

—¿Están poniendo todo el dinero y no están pidiendo una participación en la compañía? ¡Este es el trato más increíble que jamás haya negociado!

Norman es más escéptico y sus dudas se confirman cuando habla por teléfono con Doyne en Australia para informarle de las negociaciones. Una de las patas cojas del contrato (y la razón por la que O'Connor cree que es un buen trato) es la cláusula de terminación. Si al final de su relación de cinco años, Prediction Company decide hacer negocios con alguien más, O'Connor obtendrá una copia de sus herramientas; esto incluye el código fuente de sus algoritmos, programas de construcción de modelos, software de ejecución y los propios modelos; en otras palabras, todos los trucos de Prediction Company.

—Esto me pone realmente nervioso —dice Doyne preocupado al otro lado de la línea—. Si se quedan con nuestros modelos, ¿qué nos queda? ¿Dónde está nuestro poder de negociación?

Weinberger ha explicado que esto se requiere para contrarrestar el riesgo a su lado de la mesa.

—Creemos que estaréis lo suficientemente contentos con el trato y que en cinco años vais a querer prorrogarlo.

—¡Esto no tiene sentido! —Dice Doyne desde Australia—. Es demasiado peligroso como para entregar todo lo que hemos hecho a alguien que nos puede decir adiós y marcharse con todo.

—Estoy de acuerdo contigo —dice Norman—. Es un poco difícil de tolerar.

Tratando de mantener a todos en calma, McGill se pone al teléfono.

—No hay ninguna pega —dice, revisando los términos del contrato—. Pagarán todas nuestras facturas; no tiene recorte por dos años y si se van antes de eso, se van sin su dinero y nosotros seguiremos siendo dueños de lo mismo de los que somos ahora.

—Pensaba que se nos cobraría intereses por ese dinero —dice Doyne.