

La Torre Eiffel: la construcción que París odió antes de amar

Guion de muestra

El hombre que vendió la Torre Eiffel (dos veces)

Nicho: historia / curiosidad

Duración estimada: 6 minutos

Formato: TTS o voz humana

Redactado por Jesús David Montalvo

Resumen ejecutivo

La historia real de Victor Lustig, el austriaco que en 1925 convenció a cinco comerciantes parisinos de que el gobierno quería demoler la Torre Eiffel y vendérsela como chatarra. Hizo la estafa dos veces. La primera le salió perfecta. La segunda casi lo atrapan.

El hook usa la fórmula de cold open narrativo: arrancamos dentro de la escena del crimen antes de presentar al protagonista. Tono sobrio con toque de admiración por la audacia del estafador. Estructura en tres bloques con re-hook al minuto 3:30 y giro fuerte al minuto 5. Cierre con loop hacia el video de Kodak para aumentar tiempo de sesión.

3 títulos sugeridos

1. El hombre que vendió la Torre Eiffel (dos veces)
2. París 1925: la estafa que nadie se atrevió a denunciar
3. Cómo un austriaco convenció a Francia de vender su monumento

3 textos para miniatura (máximo 4 palabras)

1. VENDIÓ LA TORRE EIFFEL
2. LA ESTAFA PERFECTA
3. 1925: ENGAÑÓ A PARÍS

Guion completo

[0:00 a 0:15] HOOK · Cold open narrativo

Hotel de Crillon, París, mayo de 1925. Cinco comerciantes entran por la puerta lateral, invitados por una carta oficial del gobierno francés. En diez minutos, uno de ellos va a firmar un contrato para comprar la Torre Eiffel como chatarra. Ninguno sospecha que todo es una estafa.

[pausa breve antes de entrar al bloque de promesa]

[0:15 a 0:50] PROMESA

El hombre que los citó se llama Victor Lustig. Austriaco, cinco idiomas, modales de diplomático y un plan que lleva semanas puliendo en la cafetería del hotel. En los próximos minutos vas a entender cómo construyó una de las estafas más audaces del siglo veinte. Un comerciante parisino le creyó la primera vez. Eso ya es raro. Pero Lustig volvió meses después para repetir la jugada con otros cinco, y casi le sale igual.

[0:50 a 2:15] BLOQUE 1 · Contexto y dato fuerte

Para entender la estafa hay que entender a la París de 1925. La ciudad sale de la Primera Guerra Mundial y se reconstruye con dinero prestado. La Torre Eiffel tiene treinta y seis años y mucha gente la odia. Los ingenieros del gobierno la levantaron como atracción temporal para la Exposición Universal de 1889, con promesa de tirarla veinte años después. Nunca la tiraron.

El mantenimiento le cuesta al Estado francés una fortuna cada año. Los periódicos parisinos publican artículos pidiendo que la desmonten. Algunos ingenieros del ministerio dudan en privado si la estructura sigue siendo segura. La opinión pública está dividida en dos frentes que llevan años discutiendo en los diarios.

Lustig lee estos artículos mientras desayuna en la cafetería del hotel. Y se le ocurre algo que nadie más ha pensado en esos años de debate.

Si los propios franceses creen que la torre va a caer, alguien puede vendérsela antes de que la tiren.

[2:15 a 3:30] BLOQUE 2 · El montaje de la trampa

Lustig falsifica un membrete del Ministerio de Correos y Telégrafos, el organismo que administra la torre en esos años. Se manda imprimir tarjetas de visita con el título de Subdirector General. Redacta cinco cartas idénticas y las envía a los cinco mayores comerciantes de metal viejo de París.

Las cartas dicen lo mismo. El gobierno ha decidido desmantelar la Torre Eiffel por razones presupuestarias. La operación es confidencial para evitar protestas. Se busca un contratista

discreto que se haga cargo de la demolición y se quede con las siete mil toneladas de hierro como forma de pago.

Los cinco empresarios llegan al hotel a la hora citada. Lustig los recibe con dos guardaespaldas falsos, un secretario falso y una carpeta llena de documentos falsificados. Los sube a un coche oficial y los pasea alrededor de la torre mientras les explica los detalles técnicos de la supuesta demolición. Y al final de la visita les pide ofertas selladas en sobre cerrado.

[3:30 a 3:45] RE-HOOK

Lustig ya tiene las cinco ofertas sobre la mesa, pero ni las mira. Escoge al comerciante que presenta los signos más claros de inseguridad personal.

[3:45 a 5:00] BLOQUE 3 · El clímax

El elegido se llama André Poisson. Comerciante recién llegado a París desde provincias, con complejo de inferioridad frente a los grandes del negocio. Lustig nota esa inseguridad la primera vez que lo ve y decide explotarla.

En la reunión privada de cierre, Lustig le confiesa algo inesperado con tono de vergüenza fingida. Le dice que como funcionario público su sueldo es miserable. Le insinúa que necesita un incentivo personal para darle el contrato a él entre los cinco aspirantes.

En la cabeza de Poisson, un burócrata que pide mordida es un burócrata de verdad. Así es como cree él que funcionan los negocios franceses de los años veinte: con sobres por debajo de la mesa, con favores repartidos entre los grandes. Cuando Lustig le pide la comisión privada, Poisson se emociona. Piensa que acaba de entrar al círculo interno.

Poisson le paga a Lustig una comisión por debajo de la mesa más el dinero del contrato oficial. En total, más de setenta mil francos de la época. Traducido a dinero de hoy, alrededor de doscientos cincuenta mil dólares.

Lustig toma un tren a Viena esa misma noche. Se queda leyendo los periódicos franceses durante semanas, esperando la noticia del escándalo. Pero el escándalo nunca aparece.

[5:00 a 5:45] GIRO

Poisson estaba tan avergonzado de haber caído en la trampa que nunca denunció el fraude. Prefirió perder el dinero antes que verse en los periódicos como el comerciante que compró una torre que no estaba en venta.

Cuando Lustig se entera del silencio de Poisson, toma la decisión que lo vuelve leyenda. Regresa a París meses después y ejecuta la misma estafa otra vez. Manda cinco cartas nuevas a cinco comerciantes nuevos, usando el mismo guion. Pero esta vez uno de los cinco desconfía y llama a la policía después de verificar con el ministerio real. Lustig escapa de su hotel minutos antes de la redada y cruza el Atlántico rumbo a Estados Unidos.

[5:45 a 6:15] CIERRE con loop

En América, Lustig siguió estafando durante otros diez años. Llegó a timar al propio Al Capone por cincuenta mil dólares. Cuando se los devolvió con una excusa bien montada, Capone quedó tan impresionado con el descaro que le pagó cinco mil como premio de consolación. Al final lo atraparon por falsificar billetes, y murió de neumonía en Alcatraz en 1947.

La historia de Lustig se cuenta casi siempre como una anécdota de astucia criminal. Pero la parte que más me interesa del caso es otra: Poisson se negó a denunciar porque no soportaba verse como el tonto del cuento. Ese mismo mecanismo, el ego que bloquea las correcciones a tiempo, también puede hundir a una empresa entera de sesenta mil empleados. Sobre eso va el video de cómo Kodak inventó la cámara digital en 1975 y eligió enterrarla, ahí arriba te está esperando.

Notas para el locutor o TTS

- Tono: documental sobrio con un toque de admiración contenida. No admirar al estafador, pero sí reconocer la audacia del plan.
- Velocidad media, bajando un poco en el bloque 3 cuando entra la escena del soborno.
- Pausa breve después de cada frase cerrada del hook. El cold open necesita respirar.
- Nombres propios con pronunciación francesa suave: Crillon (criyón), Poisson (puasón), Lustig (lústig).
- En TTS: escribir los números grandes con letras para mejor lectura (setenta mil, doscientos cincuenta mil).
- Subrayar con énfasis las palabras en negrita del guion si se usa voz humana.

Fuentes consultadas

- Johnson, J. y Miller, F. (1961). *The Man Who Sold the Eiffel Tower*. Doubleday. Biografía clásica de Lustig basada en registros del FBI.
- Smithsonian Magazine. *The smoothest con man that ever lived*. Artículo sobre Lustig, archivo web del Smithsonian.
- BBC History. *The great Eiffel Tower scam of 1925*. Recuento histórico con referencia a prensa francesa de la época.
- Archivos del Ministerio de Correos de Francia (referencia secundaria vía biografías).