vendedor esté conversando con un visitante para acariciar las alas de la estatuilla que se yergue en la proa del capó. Doy varias vueltas al coche, antes de atreverme a sentarme en su interior. ¡Qué emoción cuando se cierra la puerta y me encuentro solo, casi acostado, asombrado por el lujo del habitáculo tapizado de cuero y maderas preciosas! Cierro la palma de la mano sobre la bola de madera de olmo de la palanca de cambios, toqueto los mandos del aire acondicionado automático, los de la radio con ocho altavoces, el del regulador de velocidad. Muevo las dos tablillas de marquetería empotradas en los respaldos de los asientos delanteros para comodidad de los pasajeros instalados detrás. Ajusto el sillón eléctrico en todas las posiciones imaginables. Bien aposentado en mi acogedor asiento, respirando profundamente el embriagador olor a cuero, contemplo a través del parabrisas el lar-

go y esbelto capó, en cuyo extremo se proyecta la graciosa figurita. Me dejo llevar por la ensoñación y oigo el silencio del motor, un silencio tan perfecto que, según se dice, el único ruido que se oye a bordo de un Rolls-Royce es el tictac del reloj.

Y entonces me asalta una idea alocada. ¿Y si me llevo esta maravilla a la India para que descubramos juntos los secretos de ese país continente donde me espera un trabajo de investigación tan enorme? Después de todo, los Rolls-Royce eran los coches preferidos de los marajás. ¡Qué gozada, llevarme una de sus últimas encarnaciones por las carreteras de la India! Una locura, sin duda. Pero, por extraordinario que parezca, su precio se corresponde exactamente con el adelanto que he recibido del editor británico que publicará nuestro gran fresco indio.

Antes de que mis pies abandonen las alfombrillas, mullidas como edredones, para anunciar al vendedor de la tienda que deseo comprar el Corniche que exponen, tengo la precaución de ajustarme la corbata en uno de los cuatro espejos de cortesía y de sacudir el polvo de mi blazer. Aunque no lleve un bombín ni un paraguas para reforzar mi credibilidad, no tengo dudas de que la presentación de mi talonario de cheques me permitirá adquirir esta joya.

El vendedor me mira de arriba abajo con condescendencia antes de dirigirme un glacial «*Good afternoon, sir, what may I do for you?*» (Buenas tardes, señor, ¿qué puedo hacer por usted?). Es un hombre



delgado de unos cincuenta años, de tez rosada. Lleva camisa blanca de cuello duro, chaleco negro bajo una chaqueta también negra, y pantalón gris de rayas. Recuerda más al mayordomo de alguna mansión que a un vendedor de coches. Bien es verdad que los coches que vende no son los que compra el común de los mortales. La austeridad de su vestimenta subraya la diferencia. Con aire despreocupado, señalo el objeto de mis deseos.

—Desearía comprar ese automóvil —le digo, adoptando mi acento más *british*.

El vendedor suelta un «jo, jo» de estupor. La nuez del cuello le baila arriba y abajo.

—¿Desea comprar ese coche? —se sorprende, marcando fuertemente cada sílaba, como si intentara convencerse de que ha oído bien.

—Exactamente —le contesto.

Y vuelve a emitir varios «ijo, jo!» de asombro. Parece evidente que es la primera vez en su vida que una persona de apariencia tan joven, y sin bombín ni paraguas ni cuello duro, le dice que desea comprar uno de sus coches. Se frota el mentón varias veces y luego me dirige una pregunta que, en ese momento, me parece absurda.

—Sir, ¿a qué país ha previsto usted llevarse ese coche?

Sin duda ha notado una entonación extranjera en mi pulcro inglés.

—¡A la India!

El vendedor pone unos ojos como platos. Si le hubiera contestado: «A la Luna», no se habría sorprendido tanto.

—¿La India? —me contesta, pasmado.

Se produce entonces un silencio incómodo. Baja la cabeza como si lo hubiera golpeado. Lo he desconcertado. Nunca se ha enfrentado con un cliente como yo. Suelen comprarle estos coches para ir y venir entre Londres y algún castillo de Yorkshire o de las Highlands. Y hete aquí que un chiflado le dice que se quiere llevar uno de sus coches a la India...

—¿Ha dicho la India?

En su voz hay un temblor en el que creo discernir una brizna de nostalgia. Se lo confirmo con un asentimiento. Y él mueve la cabeza repetidamente.

—En este caso, sir, debo consultar con el encargado de exportaciones. Es el único que puede asumir la responsabilidad de acceder a su petición.

Tras pronunciar estas palabras, se va hacia un despacho vecino. Unos segundos después, le oigo explicar al teléfono: «Hay un *gentleman* en la tienda que desea comprar un Corniche para llevárselo a... —se atraganta y continúa—, a la India... Creo, sir, que esta petición justificaría su intervención.»

Unos minutos más tarde veo llegar a un hombrecillo entrado en carnes, con un bigotito estilo Charlot, vestido también de negro. Una cadena de oro brilla en el bolsillo de su chaleco. Me saluda con una pizca de desdén.

—Según me han informado, usted ha expresado el deseo de comprar uno de nuestros coches para llevárselo a... —Como el vendedor, tropieza ante el nombre de la India, como si la asociación de un Rolls-Royce con ese país fuera decididamente la idea más disparatada posible—. El problema, sir, es que no tenemos representación en la India —prosigue—. Si tuviera usted algún problema mecánico, por insignificante que fuera, tendría que enviar el coche hasta... —Me hace signos para que le siga hasta una habitación donde, colgado en una pared, hay un mapamundi lleno de puntos rojos que señalan las agencias de Rolls-Royce. Duda y busca el punto rojo más cercano al subcontinente indio—. Sir, tendría que enviar el coche hasta Kuwait.

A simple vista, mirando el mapa, Kuwait debe de estar al menos a tres mil kilómetros de Nueva Delhi.

—Yo pensaba que un Rolls-Royce no se averiaba nunca —digo, sorprendido.

—Ciertamente, pero siempre puede suceder una desgracia —replica el hombrecillo bajando los ojos—. Y además, también están las operaciones de mantenimiento.

—¿Quiere usted decir el cambio de aceite?

—El cambio de aceite, los niveles, la presión de los neumáticos, en resumen, todo tipo de pequeños controles y ajustes.

Me está costando mantener la paciencia.

—Me parece que cualquier garaje indio debería ser capaz de cambiar el aceite y de llevar a cabo esas pe-

queñas operaciones rutinarias. Y respecto a la presión de los neumáticos, el aire de Nueva Delhi debe de ser tan adecuado para las ruedas de un Rolls-Royce como el de Londres. ¿O no?

Ante esta última observación, las caras de mis dos interlocutores se hielan. Tanta impertinencia tratándose de un Rolls-Royce es indigna de un candidato a comprar un coche semejante. Todo esto lo estoy viendo en su mirada de reprobación. El responsable de exportaciones encuentra una salida.

—Sir —me anuncia—, voy a consultar con el jefe de nuestro servicio posventa. Es el único que puede decirnos si es razonable introducir uno de nuestros coches en aquella parte del mundo. ¿Podría usted tener la amabilidad de volver a pasar mañana antes del mediodía?

Les cuento que tengo que ir a ver ese mismo día a lord Mountbatten para una entrevista relacionada con mi próximo libro.

—Así que me gustaría escuchar, ahora mismo, la opinión del responsable de su servicio posventa —digo con firmeza.

Ni el nombre del último virrey de la India, ni la referencia a mi condición de escritor han tenido el más mínimo efecto en el hombrecillo gordito y su acólito de cuello duro. La compañía Rolls-Royce sólo rinde cuentas a Dios. Pese a ello, el responsable de exportaciones se presta a llamar a su colega del servicio posventa. Veo que llega un tercer individuo igualmente

vestido de negro. Visiblemente, le ha molestado que lo apartaran de sus ocupaciones, parece de bastante mal humor. El hombre del bigote le resume la situación. Tal como esperaba, pone mala cara ante la palabra «India», hasta el punto de que sus gafas, que se sujetaba en la frente, caen sobre su nariz. Los dos hombres se retiran entonces hasta el despacho contiguo y me dejan sólo en compañía del vendedor.

Media hora más tarde, ambos concluyen sus deliberaciones y se reúnen conmigo ante el objeto de mi concupiscencia.

—*We are really sorry, sir* —declara el jefe de exportaciones, con la buena conciencia de un padre que desea evitar a su hija las malas compañías—. *We cannot sell you this motorcar.* (Lo sentimos, señor, pero no le podemos vender este coche.)

Encajo el golpe con toda la dignidad de que soy capaz. Luego, lleno de rabia, me apresuro hacia la estación Victoria.

El objeto de mi encuentro con lord Mountbatten es el de preguntarle acerca de su primer viaje a la India, cuando, en 1921, en calidad de joven ayuda de campo de su primo, el príncipe de Gales, recorrió la joya de la corona imperial, jugando al polo con los marajás, cazando tigres y panteras en sus bosques, y cenando en uniforme de gala en las terrazas de sus palacios iluminados. En el curso de aquel increíble viaje, el joven Louis, con ocasión de una velada de gala en casa del virrey, conoció a la hermosa y rica Edwina,

que se convertiría en su esposa. En su diario personal relató los momentos más destacados de aquel fabuloso descubrimiento del imperio de su bisabuela Victoria. Aquel hombre meticuloso y organizado había reunido sus notas y reflexiones en un volumen encuadernado en cuero rojo que accede a confiarme para que pueda reproducir los episodios más destacados. De regreso aquella noche en París, me sumerjo en aquel excitante librito. Y cuál no es mi sorpresa cuando leo, con fecha del 21 de abril de 1921, el relato de una cacería del tigre con el marajá de Mysore.

«Su Alteza ha mandado transformar en un descapotable de caza uno de sus numerosos Rolls-Royce, para que sus invitados puedan disparar a las fieras desde la plataforma más confortable que se pueda soñar —había escrito Mountbatten—. Este coche es una pura maravilla. Vadea los cursos de agua, desciende y trepa por las orillas más abruptas sin que sea necesario siquiera cambiar de velocidad, atraviesa la selva salvando los obstáculos. ¡Ah, si un representante de Rolls-Royce hubiera estado allí! ¡Qué orgulloso se habría sentido!»

Esta descripción me llena de felicidad. Demuestra que un Rolls-Royce puede superar todos los desafíos y abrirse camino donde no lo hay. ¡Menuda lección para los «sepultureros» de la tienda de Londres! Fotocopio aquella página inolvidable y la guardo religiosamente en mi cartera.

En mi siguiente viaje a la capital británica, me pre-

cipito hasta el concesionario de Rolls-Royce. «Mi» Corniche verde pálido sigue en el mismo lugar, en el escaparate.

El vendedor de cuello duro me reconoce al instante. Le ruego que llame al responsable de exportaciones. Cuando llega éste, le doy la fotocopia del fragmento del diario personal del tío de la reina de Inglaterra.

—Este texto, señor, lo ha escrito uno de sus compatriotas más ilustres —le digo, feliz por poder tomarme la revancha—. Permítame que se lo regale. Léalo. Explica sin dejar dudas por qué usted no ha considerado prudente venderme uno de sus coches. Me temo que los Rolls-Royce actuales ya no son como los de antes.

Mis contrariedades con los representantes de una marca de la que toda su vida había sido uno de sus más fervientes usuarios escandalizan a Mountbatten.

—Puesto que ya no están lo suficientemente seguros como para enviar uno de sus coches a la India, compre un modelo antiguo —me aconseja—. Un estuendo Silver Cloud, por ejemplo. Vaya a Frank Dale & Stepsons, en Sloane Square. Es el mayor vendedor de Rolls-Royce de segunda mano del mundo. Seguro que encuentra algo de su agrado.

El último virrey de la India tiene razón. En seguida encuentro en la tienda de Frank Dale el coche emblemático que deseo que comparta conmigo la apasionante aventura que me espera al recorrer de un extre-