

La taberna del alabardero

Alfredo F. Alameda

El empleo

UNA NOCHE ventosa acabó con la desapacible semana de incesante lluvia, arrastrando hacia el este las nubes y dejando a la capital bajo un cielo límpido y azul que sólo podía ser presagio de buenas nuevas.

Tras una ducha templada y larga se cortó las uñas de las extremidades parsimoniosa y eficazmente, se cepilló los dientes y se enjuagó la boca con su colutorio mentolado. Un poco de espuma doblegó su rebelde cabellera y, con la toalla todavía anudada a la cintura, se dirigió a la cocina para prepararse un café. El reloj que vivía adosado a los baldosines anunció las diez con el sonido breve y agudo de una campanita interior. La entrevista a la que debía acudir le concedería tiempo suficiente para recoger los platos de la cena y las tazas de desayuno «el último que se levante lo hace» y para vestirse sin prisa, como a él le gustaba. Aborrecía las premuras matinales. Por eso todas las noches invertía el tiempo necesario para dejar elegido y preparado el atuendo del siguiente día. Los zapatos bien lustrados, la camisa sobre el galán en el que descansaba el traje, y con ella, la corbata y el cinturón; los calcetines, el pañuelo, la cartera y las llaves, sobre su lado de la cómoda, junto al reloj de pulsera y el paquete de cigarrillos.

Pero todo eso era antes, cuando tenía trabajo.

Emilio vivía en una calle céntrica de un barrio popular al noroeste de la capital, en ella terminaba el silencio oscuro del portal. El metro estaba al final. Su mujer, Marisa, impartía clases de flauta a alumnas de primaria en un colegio religioso, lejos del barrio. Era una basura de trabajo, pero era un trabajo, así que a ella le tocaba, en justicia, utilizar el auto. Si hoy conseguía el empleo, entonces, veríamos.

Jorge Juan diecinueve. Allí era. «Baldoblanc. Promociones inmobiliarias». Lo decía una placa de metacrilato transparente en la que además del texto había un dibujo sintético de un pájaro en vuelo sobre una casita. Una chicharra avisaba de que la puerta quedaba franca mientras durase su canto, una vez identificada la persona que había llamado. Le atendió una meliflua señorita de pelo largo y falda corta al otro lado de la única mesa que presentaba el recibidor, suficiente para albergar un par de divanes de color encendido haciendo escuadra sobre las paredes enteladas en un tono beige, con algunas fotografías de ciudades inglesas sin enmarcar y que un bastidor invisible mantenía separadas de la pared creando la impresión de que flotaban en el espacio.

—Don Baldomero le recibirá enseguida —informó la rubia de ojos grandes, mientras le mostraba una sonrisa enorme llena de dientes blancos en perfecta alineación y le indicaba solícita los divanes.

Emilio apartó con cierta dificultad la mirada de la bella empleada para dirigirla al lugar que se le indicaba y no pudo evitar, ante ambas visiones, que una fantasía inoportuna se instalase momentáneamente en su pensamiento.

Lo que cobraba del desempleo sumado al triste sueldo de Marisa apenas cubría la mitad de los gastos de la familia, así que tras estos últimos meses las reservas

económicas de la pareja habían tocado fondo. Y justo ahora aparecía este trabajo a modo de tabla de salvamento. “Dios aprieta pero no ahoga”, se dijo Emilio en un alarde de originalidad. Marisa, con los ojos del tamaño de la pizza que tenía delante, escuchaba embelesada el relato que su marido le hacía de la entrevista.

—Entonces... ¿es definitivo? —quiso asegurarse ella.

—Eso me ha dicho. Le he gustado. Comienzo el lunes. Me ha dado esta documentación —se refería a media docena de carpetas que descansaba sobre una de las sillas vacías que circundaban la mesa del pequeño restaurante en el que habían quedado a comer—. He de estudiármela bien este fin de semana. Al parecer, quiere empezar a vender enseguida.

—¿Cuánto vas a ganar?

—¡Qué romántica!

—Eso lo comprobarás esta noche, tan pronto acostemos a los niños, pero ahora, contéstame.

—Dos mil más comisiones —Marisa silbó—. Dos pagas extras y una de beneficios... Y si se cubren los objetivos del semestre —señaló las carpetas de la silla—, otra más.

La mujer se limpió una lágrima con el pico de la servilleta de papel. El hombre pasó el dorso del dedo índice delicadamente sobre la mejilla de su esposa, y durante un minuto permanecieron mirándose en silencio.

Marisa sirvió un poco más de Lambrusco. Evitó pensar en el futuro inmediato. No quería cobrar esperanzas. Todavía era demasiado pronto. Tal vez el empleo no se

consolidase o quién sabe cuántos avatares podrían conducir a un final infausto. «Será mejor esperar», se dijo. «*Allegro ma non troppo*», oyó decir a su cerebro.

La apuesta

HABÍAN PASADO ciento ochenta días. El primero en llegar fue Ramiro; alto, delgado, de porte elegante y ademanes aristocráticos. Hoy, es decir, aquel día, cumplía treinta y cuatro años, pero eso era sólo una anécdota intrascendente. Apenas llevaba cinco minutos hojeando el ABC, sentado a la mesa del pequeño reservado en el que lo habían acomodado, cuando llegó Arcadio, casi un año mayor que Ramiro, casi de su misma altura, aunque de talla más sólida y ademanes menos exquisitos. Un apretón de manos, un abrazo, un *qué tal* y enseguida llegó el tercero de los cuatro amigos que se habían citado aquí, en *La Taberna del Alabardero*, seis meses atrás. El cuarto no se presentaría. Habían reservado mesa para cuatro, así que el restaurante había puesto cuatro servicios acompañados de cuatro copas de Jerez.

Elicio era notablemente más bajo que sus amigos. Tenía el cabello rubio y ligero, y ojos pequeños y violados. Brindaron por Baldomero, el ausente, en pie, alzando sus copas y haciendo chocar el cristal a la altura de sus cabezas. Se conocían desde primaria, juntos habían escalado las diferentes etapas educativas, juntos se habían hecho economistas en el San Pablo, juntos solían ir a esquiar dos o tres veces al año y juntos habían acordado, entre otras cosas que enseguida sabremos, no verse hasta

hoy, es decir, aquel día en que Baldomero no asistió.

Se hace necesario decir, para hacer justicia a la precisión de esta historia, que volvieron a verse una vez, tras haber acordado no hacerlo. Sólo una vez, en la que apenas cruzaron algunas palabras: en el entierro de Baldomero.

Durante la comida actualizaron información sobre la familia y acontecimientos menores, poniendo buen cuidado en no sacar en conversación el asunto que allí los había reunido. Más tarde, al amor de ricos licores y buenos cigarros, cada uno de los tres comensales depositó un papel sobre la mesa. Tres extractos bancarios.

En la Taberna del Alabardero no quedaba una sola mesa libre, pero el inevitable bullicio de las conversaciones y el ajetreo de camareros distribuyendo viandas no entraban en el reservado en el que Ramiro, Arcadio y Elicio examinaban los extractos ajenos. Elicio había ganado por muchos cuerpos. Su saldo sumaba un millón seiscientos cincuenta y tres mil euros con diecisiete céntimos. Ramiro y Arcadio se miraron atónitos. Nada de valores, pagarés, inmuebles, joyas u otros sinónimos de dinero: un millón seiscientos cincuenta y tres mil euros con diecisiete céntimos, contantes y sonantes, a la orden de Elicio Castro Buenaventura, en el American Business Bank of Panamá.

Desde luego, las cantidades que Ramiro y Arcadio habían conseguido sumar en los últimos seis meses miraban desde muy abajo a la cifra que el rubio exhibía. Ramiro dio una profunda chupada a su Montecristo y dejó que el humo saliera sin impulso haciendo de su boca una gruta encendida y espesa, tras ello, dijo:

—Estamos a tus pies, Elicio, y deseando oír tu historia —el aludido tomó un sorbo de líquido amarillo de su diminuto recipiente y volvió a rellenar el vasito.

El negocio

DON BALDOMERO Blanco y Espinosa del Castillo explicó con todo detalle el proyecto a su nuevo jefe de ventas. Los planos ocupaban toda la mesa y se deslizaban en caída libre hasta la mullida moqueta que cubría el piso del amplio despacho.

—En total son setenta y cinco viviendas, dos piscinas, dos canchas de tenis, cuatro de pádel, un restaurante con capacidad para ciento cincuenta comensales, comunicado con un bar y con un pequeño salón con chimenea y biblioteca, a modo de club social, que dispondrá de seis mesas de ajedrez, seis para juegos de cartas y dos mesas reglamentarias de billar francés.

Las explicaciones las acompañaba deslizando en el aire su pluma estilográfica sobre los espacios que los planos delimitaban.

—¿En qué municipio se construirá? —quiso saber Emilio.

—Dentro de unos días visitaremos los terrenos —dijo el promotor por toda respuesta—. La empresa está en trámite de formalización; una parte del capital es de un consorcio inglés y el papeleo todavía se demorará algunas semanas. Pero nosotros no vamos a perder ni un solo día, así que ya hemos empezado la planificación. Dentro de tres meses, empezaremos a construir la primera fase: ésta —dibujó en el aire sobre

una parte del plano el perímetro de las veinticinco primeras viviendas—. Simultáneamente se construirán los viales con la iluminación general y los jardines que no se vean afectados por la edificación.

De vuelta a casa Emilio relató minuciosamente cómo había transcurrido su primer día en Promociones Baldoblanc. Marisa escuchaba con toda su atención las explicaciones de su marido.

—¿Cómo es don Baldomero? —preguntó, en una pausa.

—Es joven, no tendrá muchos más de cuarenta. Parece culto y habla muy bien. Es educado y muy dinámico.

—Y... ¿su aspecto?

—¿Qué quieres saber?

—Pues no sé... si es alto o gordo o calvo, esas cosas.

—Es corriente, más o menos de mi estatura, algo más ancho de talla, aunque no diría que es gordo. Tiene el cabello oscuro y una calva en semicírculo sobre la frente. Debe ser bastante miope porque lleva gafas grandes con cristales gruesos. También es un poco narigudo, sin excesos, y tiene un bigote ancho y un poco canoso.

—Bueno —suspiró Marisa al tiempo que se levantaba del sillón—, supongo que tarde o temprano lo conoceré.

—Te resultará sencillo, pásate una tarde por la oficina con cualquier excusa y satisfacerás tu curiosidad.

Había que adentrarse por un camino rural, estrecho e irregular. «Haremos una

carretera de enlace a la general, ya está presupuestada, son setecientos cuarenta metros», le aclaró a Emilio don Baldomero.

Después de dar un rodeo a la finca, el promotor estacionó el coche sobre la hierba, fuera del camino que las últimas lluvias habían enlodado. Emilio subió tras su jefe a un pequeño montículo cercano desde donde, según le dijo, se podía apreciar la finca en toda su extensión. Dos terceras partes entraban en La Venta de la Rubia y el tercio restante pertenecía a Campodón. Tenía doble acceso, por Villaviciosa de Odón y por Boadilla del Monte. La superficie ondulada del terreno se cubría aquí y allá por un puñado de encinas gastadas y esqueléticas o matorrales sin más valor que el de dar cobijo a algún vivar. El resto era tierra yerta sobre la que un parvo arroyuelo escoltado de chopos y juncos dibujaba una línea verde. Un cartelón de considerable tamaño anunciaba un paraíso sobre aquel yermo lugar: "*Ciudad Residencial Arroyo de la Vega*. Viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios. Construcción de calidad, bañeras con jacuzzi, cocina totalmente amueblada, televisión por satélite, zonas deportivas, piscinas, restaurante, club social. Información y venta..."

—El sitio es magnífico —observó Emilio.

—Sí. Además, los terrenos han sido adquiridos a muy buen precio y eso nos va a permitir salir al mercado en unas condiciones excepcionales. Pero tenemos que vender todo en seis meses. Ése es el desafío: vender barato pero rápido.

A Emilio le pareció que seis meses era poco tiempo para tanta magnitud de venta, pero calló. Temió dar impresión de cobardía si se manifestaba con sinceridad.

—Sí señor, comprendo.

—Aquí —señaló un punto junto al camino— he pensado que podríamos poner una oficinita para atender a los clientes que quieran conocer el lugar ¿Qué opina usted?

—Me parece muy bien, especialmente para los fines de semana.

—Estupendo, pues ocúpese de encontrar una empresa que nos instale una prefabricada, en alquiler, y también deberá ocuparse de contratar a una chica para que atienda los fines de semana.

—Muy bien, señor. Yo me ocuparé.

—Buena presencia, ¿eh? Las apariencias son fundamentales, ya se irá usted dando cuenta.

A Emilio le pareció una observación presuntuosa, especialmente molesta por el tono de sabiduría paternalista que había empleado su jefe. Pero sólo dijo:

—Por supuesto. Pierda usted cuidado.

Regresaron a Madrid pasando previamente por el Registro de El Escorial para una diligencia del Catastro y comieron fabes con almejas y revuelto de oricios en *La Santina*, a la salida de Galapagar.

Don Baldomero dejó a Emilio en la calle de Velázquez, a un paso de la oficina, con el encargo de que estudiara las condiciones de venta porque urgía ir al banco para concretar la operación financiera. También dijo que más tarde se pasaría por el despacho, pero que no era necesario que le esperase porque podría retrasarse.

Subió los dos tramos de escalera saltando sobre tríos de escalones y pulsó el timbre de la entrada. La dulce vocecita de Inés dio paso a la desagradable chicharra. Emilio empujó la puerta.

—¿Qué tal el día?

—Aquí, un poco aburrida.

—No te apures, dentro de poco echarás de menos esta tranquilidad.

—A ver si es verdad. No hay cosa peor que estar sin hacer nada.

—¿Qué lees? —preguntó Emilio al darse cuenta de que la rubia tenía un libro abierto sobre el teclado del ordenador.

—Carta blanca.

—¿Qué tal es?

—Un poco dura.

—¿De quién es?

—De un tal Lorenzo Silva. Me gusta cómo escribe.

—¡Cómo no! Ese tío es muy bueno, ¿no conoces las novelas esas de las chicas de Getafe? —Inés negó con la cabeza—. Son estupendas. Cuando acabes de leer ésa, si quieres, hacemos un cambio.

—Vale —concedió Inés.

Emilio dejó la cartera en el despacho que se le había asignado y propuso a su única compañera tomar un café fuera de la oficina.

—¿Y si llama el jefe?

—¿No puedes hacer un desvío al móvil?

—Supongo que sí, claro, pero... ¿y si viene alguien?

—Pues le decimos al portero que volvemos en diez minutos.

A Inés le pareció posible y accedió. Tomaron una mesa al fondo del *Gregory's*. Ella

pidió té con leche y él un *gintónic*.

Apenas habían cambiado unas cuantas frases en los dos días que Emilio tenía de antigüedad en la empresa, así que preguntó:

—¿Cuánto tiempo llevas trabajando en Baldoblanc?

—Hoy hace diecisiete días.

—¿Estamos sólo nosotros?

—Creo que sí, aunque hay un señor que viene a verle con frecuencia. Creo que es el arquitecto.

—¿Y qué piensas?

—¿De qué?

—Pues del trabajo, de la empresa, del jefe; en fin, de todo.

—Pues... con diecisiete días... no sé qué decirte. Al principio me dio un montón de papeles para pasarle a limpio, informes, cartas, etc. Hablaba mucho por teléfono. Sus socios son ingleses, ¿lo sabías? —Emilio asintió sin hablar—, pero en estos últimos días hay poco que hacer.

—¿Conoces los terrenos en los que vamos a construir?

—Sólo en planos, pero he visto los folletos. Los pisos son una pasada.

—Hoy me ha llevado a ver el sitio.

—Ya. ¿Cómo es?

—Estupendo y muy cerca de Madrid. Y lo mejor es que piensan poner unos precios muy por debajo de lo que está el mercado.

—Y eso, ¿por qué?

—Porque quieren vender enseguida. Me ha hablado de seis meses.

Y así, conociéndose un poco mejor, consumieron algunos minutos más de los que habían previsto, pero a nadie importó porque nadie requirió sus servicios durante aquel tiempo.

De entre los candidatos que una agencia de selección de personal había escogido, se fueron incorporando a Baldoblanc aquellos que don Baldomero había estimado tras la entrevista definitiva. El día primero del siguiente mes, cuando Emilio era ya un veterano con quince días en su puesto, se celebró una reunión en la sala de juntas. El jefe fue haciendo las presentaciones: Antonio Ruiz, Contabilidad; Cristina Echevarreta, Asesoría Jurídica; Luis Menéndez, Responsable de Obras; Susana Farachi, Comercial y Alfonso Botija, una especie de comodín, auxiliar, ordenanza, chófer y, en general, chico para todo.

Tras la reunión, cada nuevo empleado ocupó su sitio en los despachitos que estaban a ambos lados del pasillo. Cada uno comenzó con la tarea que se le asignó. En la semana siguiente se imprimieron contratos, memorias de calidades, recibos y otros documentos necesarios para la rutina mercantil. Todos con el anagrama de la casita coronada con el ave en vuelo que había diseñado artísticamente, al igual que los elegantes folletos, Alonso Illescas, el grafista de confianza de don Baldomero.

La primera fase, veinticinco viviendas, se entregaría en año y medio. Seis meses después, la segunda fase y otros seis meses más tarde la tercera y última.

Con cada vivienda podrían adquirirse dos plazas de garaje y una acción para

pertenecer al Club Social y Deportivo de *Arroyo de la Vega*. Aunque la compra era optativa, los vendedores incidieron en su conveniencia ya que una vez terminado el proyecto, el lugar destinado al aparcamiento común sería insuficiente para todos los propietarios y podrían verse en la necesidad de estacionar fuera de la urbanización. Otro tanto sucedería con aquellos propietarios que renunciaban a la acción del club, ya que no tendrían acceso a las instalaciones de los socios. Se establecieron diferentes precios en función de superficie, orientación y fecha de entrega. La entrada o enganche se decidió que debía ser la misma para todos y se estableció en treinta mil euros, que se abonarían de acuerdo a las siguientes opciones: al contado, a la firma del contrato de reserva. Esta opción se beneficiaría de un cinco por ciento por pronto pago; quince mil euros al contado y resto en doce pagos mensuales, con interés preferencial en la cantidad aplazada; por último, dieciocho mensualidades sin cantidad alguna de entrada y con un punto y medio más de interés sobre la opción anterior. Después, a la entrega de llaves, se escrituraría formalmente la propiedad y el montante diferencial se formalizaría en un préstamo hipotecario de hasta veinticinco años, siempre que el comprador no excediera de los cincuenta.

Al pie del contrato lo decía: cantidades a cuenta avaladas por el Banco Español de Crédito a la Construcción. La cuenta corriente cuyo titular era Baldomero Blanco y Espinosa del Castillo presentaba un saldo a favor de trescientos treinta y siete mil euros, que habían sido transferidos desde un banco londinense en diferentes fechas.

Señores:

Real State International Corporation es un grupo inversor londinense con presencia en Inglaterra, Noruega, Portugal, Estados Unidos y Singapur. A través de nuestro agente en España, don Baldomero Blanco y Espinosa del Castillo, hemos comenzado una promoción de viviendas en su país (al pie se citan las referencias pertinentes).

Tenemos intención operar con una entidad financiera local, como es nuestra costumbre y con este propósito nos dirigimos a ustedes para conocer su interés en la mencionada operación

Es nuestro deber informarles que esta propuesta se hace simultáneamente a otras entidades financieras españolas a las que, como hacemos ahora con ustedes, hemos rogado una contestación dentro de las dos semanas siguientes a la recepción de este escrito.

Adjuntamos documentación sobre el proyecto.

En espera de sus noticias, atentamente les saluda.

John Smihty

Jefe de Operaciones / Europa

Real State International Corporation

Distinguido Sr. Smithy:

Contestando al ofrecimiento de su amable carta, nos sentiríamos muy honrados si, finalmente, decidieran hacer negocio con nuestro banco que, como supongo sabrán, posee una gran experiencia en el sector y una larga andadura de solvencia y profesionalidad.

Adjuntamos condiciones habituales para el tipo de inversión que nos describen, susceptibles de mejorarse en función de algunos detalles que con mucho gusto trataremos con su agente en España.

Sin otro particular, agradeciendo la deferencia de haber contado con nosotros, le enviamos un cordial saludo.

Francisco Manuel Hurtado

Consejero Delegado

Banco Español de Crédito a la Construcción

—Buenos días. Vengo a ver a don Francisco Manuel Hurtado.

—¿A quién anuncio, por favor? —Baldomero tendió su tarjeta a la mujer que le atendía—. Haga el favor de acompañarme.

Baldomero siguió a la mujer a lo largo de un pasillo amplio, limpio y frío como una nevera, hasta que ésta le introdujo en una pequeña sala con una mesa ovalada en el centro, rodeada de sillas a juego. El visitante rechazó un café con la misma amabilidad con que le había sido ofrecido y la empleada le dejó solo, mirando los grabados lujosamente enmarcados que decoraban las paredes.

Ya los había visto todos dos veces cuando se abrió la puerta y una mujer, más joven que la anterior e igualmente amable, le condujo hasta un suntuoso despacho en el que un hombre firmaba papeles tras una mesa oscura, que hubiera sido capaz, según le pareció al visitante, de albergar una cama de matrimonio con las dos mesitas de noche.

—Con permiso —dijo tímidamente la joven, como disculpándose por existir—. Es don Baldomero Blanco.

Se hizo a un lado para franquearle el paso y desapareció cerrando la puerta con tanta delicadeza como si se tratase de una oblea.

El inquilino de aquel exceso se levantó y se dirigió al recién llegado extendiendo ambos brazos en busca de su mano.

—Me alegro mucho de conocerle personalmente, ¿cómo va todo?

—Muchas gracias, lo mismo digo. Exasperadamente lento por culpa de la incompetencia de los ayuntamientos.

—Paciencia amigo, paciencia, esto no es Inglaterra —el individuo suponía que Baldomero conocía bien la Isla y también daba por supuesto que allí se era más diligente que aquí. El cliente pensó que era bueno que aquel importante individuo diera tantas cosas por supuesto—. Sentémonos aquí, estaremos más cómodos.

Se acomodaron en unos sillones de piel en cuyo regazo, pensó Baldomero, se podía montar una tienda de campaña a condición de que no tuviera porche.

Departieron durante casi una hora en la que el promotor explico en grandes líneas el proyecto inmobiliario. Y de allí salió el que se hacía llamar Baldomero Blanco, tuteando al Consejero Delegado del Banco Español de Crédito a la Construcción y con la dirección de la sucursal que le atendería y el nombre de su director, al cual se le informaría convenientemente.

Bastaron unos cuantos anuncios en la prensa y una nutrida presencia publicitaria en la radio para que un río de solicitudes de compra inundase la oficina de Jorge Juan. Otro tanto sucedió con la coqueta oficinista portátil, con váter químico incluido, que una prestigiosa empresa noruega, afincada desde hacía años en España, había instalado en el lugar en el que aquel enorme cartelón anunciaba la próxima edificación de viviendas.

Marisa compaginaba la flauta con la atención comercial los fines de semana. ¿Quién mejor? La tarea le reportaba mayor ingreso que el de las monjas y además, se llevaba un porcentaje de medio punto de comisión por cada operación que cerrase.

La gente hacía cola desde primera hora de la tarde del viernes hasta última hora de

la mañana del domingo. La primera fase se vendió en menos de un mes. El de tres dormitorios era el más solicitado. Ciento cincuenta mil euros. Una auténtica ganga, aunque con las plazas de garaje y la acción del club, había que sumarle otros treinta y ocho mil. Aún así, era un verdadero chollo. Eso sin contar las condiciones, que eran realmente asequibles. Mucho mejor que alquilar, “¡dónde va a parar!”

Así pensaban, la mayoría de los visitantes. Un dentista que ejercía en Carabanchel Bajo compró tres viviendas porque estaba seguro de que cuando le diesen las llaves podría venderlas por un precio mucho más alto. Él sabía muy bien lo que hacía, de hecho, acababa de vender un bungalow en Santa Pola por ciento noventa mil euros por el que sólo había pagado ciento diecinueve mil hacía apenas año y medio. Lo compró sobre plano y en realidad tan sólo desembolsó veinticuatro mil euros antes de traspasar la hipoteca al nuevo comprador. “Hoy, el que tiene vista y un poco de dinero puede hacer negocio”, contaba con autoridad y jactancia a familiares y amigos.

No fue el único, otras muchas personas compraron, más por especular —aunque ellos lo llamaban invertir—que por necesidad. Era la nueva moda en España.

Las comisiones de venta se liquidaban en proporción a los ingresos que los compradores depositaban. La parte más suculenta habría de llegar cuando, una vez entregada la vivienda, se escriturase a nombre del comprador. Todo estaba debidamente documentado y firmado por la compañía.

A Emilio, como jefe de ventas, le correspondía el dos por ciento sobre sus propios clientes y medio punto más sobre la venta cerrada por las otras dos agentes comerciales, es decir, por las que consiguieran Susana y su propia mujer.

La primera liquidación a favor de la pareja ascendía a cincuenta y dos mil doscientos euros. De ellos, mil cuatrocientos los cobraron junto al sueldo, otros nueve mil los cobrarían a lo largo de los doce siguientes meses y el resto cuando el propietario se hiciera cargo de la vivienda. Todavía no hacía dos meses que trabajaban en Baldoblanc y la vida les sonreía sin disimulo.

—Al ritmo que vamos, cuando se venda toda la promoción, tendremos en el banco más de veinticinco millones de pesetas —informó Marisa a Emilio, una tarde-noche de un sábado en que fue a buscarla a la oficinilla prefabricada de Villaviciosa para enseñarle el nuevo y flamante BMW 320 con asientos de cuero y techo deslizante, cuyo leasing pagaba Baldoblanc: “No puedes ir con esa mierda de coche representando a la empresa”, había sentenciado el señor Blanco—. Temo despertarme una mañana y que la cruel realidad me devuelva a las insoportables clases de flauta.

—Pues el jefe me ha dicho que está a punto de cerrar la compra de un solar en Castellón, a un paso de Peñíscola, y tiene ya al arquitecto trabajando en un nuevo proyecto.

—Y... ¿Tendremos que ir a allí?

—No sé, ya veremos. ¿No te apetece un añito en el Mediterráneo? —preguntó haciendo una carantoña a su mujer.

—Y los niños ¿qué?

—Con los abuelos; total, ya los quieren a ellos más que a nosotros.

Marisa recogió planos y carpetas que se esparcían sobre la mesa, pasó un plumero

por la maqueta del proyecto, hizo pis en el váter químico, bajó las persianas, apagó las luces, echó la llave a la casita y se sentó junto a Emilio, en el asiento de cuero color marfil del prestigioso coche que ahora disfrutaban.

La mucha ocupación de don Baldomero Blanco, con tanto viaje a Londres, Castellón y otros lugares, dejaba la rutina diaria de Promociones Baldoblanc en manos de los empleados, que para entonces conocían bien su quehacer. De la mano del fiel jefe de ventas, Emilio Santos, del competente contable, Antonio Ruiz y de la diligente abogada, Cristina Echevarreta. Los tres se habían convertido en los auténticos gestores de toda la actividad.

El teléfono celular les mantenía en permanente contacto con el jefe. Los pagos eran puntualmente atendidos y todo rodaba sin dificultades dignas de mención, hasta que una mañana se recibió un oficio del Ayuntamiento, por medio de un funcionario, en el que se instaba al administrador a personarse en el mencionado ayuntamiento acompañado de una partida de documentos, que se relacionaban al pie, en el plazo de quince días hábiles.

Don Baldomero estaba ilocalizable. Cristina lo intentó en diferentes días y a diferentes horas, pero sin éxito. Una voz insistía en que el terminal no se encontraba operativo.

El Concejal de Urbanismo puso en conocimiento de Cristina, cuando ésta se presentó en el ayuntamiento explicando la ausencia del administrador por motivo de su estancia en Londres, una serie de irregularidades que resultaban del todo urgente

subsana para obtener la solicitada licencia de obras. Algunos compradores, inquietos por los reiterados retrasos en el inicio de las obras, habían ido a denunciar el hecho y al ser revisado el expediente habían aparecido algunas anomalías. Los buenos argumentos de la abogada tranquilizaron al concejal que condescendentemente concedió quince días más para que la documentación se formalizase.

Cristina recibió la llamada de don Baldomero aquella misma noche. Disculpó su incomunicación con una excusa y serenó a la abogada asegurando que habían surgido algunos problemas a los que estaba atendiendo, y que lo de Madrid era sólo un retraso circunstancial que resolvería antes de los quince días que habían dado de plazo las autoridades municipales.

Durante los siguientes días, Antonio Ruiz pasó mucho rato al teléfono intentando calmar a diferentes proveedores que se quejaron de que no habían sido atendidos sus pagos. La educada cortesía de las primeras reclamaciones, poco a poco se tornó en exigencias destempladas, y no pocas de ellas en amenazas más o menos veladas.

Don Baldomero no daba señales de vida y nada se podía hacer salvo esperar y capear el temporal con efugios y apelación a la paciencia.

El constructor llamaba a diario para conocer el momento en que podría empezar la obra, amenazando con retirar la maquinaria, que ya llevaba más de un mes parada sobre el terreno. Desde que se recibiese aquel oficio del ayuntamiento, ningún pago se había efectuado. El poco dinero que solía haber en caja, a cargo de Antonio Ruiz, para pequeños gastos, había se agotado. Cristina no pudo contactar con el teléfono personal que don Baldomero siempre llevaba encima. Pero lo que disparó todas las

alarmas fue el impago de las nóminas mensuales que cada empleado recibía puntualmente mediante transferencia bancaria el día final de cada mes.

Se reunieron todos a primera hora de la mañana para oírse unos a otros opinar.

¿Qué hacer? ¿Por qué don Baldomero no aparece? ¿Sabe alguien dónde está?

Se dieron cuenta de que apenas sabían nada de él. Dónde estaba, dónde vivía, si tenía familia o amigos. Nada, sólo un número de teléfono que ahora parecía muerto.

—En el banco han de tener sus datos personales —dijo alguien—. Al menos sabremos donde vive.

—Tal vez le haya ocurrido una desgracia —apuntó Botija—. Yo no creo que pase lo que estáis pensando.

—¡Nadie cree que pase lo que estamos pensando! —casi gritó Emilio.

Sonó un teléfono. El de la centralita no podía ser porque Inés la había desconectado para asistir a la reunión, además, desde hacía algún tiempo, era preferible no atender el teléfono,.

—Es el mío —aseguró Cristina.

Se hizo un silencio tan expectante que se hubiese oído un pestañeo si alguien lo hubiese hecho. La abogada rebuscó nerviosamente en el interior de su bolso hasta que dio con el dichoso aparato. Miró la pantalla. Miró a sus compañeros.

—Es él.

Las apariencias

ELICIO INTRODUIÓ el resto del Montecristo en el cenicero de tazón hasta que el agua del fondo apagó el cigarro. Y lo dejó allí. Dio otro sorbito de aguardiente amarillo y habló:

—La prueba que acabáis de darme es la base del negocio que comencé hace seis meses.

Los amigos se miraron sin comprender. Elicio les ayudó a hacerlo.

—Habéis visto mi extracto bancario y, sin dudarlo, me habéis dado por ganador de la apuesta.

—Hombre —habló Arcadio—, es evidente. Nosotros nos hemos quedado a mucha distancia; así pues, no existe duda de que tú has ganado. Y con mucha diferencia.

—¿Sí? —preguntó maliciosamente Elicio— ¿Y si el extracto que habéis visto no fuera cierto? No hubiera resultado difícil falsificarlo, con los medios infográficos que hoy existen, casi cualquiera hubiera podido hacerlo.

—Damos por sentado que tú no nos harías eso, o ¿me equivoco? —dijo Ramiro.

—No. No te equivocas. El extracto es real y comprobable, pero vosotros no lo sabíais y lo disteis por bueno atendiendo solamente a las apariencias y a la confianza

que os inspiro. He ahí las armas que he utilizado.

Debo reconocer que partí con un poco de ventaja en esta apuesta. Pero no fue deliberadamente, al fin y al cabo, no fui yo el promotor de la idea. Bien, el caso es que *Baldo*, antes de emprender aquel viaje de tan infausto final, me había pedido que retirase un paquete que estaba a su nombre en la estafeta de correos. Me dijo que no había tenido tiempo de hacerlo y temía que si sobrepasaba la fecha, fuese devuelto al remitente. Me entregó su carné de identidad y le prometí que lo recogería. Ya no tuve oportunidad de devolverle el carné ni de entregarle el paquete. Ya no volví a ver vivo a nuestro amigo Baldomero.

Arcadio y Ramiro escuchaban en silencio apurando licores y tabaco parsimoniosamente. Elicio continuó relatando su peripecia.

—El paquete venía de Concordia, una pequeña ciudad fronteriza situada a orilla del río Uruguay, a unos trescientos kilómetros al norte de Buenos Aires. La familia de Baldo tiene unos parientes que viven allí. Unos primos segundos de su madre. Son ya muy mayores y, según decían los documentos que recogí para nuestro amigo, forman parte de un pro indiviso que comprende un terrenito entre Villaviciosa de Odón y Boadilla del Monte. Estudié minuciosamente aquellos papeles que un abogado local enviaba a España por requerimiento de Baldomero. El problema, según relataba el abogado en su misiva, es que los otros propietarios están en paradero desconocido y es probable que dada la fecha de los documentos, hubiesen fallecido. Baldo me habló en cierta ocasión del asunto, no recuerdo cuándo fue, pero con seguridad, hace más de un año. Le animé a seguir la pista de los familiares, pero sus padres desconocían

su paradero ya que hacía más de cuarenta años que no sabían los unos de los otros. El caso es que nuestro amigo debió seguir mi consejo y terminó dando con ellos. El envío recibido contenía fotocopias de documentos antiguos, algunos ya ilegibles por el deterioro sufrido con el paso de los años. No dije nada a la familia, guardé los documentos y me personé allí.

—¿Adónde? ¿En Argentina? —preguntó Ramiro.

—En Argentina —confirmó Elicio—. Por cierto, ¿sabíais que Antoine de Saint-Exupéry estuvo muy vinculado a Concordia? Tuve ocasión de visitar el castillo de San Carlos, antigua residencia del autor de “El principito”. Al parecer, siendo aviador, se vio obligado a aterrizar allí a causa de una avería en su aparato. Estuve hospedado muy cerca, en el único hotel medio decente que hay en el lugar, y que al estar situado sobre una colina, a las afueras de la ciudad, ofrece una espectacular vista sobre el río Uruguay.

—Ahora recuerdo —intervino Arcadio—. También a mí me habló en alguna ocasión de unos parientes, asturianos o gallegos, creo que eran, que habían emigrado a Argentina antes de la Guerra. Supongo que te refieres a ellos.

—De Cela. Son de Cela. Un pueblo costero en la ría de Pontevedra. El terreno es una herencia de un tío suyo que era de Brunete y que a su vez la recibió de su padre que era agricultor.

Hacía rato que los puros se había consumido. Ramiro ofreció cigarrillos a sus contertulios y Elicio, antes de seguir con la historia, aprovechó la aparición del camarero para pedir que cambiaran los licores por una botella de bourbon y otra de

agua gasificada. En contestación al siempre prudente Ramiro, el maître les aseguró que podían disponer de aquel reservado durante todo el tiempo que desearan.

—Primero visité al abogado, en Rosario. Es amigo de los parientes de Baldo, por quien me hice pasar. Me facilitó toda la información de que disponía, que no era mucha. Al día siguiente viajamos a Concordia. Un viaje infernal por una carretera que tenía grabadas en su longitud las huellas de todos los neumáticos que por ella habían rodado desde que la construyeron, presentando una suerte de carriles hundidos en el alquitrán que, si pretendías abandonarlos durante la marcha, podías salir despedido hacia cualquiera de los lados con riesgo de volcar el auto o empotrarte con alguno que circulara en sentido opuesto.

Los primos segundos de la madre de Baldo son dos ancianos que pusieron en manos del abogado los cuatro papeles que guardaban entre cartas y fotografías antiguas de la familia española, cuando el hijo de sus primos de Madrid, de quienes apenas recordaban nada, les solicitó aquella información. Los otros beneficiarios del proindiviso estaban, efectivamente, en paradero desconocido. Lo último que recuerdan de ellos fue una disputa familiar habida medio siglo atrás, ya en la Argentina ambas familias, y tras la cual se quebró la relación.

—Entonces...—quiso saber Arcadio— ¿Sirvió de algo el viaje?

—¡Claro que sí! El abogado me facilitó información complementaria a la que había mandado a Baldo, incluso un plano antiguo en que, aunque estaba muy deteriorado, podía verse una superficie sombreada con el perímetro de la parcela y que más tarde pude cotejar en el ayuntamiento. No tienen hijos ni existen otros familiares salvo

aquellos de los que os he hablado cuya localización nadie parece conocer. Le prometí al abogado que diligenciaría en Madrid el asunto por ver si había posibilidades de rescatar aquella propiedad. Por su parte, él se debía encargar de publicar un edicto oficial a través del juzgado en busca de los desaparecidos parientes.

El viaje de vuelta a Madrid fue excelente, si exceptuamos la parte que comprende el trayecto de Concordia a Buenos Aires. El coche de alquiler, un viejo Renault 12—por allí todavía circulan— se calentaba y había que rellenar el radiador cada cincuenta kilómetros. A su pesar me llevó hasta Ezeiza y estando ya acomodado en mi asiento, a punto de despegar, el comandante Crespo nos daba la bienvenida a la moderna aeronave Airbus 340 de las Líneas Aéreas de España. Como os lo cuento, el bueno de Fede pilotaba aquel cacharro. Se lo dije a una de las azafatas y me condujo hasta la cabina. Ya sabéis cómo es, me instaló inmediatamente en business, que por cierto venía casi vacía, y tuve oportunidad de disfrutar de los nuevos asientos que Iberia había instalado para la gente guapa⁽¹⁾. ¿Los conocéis? Son fantásticos —explicó sin darse ocasión de escuchar la respuesta de sus amigos—. Reclinables y extensibles hasta formar una cama. Disponen de un inmenso espacio entre filas y de pantalla individual con más de una veintena de canales de vídeo. Todo ello adornado con cava, canapés, güisqui y menú a la carta. ¡Ay! —suspiró, exhalando una bocanada de humo—. Hay una vida mejor aquí al lado, pero es tan cara...

»Aquellas doce horas de vuelo resultaron una inspiración. Ingenié un plan. No exento de riesgo, claro, pero qué no lo tiene. Fijaos en el desgraciado accidente de nuestro amigo. Una vida llena de proyectos enterrados en una carretera asesina. Vivir

(1) Término acuñado en España del inglés *beautiful people* para referirse a personas famosas y/o adineradas.

es ya un riesgo. Espero perdonéis estos pequeños circunloquios. Siguiendo con lo que os decía: en aquel cómodo sillón, a diez mil metros de altura, fui perfilando todos y cada uno de los detalles sin dejar nada al azar. Tomé anotaciones, hice cálculos, analicé riesgos, posibilidades... Y a medida que el plan iba tomando cuerpo en mi pensamiento me convencí de que era posible ejecutarlo y de que yo sería capaz de hacerlo. Fui cubriendo inconvenientes y dificultades con soluciones sencillas y razonables y procuré dejar siempre una puerta abierta por la que salir si alguna malaventura llegase a estropear el negocio.

A estas alturas del cuento Elicio tenía para sí toda la atención de Ramiro y Arcadio, los cuales escuchaban expectantes e impacientes.

—El resto de la historia puedo concluirlo en pocas palabras. Hice una promoción de viviendas en aquel terreno, fijé un precio asequible a cualquier economía y las vendí todas en seis meses. Éste —golpeó suavemente dos veces sobre el extracto bancario—, es el resultado.

Los escuchadores se miraron perplejos.

—¿Ya está?! —exclamó más que preguntar, Ramiro— Así, por las buenas. Hiciste viviendas y las vendiste. Sin más. En seis meses y sin un euro...

—No, claro está que no. No construí ni una sola vivienda. Eso sí, las vendí casi todas. Y tampoco fue sin más, aunque os diré que cuando empecé apenas tenía en mi cuenta seis mil euros. Os aseguro que con nuestra apuesta he sido absolutamente honrado.

—¿Entonces? —siguió preguntando Ramiro.

—¿No construiste nada? —intervino Arcadio.

—Nada, ni una sola vivienda.

—Está bien —hablaba de nuevo Ramiro—: explícate.

—Soy todo vuestro. ¿Qué queréis saber?

Echó la silla hacia atrás y después la balanceó hasta que el respaldo topó en la pared. Entrelazó las manos tras la nuca y lanzó a sus amigos una mirada burlona. El gesto aturdido de ellos le causaba una confortable hilaridad.

—Comencemos por el principio —dijo Arcadio—. ¿Qué hiciste exactamente cuando llegaste a Madrid?

—Hipotequé el chalet de la playa de tía Alfonsina para conseguir un poco de efectivo. Mientras se formalizaban los trámites me desplazé a Londres, alquilé un localito en Kensington High Street, fundé una sociedad unipersonal y abrí una cuenta en The Commerce Bank. De regreso a España renté un piso precioso en el barrio de Salamanca y lo amueblé como oficina. A continuación puse unos avisos en El País, El Mundo y ABC, solicitando personal. Yo mismo me encargué de seleccionar a los empleados que me parecieron más idóneos.

—¿Metiste a tu tía en el negocio? —pregunto Ramiro.

—No. Ella nunca supo nada.

—¿Entonces cómo lo hiciste? —quiso saber Arcadio.

—No resultó difícil. Desde hace un par de años yo atiendo sus gestiones oficiales; le hago la declaración de la renta, me ocupo de que sus inquilinos no se retrasen en los pagos, contesto su correspondencia, reviso sus extractos bancarios y le doy

consejo de cómo colocar lo mejor posible las cuatro perras⁽²⁾ que tiene. En fin, esas cosas. La pobre está ya tan mayor... Le hice firmar un poder notarial, bastante amplio, por cierto, con la excusa de atender algunos preceptos oficiales, y eso fue todo.

—¿Y los terrenos? —nuevamente interrogaba Arcadio.

—Antes de viajar a Argentina me personé en el ayuntamiento para saber qué disponibilidad tenía aquella parcela que los papeles americanos recibidos a nombre de Baldo delimitaban entre dos municipios madrileños. Una vez me confirmaron su calificación urbana y tras comprobar la excelente disposición del edil y del arquitecto municipal con quienes despaché, fue cuando tomé la determinación del viaje. A mi regreso volví a reunirme con ellos y les expresé el deseo de la familia de construir allí algunas viviendas. Naturalmente para obtener la licencia de obras se necesitaba un proyecto y, por supuesto, las escrituras de la propiedad debidamente formalizadas y registradas. Les dije que aquello tardaría algunos meses dada la lentitud con la que operaban en Argentina pero como no mostré ninguna prisa, todo quedó a expensas de que se fuera recibiendo toda la documentación necesaria, mientras tanto iría avanzando con el proyecto arquitectónico y con las gestiones mercantiles que se necesitarían para la futura comercialización de las mencionadas viviendas. La reunión terminó con un café en un bar cercano al ayuntamiento, al que el concejal no acudió porque otros asuntos le requirieron en aquella hora. Nos quedamos el arquitecto y yo a solas. Me llamó la atención la insistencia de mi interlocutor por conocer datos del proyecto y especialmente en saber si ya tenía arquitecto para tal fin. Me pareció que su interés sobrepasaba la mera curiosidad, así que decidí tirar la caña

(2) Frase hecha. Antiguamente en España a las monedas de 5 y 10 céntimos de peseta se las conocía como *perra chica* y *perra gorda*, respectivamente.

a ver qué pasaba: “Pues mira, no” le dije, mostrando una preocupación que como podréis comprender no tenía. “Tengo un equipo trabajando en otro proyecto en la costa” mentí, para darme importancia “pero la verdad es que no quisiera distraerle con lo de aquí. Tal vez tú puedas echarme una mano”.

Al sujeto se le iluminó la faz. Disparó sin recato: “Pues hombre, ya que lo dices, ciertamente podría hacerlo. Extraoficialmente, claro. Ya comprenderás que desde mi cargo no puedo intervenir directamente, pero sí creo que podría ayudarte a través del estudio de un colega de toda confianza”.

Esto me venía como caído del cielo. Dos días después ya estábamos en el estudio de su amigo discutiendo los pormenores de la obra y sus costes.

Aprovechando proyectos que su amigo tenía en cartera, con algunos pequeños retoques, enseguida prepararon, ante mi demanda de urgencia, unos planos preliminares. Todo caminó diligentemente. En la semana siguiente se encargaron los estudios geológicos y topográficos para los que les adelanté seis mil euros. Luego contraté a un grafista con el que ya había trabajado con anterioridad. Él, con su equipo, se encargó de preparar los anagramas de las empresas, así como tarjetas, papelería comercial, folletos y todo lo necesario.

Elicio hizo una pausa para servirse un poco más de bourbon. Arcadio y Ramiro se atropellaban con las muchas preguntas que se les acumulaban.

—¡Pero...esto es una locura! —exclamó Ramiro, incrédulo todavía, del atrevimiento de su amigo.

—¿Por qué? —preguntó desafiante Elicio.

—Has dejado pistas por doquier. Más te valdrá salir del país zumbando. En estos momentos debes ser carne de prisión.

Afuera, la luz que iluminaba la plaza de la Ópera, fue languideciendo en la medida que el sol se ocultaba tras el Palacio de Oriente, camino de Portugal. Otro sorbo de bourbon. Otro cigarrillo a los labios. Una profunda inhalación, una exhalación lenta. Elicio tranquilizó a sus escuchadores amigos:

—Podéis estar tranquilos, os aseguro que no hay motivo de preocupación — Ramiro no sabía qué pensar. Elicio nunca le había parecido un genio, pero tampoco un insensato. Optó por esperar a que la historia concluyera—. Creedme, lo que más difícil resultó de toda la trama fue cumplir con la fecha.

—¿Qué fecha? —inquirió Arcadio.

—Esta fecha, la de hoy. De haber dispuesto de un par de meses más las sospechas no se habrían destapado tan pronto y la cantidad del extracto sería mayor. Hube de precipitarlo todo para conseguir llegar hoy y cumplir con la apuesta.

—Aún hay multitud de aspectos por aclarar —continuó Arcadio.

—¿Por ejemplo?

—¿Con qué objeto constituiste una empresa en Londres? Habrás necesitado un banco. ¿Qué garantías ofreciste? ¿Ningún comprador desconfió al soltar la pasta ⁽³⁾

—Las apariencias, amigos, las apariencias y la ambición. Todos cabemos en ese saco. Pero... vayamos por partes.

Narró aquí, Elicio, cómo una inmobiliaria internacional ofreció negocio al banco que

(3) Dinero.

consideró adecuado. La operación era buena. Los ejecutivos del banco no pondrían ningún obstáculo mientras no fuera necesario. Eso es un comportamiento que Elicio conocía muy bien, al igual que sus amigos y que toda aquella persona con hábito en la negociación entre compañías mercantiles. La consigna es: “escuchemos, para decir no siempre ha tiempo”. Un negocio puede estropearse si las etapas del mismo no se cubren en los tiempos que requieren. Así pues, el banco no investigaría nada mientras nada arriesgase, y la compañía inmobiliaria lo único que hizo fue transferir ciertas cantidades a nombre de la sociedad española que acababa de abrir cuenta, “para hacer frente a los primeros gastos” había dicho el gerente, don Baldomero, al director de la sucursal a la que habían derivado la operación financiera. Más adelante se aplicaría la disciplina habitual: la empresa promotora aportaría el terreno con la propiedad debidamente documentada, el proyecto de arquitectura, el proyecto de ejecución y la correspondiente licencia de obra. Sólo entonces estaría el banco en disposición de financiar la construcción aportando las cantidades previamente presupuestadas y mediante las correspondientes certificaciones oficiales de obra realizada. Certificaciones que deberían firmar tanto el arquitecto titular como el delegado de la entidad financiera. Nada fuera de la rutina. Eso lo sabía muy bien el banco y lo sabía muy bien el cliente.

Todo aquello parecía un poco ocioso. Tanto Arcadio como Ramiro conocían estos extremos que nada aclaraban. Así se lo hicieron saber al ganador de la apuesta.

—Lo que trato de explicar —continuó Elicio— es que mientras no pidiese nada al banco éste no se molestaría en indagar nada, ¿comprendéis?

—Pero si a pesar de ello, alguien se hubiese interesado en llamar a la oficina de Inglaterra o sencillamente recabar algún tipo de información, ¿qué hubiera pasado?

—Todo estaba previsto. Una amable nativa me habría dado el recado. Esa eventualidad la dejé cubierta durante el primer mes de trato con el banco. Era muy improbable porque a través de su agente en España podían satisfacer cualquier requerimiento. Nadie dudó de la veracidad de la compañía inglesa pero, por si acaso, me ocupé de colgar una web en la que se explicaba toda la exitosa trayectoria de la compañía y su dimensión actual, con nombre y foto de los ejecutivos.

—Pero... ¿Cómo pudiste hacer todo en tan poco tiempo? —casi protestó Arcadio—. Llevo dos meses esperando que unos tipos, supuestamente especializados, nos hagan una web para el almacén.

—En una semana estuvo lista —certificó Elicio.

—Imposible —Arcadio hizo un gesto despectivo con la mano—, aunque me lo jures no he de creerte.

—Qué ingenuo eres —Elicio se mostró condescendentemente socarrón con su amigo Arcadio—. Me temo que sólo podrás hacer dinero honradamente, y créeme, eso sí es verdaderamente difícil. Piensa en esto: yo no tenía que ceñirme a nada concreto, me bastó con obtener información de otras compañías; textos, fotografías, nombres, cifras... Y con todo ello, auxiliado de un programador con experiencia y un poco de oficio, fue suficiente. Todo se encuentra en la Red a tu disposición. Puedes descargar cualquier información tomada de uno u otro sitio. Después compras un dominio y un espacio en cualquier servidor y cuelgas tu página. Nadie pregunta. Nadie

te pide nada. Todo es sencillo y barato. Para cuando alguien, por casualidad, descubra el engaño, pueden pasar meses, tal vez años, y como antes dije, siempre tuve disponible una puerta por la que escabullirme si algo se torcía. ¿No te das cuenta?, en seis meses todo habría acabado, lo que pudiera ocurrir después ya no me afectaría.

Tras una pausa para satisfacer algunas necesidades fisiológicas, Elicio continuó saciando la curiosidad de sus colegas.

—Me preocupé en cultivar una buena relación con el director de la sucursal bancaria. La promoción de viviendas era tan buen negocio que hasta los empleados de la promotora invirtieron en la compra de viviendas para ellos. El propio arquitecto del ayuntamiento me facilitó la empresa que cimentaría la primera fase, y empezó a meter maquinaria en la parcela cuando le dije que la licencia estaba a punto de concederse. La idea era alentar la confianza de los compradores cuando viesen que las obras estaban a punto de comenzar. Naturalmente, hubo quejas por los continuos retrasos. Para justificarlos, echábamos la culpa a la lentitud del ayuntamiento o a problemas ajenos que no tardarían en solucionarse. Hubo también, como era de esperar, algunas denuncias pero el tiempo pasaba deprisa y las denuncias se recurren una y otra vez con técnicas dilatorias que dan tiempo suficiente para culminar los planes. Además, —prosiguió Elicio—, para obviar las reticencias de los compradores, en el contrato que firmaban se incluyó una cláusula por la cual todas las cantidades adelantadas quedaban garantizadas por el banco.

—¿Cómo conseguiste que el banco *tragase*?

—En realidad el banco nunca avaló nada, pero tramitó la solicitud que hicimos, y ésta quedó pendiente de materializarse cuando presentásemos el definitivo título de propiedad del terreno. Cosa que, claro, nunca se hizo, pero nos permitió ponerlo en los folletos. Hubo algunos clientes, especialmente desconfiados, que se dirigieron al banco para comprobar la veracidad de la cláusula. El empleado les decía de palabra que efectivamente era así. Si alguien solicitaba ratificación por escrito, entonces se le informaba de que faltaba un trámite para su formalización definitiva pero que era cuestión de días. Ello fue suficiente.

»En poco tiempo nos encontramos con una importante cantidad de dinero variado: efectivo, cheques, pagarés y letras de cambio. Para entonces, el director de sucursal del banco y yo ya éramos buenos amigos. La cuenta estaba surtida y se cumplía rigurosamente con los compromisos de pago, así que no había razón alguna para desconfiar de la buena marcha de nuestra compañía. Poco a poco fui descontado aquellos pagarés y letras aplazados sobrepasando el riesgo que el banco nos tenía asignado, pero como el dinero que entraba era muy superior al que salía, no fue difícil convencer al director de la conveniencia de negociar todo aquel *papel*, que por otra parte, quedaría ingresado en cuenta. El riesgo quedaría ampliamente cubierto tan pronto estuvieran listos los títulos de propiedad que, entonces le mostraba mi enojo, se estaban retrasando por la dificultad entrañaba su convalidación en España.

»Ya digo, fue sencillo. Como también el director se mostraba interesado en adquirir una de aquellas estupendas viviendas; primero le aseguré que él tendría un trato de favor en la elección y en el precio. Más adelante, cuando lo creí conveniente, le

prometí que el piso que había elegido sería nuestro regalo por su estimable colaboración. Sólo tendría que pagar el IVA, cuando le entregásemos las llaves. El IVA y los gastos de notaría, claro. Así pensábamos corresponder a la valiosa contribución que nos prestaba. El idiota se lo creyó, y gracias a ello pude hacer dinero contante y sonante con todo el papel entregado por los compradores a modo de entrada. Fin de la historia—, concluyó Elicio.

—Se me ha dormido el culo —se quejó Arcadio—. Deberíamos salir a tomar un poco de aire.

—Creo que tienes razón —se avino Elicio—. Tanto beber, tanto hablar y tanto fumar me han levantado dolor de cabeza.

—Pero no nos puedes dejar así —protestó Ramiro—. Hay cosas que me muerdo por conocer. No podré dormir esta noche si no terminas la historia.

Acordaron hacer una pausa, conservar el reservado y volver a reunirse para cenar dos horas más tarde, es decir, a las diez.

El desenlace

CRISTINA OPRIMIÓ la diminuta tecla verde.

—¿Don Baldomero? —contestó, preguntando con cierta incredulidad.

—Sí. Soy yo —silencio breve—¿Cómo están las cosas por ahí?

—¡Ya se lo puede usted imaginar! —explotó la abogada Echevarreta con una entonación a caballo entre la indignación y la alegría—, Estamos todos muy preocupados, no sabemos qué hacer. Lleva usted perdido demasiado tiempo. ¿Qué está pasando? —silencio—. Ya no puedo parar esto por más tiempo. Tiene usted que venir y hacerse cargo de la situación.

—Ahora no puede ser... —la abogada le interrumpió.

—Pero... ¿Cómo que no puede ser? Esto se ha puesto insostenible. No nos atrevemos ni a atender el teléfono. Por favor, dígame qué está pasando.

—Ha habido un problema aquí en Londres. Un problema bastante desagradable con un socio. Estamos tratando de solucionarlo, pero necesito algo más de tiempo.

—Entonces... ¿Ya me dirá usted qué hacemos? Aquí la gente está sin cobrar y nos llueven las denuncias.

—Tenéis que confiar en mí. Todo se arreglará. Os prometo que os compensaré, pero ahora es preciso que aguantemos todos un poco más. Esto no puede durar.

—Está bien, pero explíqueme qué ha pasado y cómo están las cosas en este momento, para que pueda tranquilizar a mis compañeros.

—Estamos dedicando todos los recursos económicos disponibles para atender un descubierto. Dentro de quince días volveremos a ser solventes y podremos atender todos los pagos. Hay que decir a los compradores que vamos a convocar una reunión con todos ellos y yo, personalmente, les daré una explicación del retraso y del programa de construcción con los plazos de entrega ajustados. Envíales una carta asegurándoles que recuperaremos el tiempo perdido.

—Don Baldomero, todo esto que me cuenta ¿es verdad? ¿podemos fiarnos de que sólo se trata de un retraso?

—Claro que es verdad ¿Acaso piensas que vamos a abandonar un proyecto tan estupendo y lucrativo como el de Arroyo de la Vega?

—Si no se hubiese usted *perdido*, todo resultaría ahora menos engorroso.

—Tienes razón, pero los acontecimientos se han sucedido tan vertiginosamente que la situación cambiaba de un día para otro. No sabíamos cómo concluiría. Tan pronto lo he tenido claro te he llamado. Escribe la carta que te digo anunciando una próxima convocatoria y confiad en mí.

—Y con los pagos, ¿qué hago? El teléfono no cesa de sonar. Estamos recibiendo amenazas.

—Mira, Cristina, lo importante es tranquilizar a los clientes. Los proveedores que actúen como quieran, dentro de dos semanas cuando seamos nosotros quienes les llamemos para cumplir, verás cómo se calman y retiran las denuncias. Dejad un

mensaje en el contestador diciendo que la actividad de la empresa se suspende durante los próximos quince días y que perdonen las molestias. Vosotros os vais a casa y tan pronto como esto se haya solucionado volveremos a la actividad. Di a los demás que todos cobrarán hasta el último céntimo y que se les compensará por el retraso. Yo contactaré contigo para que les comuniques el día en que deben incorporarse. Insisto, no debéis preocuparos, lo peor ha pasado ya. La solución está muy próxima.

—De acuerdo don Baldomero, pero tiene que prometerme que si le llamo por teléfono atenderá la llamada.

—Te lo prometo.

El dinero

CONTESTANDO A una nueva pregunta, Elicio enumeró hasta cincuenta y dos entidades financieras, entre bancos y cajas, en las que había abierto una cuenta corriente personal.

Esta vez no habían esperado a concluir la cena para que el millonario amigo continuara ilustrando la curiosidad de sus prosélitos.

Banco Herrero, de Andalucía, Guipuzcoano, Espíritu Santo, Pastor, Popular, Banesto, BBVA, Caja de Segovia, de Castilla-La Mancha, La Caixa, Banca Pueyo, Caja Rural... Unas en modernas oficinas de lujosos y céntricos edificios en concurridas ciudades, otras en pequeñas sucursales de pueblos apartados o en modestos locales de barriadas periféricas. Fue un trabajo arduo y maratónico. Hubo mañanas en las que abrí hasta cinco cuentas corrientes.

Elicio contaba todo ello salpicado de pormenores y anécdotas. Cuando alguna duda cabía en los oyentes, daba él cumplida explicación.

Prosiguió así:

—Consumada aquella necesaria peregrinación, fui transfiriendo desde la cuenta de la promotora en el Banco de Crédito a la Construcción treinta mil euros a cada una de

las cincuenta y dos cuentas recientemente abiertas. Con nocturnidad y alevosía, es decir, de madrugada y por Internet. Hecho esto, ya sólo restaba iniciar un nuevo periplo sucursal por sucursal para retirar los fondos unos días más tarde. Lo hice de esta manera:

Llamada telefónica a cada una de las oficinas en las que había abierto cuenta:

—*Dígame...*

—*¿Sería tan amable de comprobar si a mi cuenta ha sido transferida una cantidad que espero?*

—*Un momento, por favor... Sí, efectivamente, le han sido ingresados treinta mil euros.*

—*¿Podría disponer de efectivo para día ...?*

—*No se retire, señor, voy a confirmarlo... Sí señor, podrá retirar en efectivo la cantidad el día ...*

—*Muchas gracias, hasta entonces*".

—Una última cosa —dijo Arcadio— ¿Cómo sacaste el dinero del país?

—Me alegro de que me *haga usted* esta pregunta —respondió burlonamente Elicio—. A través de una asociación de ecuatorianos residentes en España. Por una pequeña comisión, la asociación envió a una cuenta anónima, al Banco del Pacífico, en Guayaquil, todo el dinero, en pequeñas cantidades, remitido por cien emigrantes ecuatorianos residentes en España, y desde allí se transfirió a Panamá, a mi nombre. Así el dinero quedó a buen recaudo y sin rastro para acreedores o autoridades.

De la mesa había retirado el camarero los servicios, una vez concluida la cena, y de nuevo los tres amigos servíanse bourbon mientras prendían unos aromáticos y corpulentos habanos.

—No es verdad que no pueda seguirse el rastro del dinero, Más pronto que tarde darán con él. Sigo sin entender cómo puedes estar aquí tranquilamente sentado, algo le falta a tu historia, ¿qué es, Elicio? —inquirió Ramiro.

—No, no pueden seguir el rastro, éste se pierde cuando alguien sacó en efectivo los treinta mil euros de cada una de las cincuenta y dos cuentas transferidas a su nombre. Porque ese alguien, en realidad, no existe.

Del bolsillo interior de su americana, que descansaba sobre el respaldo de la silla que hubiese ocupado Baldomero de haber acudido a la cita, Elicio extrajo la cartera y de ésta una fotografía que depositó boca abajo sobre la mesa y empujó suavemente hacia el inquiridor.

El aludido la tomó y la miró con detenimiento un buen rato. Su rostro reflejaba sorpresa y confusión.

—¡Éste... éste... no es Baldomero! —dijo al fin.

Arcadio casi se la arrancó de las manos, miró la foto, miró a Elicio y preguntó:

—¿Qué significa esto?

—Ése que está en la foto, a pesar del evidente parecido, efectivamente, no es Baldo, con vosotros no hubiera funcionado el engaño porque vosotros le conocíais bien, pero para todas las personas que han intervenido en esta historia, os aseguro que es don Baldomero Blanco y Espinosa del Castillo, director de Promociones

Baldoblanc y agente en España de la compañía Real State International Corporation. ¿Comprendéis ahora? Sí amigos, el de la foto soy yo —declaró, finalmente, Elicio.

—¿Quéééé?! —fue un grito apagado. Una exclamación sorda hecha al unísono. Elicio se estaba divirtiendo.

—Recordáis que Baldo me dio su carné de identidad para que recogiera el paquete de la oficina de correos, pues bien, en el avión de regreso se me ocurrió, ya que me había hecho pasar por Baldo ante los argentinos, seguir haciéndolo para iniciar el negocio que estaba tramando con aquel terrenito y convertirme en nuestro querido y malaventurado amigo durante los siguientes meses.

»Efectivamente, el de la foto no es Baldomero pero, no me negaréis que, para aquellas personas que no le habían conocido, bien podría serlo. Baldo y yo somos poco parecidos, pero compartimos algunos rasgos que han hecho posible la transmutación; ambos tenemos un óvalo facial similar y ambos somos, bueno, él ya no es nada, un poco narizotas. Lo demás no fue difícil en manos de una buena profesional. Pelo cortado, teñido y afeitado simulando la calvicie de nuestro amigo, un mostacho canoso, idéntico al suyo, unas lentillas que oscurecieran mis ojos y, lo que más me costó encontrar, un óptico que fabricase unas gafas de miope, como las del Baldo, pero sin dioptrías. Y ya está. Lo bueno de este país nuestro es que nadie comprueba nada. Acordaos cuando a Miguel le falsificamos una nómina para que el banco le facilitase un crédito personal. Se la tragaron. No sabéis todas las puertas que abre un DNI: el notario, el banquero, el arrendador... sólo quieren un DNI y un domicilio fiscal; se aseguran de que el carné no esté caducado y con que el portador

se parezca al de la foto, basta. Nadie investiga nada.

Las apariencias lo cubren todo.

—Pero... irán a casa de Baldo... —dijo Arcadio.

—Claro. Tal vez ya hayan ido y sepan que la persona que buscan se mató hace seis meses.

—¿Y su familia? —se preocupó Ramiro.

—La familia entenderá que alguien que no era Baldo usurpó su personalidad para cometer una fechoría. Su buen nombre quedará a salvo. Estoy seguro de que nuestro amigo se debe estar desternillando, allá dónde se encuentre.

Ramiro aprobó la traza rindiéndose ante su mérito y no disimuló admiración por el talento del ganador. Los estafados, por ser muchos, tocaban a poco y no morirían del quebranto pero, con su habitual prosopopeya, mostró desacuerdo con la observación de Elicio, aludiendo que, más felonía que chanza pudiera parecerle al muerto la usurpación. Elicio era, lógicamente, de opinión contraria y atendiendo a ello, con la misma pompa, contestó:

—Te daría la razón, amigo mío, si el muerto estuviese vivo y si estando vivo él hubiera hecho yo lo que hice, pero si Baldo me fue útil muerto y tú y yo seguimos pensando que ciertos escrúpulos no son otra cosa que prejuicios y atavismos de aldeano, el buen uso del fallecido no fue felonía si no aprovechamiento. Y buena honra pienso darle por los servicios prestados.

Epílogo

Al casero⁽⁴⁾ del piso de la calle Jorge Juan le fue entregado en efectivo, al ocupar la oficina, el importe de tres mensualidades y un pagaré por el resto del año con vencimiento a los seis meses. “Para que se quede usted tranquilo” le habían dicho. Mucho antes de que el documento venciese él ya sabía que nunca cobraría aquella cantidad.

Marisa y Emilio llegaron a cobrar tres de los seis meses que trabajaron en Promociones Baldoblanc, pero como habían firmado dieciocho letras de cambio, formalmente avaladas por un familiar, ahora estarían pagando durante año y medio la cuota de entrada de una preciosa vivienda que nunca tendrían. A pesar de ello lo peor fue la decepción en sus expectativas, el daño moral que la experiencia les causó, la herida que tuvieron que padecer a lo largo de los años siguientes.

Al buen contable Ruiz, en cuya cabeza, acostumbrada la rigor de la aritmética, no cabía tan estrafalario comportamiento, le atacó una desconfianza enfermiza que arruinó para siempre su habitual buen humor.

Un largo etcétera de quebrantos y secuelas se distribuyó entre el resto de los damnificados, no siendo asunto menor el suicidio de aquel director de sucursal del

(4) Arrendador.

Banco Español de Crédito a la Construcción que, arriesgando lo que no debía, fue la víctima propiciatoria del engaño, aunque no inocente, no pudiendo asumir la trascendencia que para él y su familia tuvo su conducta, acabó con sus males a las tres de la madrugada, saltando al patio interior del edificio desde el octavo piso en el que vivía, habiendo disparado, previamente, sobre su mujer y sus dos hijos.

“Las apariencias, amigos, las apariencias y la ambición. Todos somos reos de sus encantos y de sus miserias. Sólo es preciso liberarse de los atavismos sociales: ética, decoro, honestidad, honradez, decencia, integridad, rectitud... Y en su lugar poner ingenio, talento, determinación y prudencia”. Concluyó Elicio.

Satisfechas las pesquisas de Arcadio y Ramiro, sin fisura visible por la que seguir inquiriendo, ambos hubieron de avenirse a la excelencia de la traza.

A la noche le quedaba mucha vida. El brillante ganador quiso saber quién de sus dos amigos sería el siguiente en exponer su personal experiencia ahora, es decir, aquel día en que acordaron reencontrarse para comprobar quien había sido el triunfador de aquel divertimento propuesto seis meses antes. Arcadio lo hizo:

—Ya sabéis que lo mío es la importación —comenzó diciendo-, pues bien...

FIN