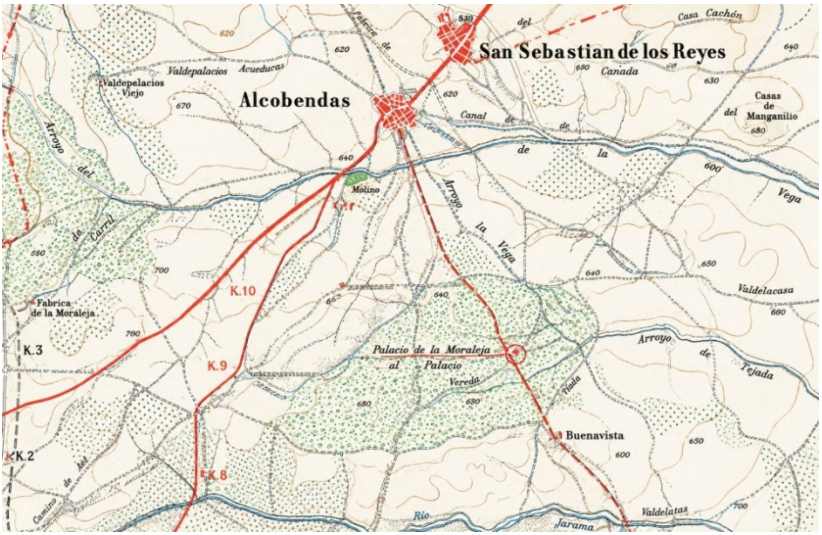
# EL HOMBRE QUE NAVEGABA ENTRE ESPEJISMOS



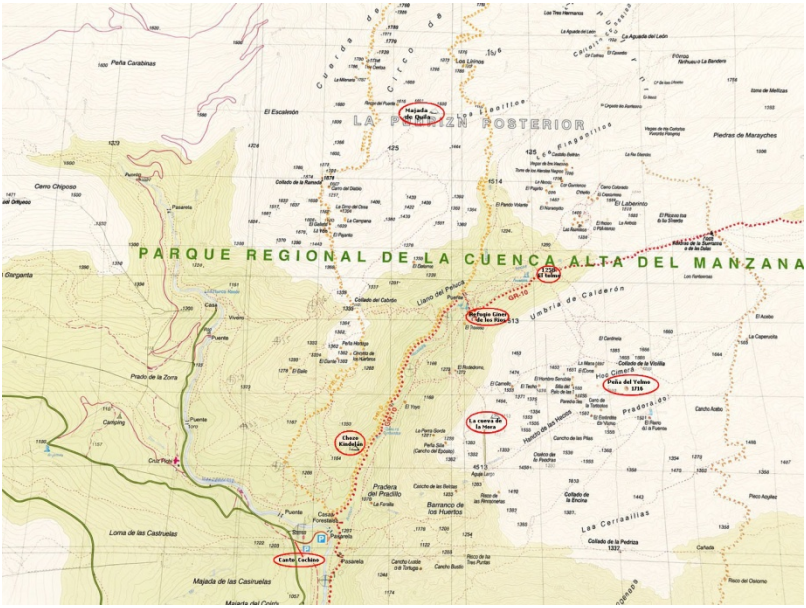
Javier Molinero

Para mis hermanas Teresa Y María Pilar,

y para sus *after egos* Inés y Silvia




Mapa de época con la ubicación del Palacio de La Moraleja




Plano de La Pedriza con indicación de los sitios mencionados en este libro

# ÍNDICE

## Primera Parte


Las ilusiones pueden ser muy poderosas ..... 8

1 Las grandes cosas tienen pequeños comienzos ..... 9

2 No es un problema grave si no lo conviertes en un problema grave ... 15

3 Sólo los soñadores mueven montañas ..... 21

4 La vida es como una caja de bombones,
nunca sabes lo que te va a tocar ..... 25

5 Al fin y al cabo, mañana será otro día ..... 30

6 Hasta el infinito y más allá ..... 35

7 ¿Pero esto qué es? ¿Pero esto qué es? ..... 39

8 No te fíes de las personas que no tienen libros ..... 54


## Segunda Parte


Las causas perdidas son las únicas por las que merece la pena luchar 64

9 Los sueños, sueños son ..... 65

10 Caballeros, no pueden pelear aquí:
¡éste es el Departamento de la Guerra! ..... 66

11 Mantén cerca a tus amigos pero más cerca a tus enemigos ..... 71

12 ¡Pedazo de invento la gaseosa! ..... 75

13 Si te enfocas en lo que pasaste no podrás ver lo que te espera ..... 77

14 Hay tres maneras de hacer las cosas:
la correcta, la incorrecta y la mía ..... 86

## Tercera Parte

**Vamos a necesitar un barco más grande ..... 95**

**15 Siempre se llega a alguna parte si se camina lo bastante ..... 96**

**16 Ahora puedo decirte que tomé la decisión correcta, sin embargo, no hay un día que pase sin arrepentirme de no haber tomado una opción diferente ..... 106**

**17 Nunca dejes que nadie te diga que no puedes hacer algo ..... 111**

**18 Traed madera. ¡Es la guerra! ..... 115**

**19 La destrucción es una forma de creación ..... 128**

**20 El jefe no siempre tiene la razón, pero sigue siendo el jefe ..... 135**

**21 No te comas el mundo, que luego tienes indigestión ..... 138**

**22 Houston, tenemos un problema ..... 145**

**23 No hay peor ciego que el que no quiere ver ..... 150**

**24 Le haré una oferta que no podrá rechazar ..... 156**

**25 Bueno, no estamos en el fin del mundo, pero desde aquí se ve ..... 162**

**26 El verdadero perdedor es aquel que tiene tanto miedo a no ganar que ni siquiera lo intenta ..... 165**

## Cuarta Parte

**Elegí un mal día para dejar de fumar ..... 170**

**27 Todos esos momentos se perderán en el tiempo como lágrimas en la lluvia ..... 171**

**28 No hay dos sin tres ..... 177**

**29 La parte contratante de la primera parte, será considerada como la parte contratante de la primera parte ..... 183**

**30** ¿De qué me suena eso a mí? ..... 190

**31** Sólo hay una persona que puede decidir lo que voy a hacer, ..... y soy yo mismo ..... 223

## Quinta Parte

Cuando huye la suerte, ¿Sabes qué hay que hacer? Sigue nadando, sigue nadando ..... 228

**32** Prefiero ser un optimista loco antes que un pesimista sensato ..... 229

**33** No entiendo, no entiendo… ..... 238

**34** Siempre nos quedará París ..... 245

## Epilogo

Los finales felices son historias sin acabar ..... 255

**Adenda** ..... 259

**Notas** ..... 264

**Fotografias** ..... 279

*A veces para encontrar algo hay que perderse un poco*

(Deliverance, John Boorman)

# PRIMERA PARTE

*Las ilusiones pueden ser muy poderosas*

(Lawrence de Arabia, David Lean)

# 1

*Las grandes cosas tienen pequeños comienzos*

(Prometheus, Ridley Scott)

La habitación tenía una cama plegable. Un crucifijo y una lámina enmarcada de un pálido bodegón colgaban de las paredes para complementar el intento de representación de un dormitorio de la casa. Las mesas y las sillas sugerían que se trataba de una estancia de trabajo en la tercera planta de una vivienda residencial en la calle María de Guzmán de Madrid, donde no estaban autorizadas las oficinas. Sobre la mesa de despacho, un teléfono de dial rotatorio, Heraldo, y una peana conectada a un enchufe eléctrico con un teléfono TMA MoviLine permanentemente operativo. Unos pocos papeles y un bolígrafo Parker completaban los enseres de la mesa. Detrás de ella, acomodado en un sillón de respaldo alto, José Antonio Molero Prada nos observaba con su traje de alpaca gris, camisa blanca impecablemente planchada y corbata de dibujo discreto sobre su vestimenta. Apenas podía distinguirse la mitad superior de su figura, suficiente para destacar su complexión robusta, aunque no gruesa, curtida, cercana a los sesenta años, de cabello gris con una discreta raya y hablar lento y poco profundo.

Molero observaba a sus interlocutores al otro lado del escritorio. A la derecha del grupo, apostado contra la pared del pequeño habitáculo, me debatía entre mirar a quién presidia la reunión o al resto de los participantes. A mi derecha, José Manuel Castillo Morales era el causante de que me encontrara en esa reunión al haberme convencido de que había un gran futuro en la localización por GPS. Más a la derecha, sentado ahora contra la pared lateral, Carlos Molero Cobos, hijo de José

Antonio, participaba en la iniciativa por imposición de su padre ante mis dudas de que pudiera aportar un trabajo significativo.

Con José Antonio Molero nos habíamos reunido en varias ocasiones para exponerle nuestro propósito de iniciar un proyecto empresarial y sondear su participación como socio que aportara el capital para desarrollar el producto y lanzarlo al mercado. El encuentro de ese día serviría para cerrar el acuerdo y empezar los trabajos.

En el rincón esquinado de la habitación, detrás de una pequeña mesa redonda de separación entre Carlos Molero y José Manuel Castillo, se encontraba un oscuro personaje; oscuro por su traje, su pelo, su bigote y las gafas de sol que ocultaban su mirada. Flaco, macilento e inexpresivo, permanecía impasible, sin el menor movimiento muscular, hasta el extremo de hacerme pensar que sesteaba tras la proximidad de la reciente comida.

—Estamos todos, así que podemos empezar —José Antonio dio inició la reunión ante el indisimulado estupor de José Manuel y mío.

—Espera, José Antonio, preséntanos a tu invitado —le interrumpí, movido por el temor a entablar una negociación ante un desconocido.

—Sí —puso cara de sorpresa, como si todos nos conociéramos de antemano—. Martin Moscoso Peláez participará también del acuerdo —todos miramos al mencionado, incapaces de observar algún cambio de expresión en su rostro—. Compartiré mi porcentaje con Carlos y Martín, de este modo se mantiene la equidad del treinta y tres por ciento para las tres partes —matizó al mirar hacia su derecha donde me encontraba yo.

La mención de su participación en la empresa activó el rincón oculto detrás la pequeña mesa redonda. Moscoso sacó una pitillera metálica con los colores de la bandera nacional y un retrato de Franco en el centro. Extrajo un cigarrillo, lo colocó en sus labios y lo prendió con un encendedor a juego con la pitillera. Después de dejar ambos enseres sobre la superficie que tenía delante, hundió su mano derecha en la oscura americana para extraer una pistola H&K USP Compact que depositó junto a los demás objetos.

José Manuel y yo nos quedamos inmóviles, incapaces de apartar la mirada del arma. Por un instante, me sobrevino el recuerdo de la película *El Padrino*, aquellas reuniones de mafiosos con la pistola sobre la mesa, en claro desafío a todos los presentes. Pensé que tanto José Antonio como Carlos iban a sacar también sus pistolas para colocarlas encima de la mesa. En aquel entorno, el gesto admitía dos lecturas: o bien era una señal de paz para demostrar que las cartas estaban sobre la mesa, o por el contrario, un recordatorio implícito de quién ejercía la autoridad.

Los socios tecnológicos habíamos concertado el reparto de las actividades divulgativas: mi labor consistía en instruir sobre los fundamentos teóricos y las propiedades físicas que hacían posible la localización por GPS; José Manuel ahondaba en sus innumerables aplicaciones y en el vasto mercado abierto ante los pioneros dispuestos a explotarlo. Llevaría tiempo comprender las verdaderas expectativas de cada bando. Los socios capitalistas se enfocaban en la localización, en tanto que la parte técnica apuntaba a la navegación; dos conceptos estrechamente vinculados, aunque con desarrollos divergentes.

—Hemos realizado las pruebas suficientes para validar nuestra capacidad de seguir adelante —dije con intención de sonar lo más convincente posible para asegurar esa financiación tan necesaria y urgente.

—Necesitamos un teléfono móvil para estudiar las coberturas y determinar la mejor forma de transmisión de datos —intervino José Manuel con firmeza—. Las pruebas entre teléfonos fijos no son suficientes. La telefonía TMA actualmente no llega a cubrir ni siquiera el área urbana de Madrid. Por eso necesitamos saber cuál es el alcance real y evaluar si debemos implementar algoritmos de corrección de errores, ya que la telefonía analógica, que apenas empieza a expandirse, transmite el sonido tal cual y sufre demasiadas interferencias.

—En una comunicación por voz, si hay interferencias basta con pedir la repetición de la frase —intervine para aclarar la diferencia entre comunicar por voz y trasmitir datos—. Con los datos no hay medias tintas: o llegan limpios o el sistema se cae. De ahí la necesidad de los algoritmos de corrección. Por otra parte, es indispensable contar con un

receptor GPS para evaluar la cobertura. Actualmente con solo ocho satélites en órbita ver tres o más simultáneamente desde Madrid es casi un milagro. Tenemos demasiadas zonas de sombra y necesitamos mapear los momentos exactos de señal para programar nuestros estudios y demostraciones.

—¿Venden GPS? —adelantó Carlos la pregunta que creía de interés para su padre, pero que este, seguro, no se atrevería a plantear.

—En este momento solo hay unos pocos fabricantes americanos enfocados en el sector militar y en la agricultura de precisión, junto a algunas marcas japonesas orientadas a la navegación marítima. Por el contrario, la escasez de satélites en órbita mantiene el mercado de usuarios al mínimo —argumenté—. Casi toda la constelación actual está posicionada para dar cobertura a Oriente Próximo. Precisamente, la guerra del Golfo, del año pasado en Kuwait, sirvió de campo de experimentación para las tropas americanas. ¿Os acordáis del piloto americano derribado el año pasado? —añadí para ganar terreno—. Mandó las coordenadas de su posición por radio, al tiempo que el GPS marcaba otras alterada por el propio Pentágono, los iraquíes fueron a buscarlo al punto equivocado, mientras que las fuerzas especiales, dotadas con el código de encriptación militar, sabían exactamente dónde estaba y lo rescataron. Así funciona esto: sin el código correcto, la localización es una trampa.

—¿Sucedió así? —por un momento Moscoso pareció resucitar. Se giró y me clavó la mirada a través de sus cristales oscuros.

—El GPS nació para el uso militar de los americanos, no para uso civil. Al tratarse de una señal de radio emitida desde el espacio, cualquiera con el receptor adecuado puede capturarla. Por ese motivo, el Pentágono introdujo un error voluntario en la señal abierta. Ese margen de desviación es actualmente de unos veinte metros. Es suficiente para navegar por las avenidas de Madrid, pero si nos adentramos en barrios de calles estrechas, el sistema puede ubicar el coche en una vía contigua. De ahí la urgencia de nuestros algoritmos de corrección.

Moscoso recuperó su posición estática para meditar la respuesta. José Antonio Molero tomó la palabra.

—Creo que nuestra prioridad debe ser patentar el GPS antes de que lo hagan otros.

Uno de los principales negocios de la empresa de Molero consistía en ilustrar los planos de las patentes para una de las firmas de propiedad industrial más importantes de España, de ahí su obsesión con el registro.

—¿Cómo vamos a patentar el GPS? Los americanos ya lo habrán hecho —objeté.

Me parecía imposible que los verdaderos artífices del sistema hubieran pasado por alto la protección de su invención a nivel mundial.

—Hay que averiguar qué se puede patentar. Voy a organizar una reunión con una agencia de la propiedad industrial para que nos aclare exactamente qué se puede hacer —insistía José Antonio Molero, en un intento de mantener el control de la situación—. De ese modo tendremos la seguridad de que nuestro trabajo servirá para algo. Imaginad que avanzamos en el desarrollo y, un buen día, nos frenan la investigación porque otra empresa posee la patente. Nos exigirían una fortuna en *royalties* o, peor todavía, nos vetarían la continuidad del proyecto.

—De acuerdo, pero mientras se tramita la patente no podemos detenernos; tenemos que seguir adelante si queremos ser los primeros en España en comercializar el producto. Para eso necesitamos un teléfono móvil y adquirir un GPS —José Manuel intentó reconducir al motivo del encuentro ante el temor de que el requisito de la patente paralizara la inversión y el avance de nuestro trabajo.

—¿Podemos usar tu móvil unos días para hacer las pruebas? —vi en esa opción una salida rápida ante su negativa a facilitarnos un terminal sujeto a una tarifa tan cara.

—Lo necesito para mi trabajo. Podéis venir aquí a hacer las pruebas.

La reunión terminó sin avances, al igual que las anteriores que habíamos tenido con los Molero. Seguían sin poner un solo duro y el único logro fue la autorización para ir un fin de semana a su oficina; todo para usar aquel teléfono móvil conectado de forma permanente a la peana, justo detrás del escritorio donde se sentaba José Antonio.

# 2

*No es un problema grave*
*si no lo conviertes en un problema grave*

(Abierto hasta el amanecer, Robert Rodríguez)

José Antonio Molero Prada era capitán del ejército de tierra cuando lo destinaron al Servicio Cartográfico del Ejército. Su misión consistía en dirigir un equipo de dibujantes encargados de elaborar los mapas para el ejército español. Tenía bajo su mando a un puñado de hábiles reclutas sin ninguna presión por terminar el trabajo en un plazo determinado, por eso el ambiente era apacible y distendido.

Al amparo de tales recursos, el capitán Molero comenzó a ofrecer servicios de delineación a empresas externas que carecían de la capacidad necesaria para entregar sus proyectos a tiempo. En esos casos, Molero sí podía asegurar los plazos de entrega mediante la ralentización, o incluso la parálisis, de las tareas del Servicio, o bien solicitar más personal como refuerzo para realizarlos. Los soldados de reemplazo con habilidades de dibujo eran recurso humano gratuito para él, y los resultados de sus trabajos le reportaban un buen sobresueldo para complementar su paga en el ejército.

Molero pudo pasar a la reserva antes de la edad reglamentaria con el grado de comandante y una asignación digna, aunque insuficiente sin el ingreso extra por los trabajos externos. Por eso, decidió mantener el servicio a sus antiguos clientes con la ayuda de los mismos jóvenes quienes, al licenciarse del servicio militar, agradecían la oportunidad de realizar tareas desde casa para redondear sus ingresos. Todos ganaban,

no había necesidad de legitimar las transacciones económicas para que los ingresos fueran más sustanciosos.

El contacto con las empresas a las que prestaba servicios de delineación, pronto derivó en peticiones de personal para cubrir bajas imprevistas o absorber picos de trabajo. En otras palabras, ante la creciente demanda de personal eventual, Molero no dudó en aprovechar su red de exreclutas para la fundación de lo que, en la práctica, y al margen de la legalidad de la época, funcionaba como una primitiva empresa de trabajo temporal. Así nació Temposet S.L., con sede en un piso alquilado muy cercano a su domicilio de la calle Santa Engracia donde tenía adjudicada su vivienda militar.

Uno de los clientes de Molero era Unzueta Patentes y Marcas S.A., importante agencia con sede central en Madrid y delegaciones en las principales ciudades españolas, así como en numerosos países de América y Asia. Sus oficinas se ubicaban en el tramo norte de la calle Arturo Soria, donde ocupaba los bajos de una moderna torre de viviendas cercana a la M-30. La entrada daba paso a una amplia sala de visitas dividida en varios reservados, todos ellos amueblados con lujosos sofás de piel y rodeados de numerosas vitrinas donde se exhibían maquetas de ingeniosos inventos, capaces de hacer las delicias del juego de cualquier niño. José Antonio se movía por allí como en su propia casa, gracias a la familiaridad nacida del trato habitual con quienes le encomendaban los trabajos. José Manuel y yo recorríamos las vitrinas, fascinados por la perfección de aquellas maquetas cuyo nivel de detalle invitaba a imaginar el correcto funcionamiento de los futuros inventos.

Pasadas más de media hora de espera, apareció Ramón Garcés con la mano tendida hacia Molero en un saludo complaciente.

—Ramón, te presento a los señores Francisco Clemente y José Manuel Castillo; quieren patentar una invención y necesitan la ayuda de Unzueta —Molero abordó el asunto sin rodeos, con la omisión de cualquier interés personal en la creación.

—Encantado. Sentaos y contadme.

—Ramón —entré en materia sin más rodeos—, hemos desarrollado un artilugio basado en GPS para la localización y el seguimiento de bienes móviles, desde vehículos hasta objetos cotidianos. Queremos proteger la invención, aunque ignoramos hasta dónde podemos llegar. No sabemos si podemos patentar el sistema GPS en sí, el aparato, la aplicación o sus utilidades específicas. Tampoco tenemos claro cómo debemos proceder.

—Mirad —Garcés trató de disimular su ignorancia sobre lo que se hablaba. Aunque era técnico especializado en propiedad industrial, daba la impresión de no haber oído hablar del GPS en su vida—. Trabajamos de la siguiente manera: primero hacemos una investigación para ver el estado de la técnica y buscar las patentes relacionadas con el objeto de la invención, tanto en España como en el resto del mundo. Con ello veremos si es patentable, qué objeciones presentará el examinador y en qué países no encontraremos oposición. Posteriormente tendréis una entrevista con nuestros técnicos para el traslado de los detalles de la invención, de modo que podamos redactar la solicitud de patente o de modelo de utilidad. Ante la posible existencia de una patente similar, podemos presentar una variante técnica que proporcione una nueva utilidad.

—¿Cuánto tiempo puede llevar ese proceso? —me alarmó que la burocracia retrasara un desarrollo concebido para ser agil, necesitábamos salir al mercado antes que la competencia.

Había sondeado el mercado internacional en busca de fabricantes y productos, con el interés centrado en España. Necesitaba trazar una radiografía del sector local: desentrañar qué firmas competían en la vanguardia de la tecnología GPS, quiénes distribuían dispositivos extranjeros y qué proyectos nativos comenzaban a germinar. En mi mapa ya figuraban dos distribuidores de fabricantes americanos: uno volcado en la precisión cartográfica y otro, en los navegadores aéreos. En el área de desarrollo, dos compañías operaban a un nivel puramente teórico. El diagnóstico se cerraba con tres firmas emergentes que apenas asomaban la cabeza en el mismo nicho de mercado que pretendíamos conquistar. Por eso urgía pisar el acelerador. Debíamos ganar la carrera a esas tres

rivales declaradas y anticiparnos a cualquier otra que todavía acechara en la sombra.

—El estado de la técnica lo tenemos que pedir a la Oficina de Patentes y Marcas —continuó Garcés—. Suelen tardar un mes. A partir de ese momento iniciaremos el trabajo con vosotros y ya depende del ritmo que le demos. Calcula otros dos o tres meses más…

—A partir de ahí ¿cuánto tiempo tarda la Oficina de Patentes en otorgarla?

—Eso es otra historia. El proceso nacional puede llevar entre uno y dos años, y si damos el salto internacional, el plazo se alarga según los países donde queramos entrar.

—No podemos esperar tanto tiempo —me desesperé.

—Naturalmente, la burocracia va a su propio ritmo. Por eso el tiempo que tarda la Oficina de Patentes en dar un resultado no es el problema. Desde el momento en que se presenta la solicitud, ya tenemos una protección provisional y prioridad legal frente a cualquiera.

—Pese a todo, es mucho tiempo. Tenemos que agilizarlo de alguna manera —Garcés debió de ver el desánimo en mi mirada, porque de inmediato me ofreció una alternativa que me devolvió la ilusión.

—Podéis avanzar con el estudio de una patente genérica —sugirió Garcés—. Os daré una copia de una invención similar: el diseño de un vehículo propulsado por agua. Os servirá de referencia para ver cómo se estructura una solicitud. En paralelo, pediremos el informe sobre el estado de la técnica y analizaremos la respuesta de la Oficina de Patentes.

—Es buena idea. Me quedo a recoger la copia y de paso hablo con administración, porque estos señores tienen un poco de prisa y se tienen que marchar —Molero nos despidió con una elegancia cercana a lo descarado. Era evidente que buscaba quedarse a solas para negociar lo suyo: quería tantear si el coste de nuestra patente podía permutarse por otros trabajos que tenía pendiente realizar con ellos.

El silencio se instaló entre nosotros cuando que salimos de Unzueta, hasta regresar al coche de José Manuel, el mismo en el que habíamos compartido el viaje de ida. Antes de girar la llave en el contacto, se cruzaron nuestras miradas para descubrir el reflejo del mismo asombro. Finalmente, rompí el hielo que aquella entrevista había dejado suspendido a nuestro alrededor.

—Vamos por mal camino. Esta patente solo va a distraernos. Retrasará la financiación hasta que presentemos la maldita solicitud.

—En ese caso, tenemos que acelerar el ritmo —respondió José Manuel—. Nos encargaremos nosotros mismos de redactar la solicitud. Por lo demás, le tomaremos la palabra a Molero: usaremos su teléfono para las pruebas hasta que se digne a comprarnos uno.

—No veo cómo redactar la solicitud. No sabemos qué es patentable ni cómo se tramita. Jamás he visto un documento así. Imagino que tendrá un formato tan rígido que, ante el menor error, nos lo echarán abajo.

—Podemos tomar como modelo el ejemplo que nos dará Garcés.

—¿Y si planteamos algo más conservador? —añadí—. Por ejemplo, en lugar de registrar el GPS completo, cuya viabilidad considero imposible, podríamos proteger un sistema de control de flotas de vehículos basado en esa tecnología.

—Sí, pero hay que redactarlo de forma tan genérica que funcione como un paraguas para protegernos —advirtió José Manuel—. Debe cubrir cualquier variante que se nos ocurra hoy o en los próximos años.

—Déjame a mí este tema. En cuanto Garcés nos entregue el estado de la técnica, ajustaré el texto y se lo devolveré para su visto bueno y su registro inmediato.

—A trabajar.

La llamada de Molero llegó al día siguiente para decirnos que ya tenía el ejemplo de solicitud de patente que Garcés le había remitido. José Manuel aprovechó la oportunidad para anunciarle que nos gustaría ir el

sábado por la mañana para hacer pruebas con su teléfono. Era viernes, disponíamos de la tarde entera para preparar los pertrechos antes de poner rumbo a la calle María de Guzmán.

Temposet abría los sábados por la mañana. No se puede decir que hubiera actividad laboral ese día porque, a decir verdad, nunca habíamos visto a nadie en esa oficina, si exceptuamos a los Molero. También es cierto que siempre habíamos ido allí fuera del horario comercial. Aquella iba a ser nuestra primera visita en plena jornada de trabajo formal

Hasta ese momento, todas las pruebas se habían limitado a dos terminales fijos conectados a dos ordenadores mediante un módem. En 1991, tener un ordenador en casa era una rareza, su precio era prohibitivo frente al humilde salario medio de la época. José Manuel y yo trabajábamos en Cemtsa, una firma tecnológica; disponíamos de ordenador y teléfono en nuestros escritorios corporativos. Por si fuera poco, nos habíamos ingeniado para conseguir un par de módems de la compañía. Aquello nos permitía aventurarnos a experimentar entre nuestros puestos cada tarde, justo cuando el eco de los compañeros se desvanecía.

A fin de cuentas, aquellos ensayos furtivos también terminaban nutriendo nuestra labor diaria en la empresa.

# 3

*Sólo los soñadores mueven montañas*

(Fitzcarraldo, Werner Herzog)

Francisco Clemente Bernal y José Manuel Castillo Morales habían estudiado ingeniería electrónica en la misma escuela de Madrid. Si bien, por su diferencia de edad, Francisco iba unos pocos cursos por delante de José Manuel. Coincidían a menudo por los pasillos y sobre todo en el bar. Ambos compartían la misma altura, talla media española, delgadez propia de estudiantes lejos de su casa y con escaso peculio, vestimenta un poco desgastada y con alguna mancha que denotaba que vivían de alquiler. Ambos eran rubios, si bien Castillo lo era completamente y con el pelo rizado, mientras que Clemente tiraba a más oscuro, con pelo liso y raya ladeada. La mayor diferencia radicaba en las gafas metálicas de Clemente que le cubrían más de media cara según la moda de la época. En definitiva, no parecían gemelos ni hermanos, aunque sus caracteres y desempeño eran similares. Esas características que los asemejaban distinguiéndolos del resto de los alumnos, fueron la causa de que ambos se fijaran el uno en el otro cada vez que se cruzaban por las estancias de la escuela.

El azar hizo que se encontraran en la misma empresa y fueran destinados a los mismos proyectos, lo que reforzó la relación entre los dos antiguos compañeros de estudios.

Clemente había sido contratado para diseñar computadores de vuelo para proyectos internacionales. Su formación académica carecía de enseñanzas sobre los altos requisitos de la aviónica. No tardó mucho en ponerse al día mediante cursos y lecturas especializadas. De este modo,

cuando fue contratado Castillo, nombraron a Clemente como su tutor para introducirle en estas técnicas. Juntos formaban un equipo especializado que encajaba perfectamente tanto a nivel técnico como en sus relaciones personales.

En 1988, ambos comenzaron a trabajar en el proyecto del avión europeo Eurofighter. Una vez definidas las prestaciones de la aeronave y finalizado el diseño conceptual de los sistemas, se inició el diseño de alto nivel de cada subsistema delimitado, en este caso, por los ordenadores de a bordo. El consorcio europeo había tomado la decisión de invitar a presentar oferta para cada uno de los ordenadores, proceso en el cual se tenía que entrar en el detalle del diseño de alto nivel.

Clemente y Castillo participaron en las ofertas de más de dieciséis ordenadores del avión. En la siguiente fase, asumieron el diseño de detalle de los doce equipos adjudicados a su empresa, que formaba parte de diversos consorcios internacionales. Uno de esos equipos no era un ordenador como tal, sino un receptor GPS que cumplía los más estrictos requisitos militares de precisión. La participación en el diseño de este receptor significó, en primer lugar, el estudio del funcionamiento del GPS, hasta ese momento totalmente desconocido para ellos y, después, el descubrimiento de las infinitas posibilidades de la geolocalización para la ciudadanía.

En 1990 Castillo empezó a sondear a Clemente ante la perspectiva de iniciar juntos el desarrollo de un equipo de localización por GPS, al margen de la compañía en la cual trabajaban. Clemente consideró ético plantear a Cemtsa la viabilidad de una nueva línea de productos en la que el GPS fuera el elemento central. La idea fue desechada debido a que, en esos momentos, la estrategia de crecimiento de la empresa pasaba por la introducción plena en la aviónica.

—Si tu temor es conseguir el dinero para el desarrollo —le insistió Castillo a Clemente—, tengo un inversor dispuesto a aportar todo el capital necesario.

—¿Y qué pide a cambio?

—Entrar en sociedad. Podemos reunirnos con él, sin compromiso, para sondear las condiciones.

Así fue como coincidieron en una comida José Antonio Molero Prada, Francisco Clemente Bernal y José Manuel Castillo Morales para acordar reunirse de nuevo en la oficina de Molero con el fin de avanzar en un acuerdo que, inicialmente, consistiría en una sociedad a partes iguales entre los tres.

Simón Clemente, padre de Francisco, había fundado en Zaragoza una empresa de mantenimiento de ascensores junto a unos compañeros del servicio militar. Un tiempo después del abandono de los socios, el negocio acabó reconvertido en «Ascensores Clemente» con un relativo éxito de ventas en la población. Los años sesenta del siglo XX representaron un avance técnico en la industria del ascensor. La incorporación de los transistores, y su electrónica asociada, abarataba costes, mejoraba las prestaciones y la fiabilidad gracias a la sustitución del armario de maniobras, basado en relés y contactores electromecánicos, por tarjetas electrónicas de menor volumen y precio. Simón tuvo que reciclarse y aprender nociones de electrónica para mantener la competitividad de su empresa. Así mismo, también tuvo la visión de percatarse del nacimiento del mercado de la televisión y de la facilidad del montaje de receptores de válvulas dentro de cajones de madera; al fin y al cabo, eran cajones un poco más pequeños respecto a los destinados a los ascensores. Creó una nueva industria paralela a Ascensores Clemente, dedicada a la fabricación de radios y televisores, aunque la competencia de las marcas internacionales redujo su expansión únicamente al mercado local. En este ambiente se crio Francisco, en un entorno que favoreció su afición por la electrónica y sus posteriores estudios.

Simón albergaba la ilusión de la herencia de sus negocios por parte de Francisco una vez terminada la carrera, o al menos de la empresa de radios y televisores. Sin embargo, sus planes sucumbieron ante el devenir de los acontecimientos, marcados por la crisis financiera de los años setenta. Ante la incertidumbre, ambos consideraron preferible la

incorporación de Francisco a una empresa más consolidada. Él hubiera preferido trabajar con su padre y aportar sus conocimientos en nuevas tecnologías para crear televisores más modernos, capaces de competir con marcas extranjeras, pero ya por aquellas fechas se comenzaba a intuir el inminente dominio del mercado por parte de unas pocas marcas internacionales, lo cual condenaba a la desaparición a todas las empresas nacionales.

José Manuel Castillo Morales era oriundo de Villa del Rio, en la provincia de Córdoba. Ocupaba el lugar intermedio entre Pablo y Adela, hermanos decisivos en su futuro. Su padre trabajaba de encargado en una cooperativa olivarera. Rechazaba la idea de una continuidad de su actividad profesional por parte de sus hijos, por lo que procuró para ellos la mejor formación, primero en calidad de internos en un colegio dominico de Córdoba y, posteriormente, en la Escuela de Ingeniería.

Dos años mayor que José Manuel, Pablo se adelantó a Madrid para abrirle camino y suavizar la transición a su nueva vida universitaria. También concluyó la carrera antes y no tardó en ingresar como ingeniero informático en las filas de IBM. Al terminar José Manuel sus estudios, continuaban los efectos de la crisis global, un fenómeno de gran influencia en los primeros años de la democracia en España. Debido a esta situación, el joven no logró seguir los pasos de su hermano y se vio obligado a conformarse con un primer trabajo en una empresa de menor solera, la cual a la larga le catapultaría más lejos.

José Manuel terminó por conseguir un contrato en la misma empresa donde Francisco se había colocado dos años antes. Allí, al compartir pasillos y proyectos, no tardarían en descubrir muy pronto su perfecta complementación.

# 4

*La vida es como una caja de bombones,*
*nunca sabes lo que te va a tocar*

(Forrest Gump, Robert Zemeckis)

Aquel sábado 25 de abril irrumpimos en la calle María de Guzmán cargados de bultos, como si estuviéramos en plena mudanza. En Temposet solo había un ordenador personal y necesitábamos tener dos, uno para cada extremo de la prueba. Para la comunicación contábamos por un lado con el teléfono móvil de José Antonio y, por el otro, con una línea fija. Habíamos llevado el equipo de José Manuel, ya configurado a la perfección, los dos módems habituales en las pruebas dentro de la empresa donde trabajábamos, y un sinfín de disquetes con software, tanto comercial como propio, listo para adaptar el ordenador de Temposet a nuestro gusto.

Un escollo imprevisto aguardaba en el acoplamiento del teléfono móvil de José Antonio con nuestro módem. Estábamos conectando los aparatos cuando descubrimos que aquel terminal carecía de puerto para accesorios externos y, mucho menos, de una vía para inyectar una señal digital. Frustrados por lo que parecía una pérdida de tiempo, solo pensábamos en recoger el material y marcharnos cuando, en el último momento, surgió una idea nacida de ese ingenio que la escasez de recursos imponía a la tecnología española.

—A ver, la telefonía móvil es analógica —expliqué, con los ojos iluminados por la idea—. Podemos acoplar el sonido del altavoz del módem directamente al micrófono del teléfono. De este modo evitamos

el envío de la señal digital y su posterior conversión analógica por parte del terminal.

—No sé si funcionará. Tendremos que permanecer en absoluto silencio para no aportar ruido ambiental que genere errores en la recepción.

—Probemos. No tenemos otra opción —dije, aunque para mis adentros estaba a punto de añadir: «más allá de marcharnos con la derrota grabada a fuego y la cabeza agachada».

Dos horas más tarde lo teníamos todo dispuesto. En absoluto silencio y con la puerta cerrada, procedimos al primer envío de la secuencia programada por José Manuel en su ordenador, un código habitual de test en los ensayos previos dentro de nuestra oficina. Menos de la mitad de las ráfagas llegaron correctamente. Achacamos los fallos a la introducción de ruido por el acoplamiento acústico. Ese pequeño revés nos dio una idea: si enviábamos la misma señal tres veces seguidas, al menos una llegaría intacta. Así fue como implementamos un protocolo de corrección de errores un tanto rudimentario, que funcionaba y servía de base para el diseño de un algoritmo más profesional en el futuro.

Para demostrar a nuestros socios la solidez del desarrollo, el último paso consistió en realizar una prueba entre dos líneas fijas situadas en despachos distintos. Como ya teníamos comprobado, en ese escenario la secuencia de test siempre se recibía limpia, sin necesidad del triple envío. Al ver el resultado, tanto José Antonio como su hijo Carlos comprendieron nuestros motivos para exigir una línea en condiciones. Necesitábamos un teléfono con interfaz digital. Los únicos modelos que conocíamos disponibles en el mercado eran de las marcas NEC o Motorola, una opción que disparaba el coste por minuto de comunicación debido a la falta de subvenciones por parte de Telefónica.

—Los únicos terminales que garantizan una mayor duración de la batería y una mejor cobertura son el Nokia Talkman 620 y el TMA-450. Ambos son auténticos *zapatófonos*[1], grandes y pesados debido a su batería externa. Si queremos hacer demostraciones sin fallos, debemos contar con el mejor material.

Mencionar los *zapatófonos* enfrió de golpe el entusiasmo adquirido por los socios después del éxito de la prueba. Estoy seguro de su cálculo instantáneo sobre el elevado precio de aquellos terminales en comparación con el liviano MoviLine, el cual descansaba sobre la mesa de José Antonio. Mi comentario en torno a la mayor autonomía de las baterías se tradujo de inmediato en sus mentes en la abultada factura telefónica de cada mes.

A comienzos de 1992, la telefonía móvil en España estaba escasamente desarrollada. En realidad se trataba de radioteléfonos con comunicación analógica modulada en amplitud, como las emisoras de radio AM. Por ello, cualquier receptor de radio sintonizado en un canal de telefonía tenía la capacidad de escuchar la conversación. El servicio suministrado por Telefónica, unía al alto coste de los terminales el de las propias comunicaciones. Esta situación impulsó a la compañía a lanzar comercialmente la marca MoviLine, con el fin de distribuir terminales más asequibles para estimular al uso del servicio. Con todo, pocas personas lo utilizaban, apenas ejecutivos y algunos empleados que pasaban mucho tiempo fuera de las oficinas. Los teléfonos móviles eran cada vez más pequeños, pero la contrapartida radicaba en la escasa autonomía de sus baterías. Por eso, José Antonio lo mantenía siempre conectado a la base de carga cuando estaba en la oficina. Los *zapatófonos* raramente se veían por la calle, se utilizaban principalmente en el interior de los vehículos y se trasportaban a mano al dejarlos aparcados. A su elevado coste se sumaban un peso excesivo y una estética tosca que atraía todas las miradas, razones por las cuales estos aparatos terminaron por desaparecer de las calles.

—No he querido interrumpir vuestras pruebas de esta mañana, pero ya tengo la respuesta de Unzueta sobre el estado de la técnica del GPS.

—Buena noticia. ¿Qué dice?

—En resumen, la patente es viable. Os paso el informe y hablamos la semana entrante cuando lo hayáis analizado.

Me resultaba imposible esperar hasta nuestro encuentro de la semana siguiente. Con el informe en la mano y el ejemplo facilitado por Garcés, pasé todo el fin de semana centrado en la redacción de la solicitud de patente; mi objetivo era que Unzueta registrara el documento en los próximos días. No habría tenido inconveniente en asumir el trámite yo mismo ante una eventual necesidad. José Manuel y yo ya habíamos comprometido demasiado dinero propio; ahora le tocaba el turno a Molero, y la minuta de Unzueta marcaba el momento exacto para su primera inversión.

A última hora del domingo acudí a la oficina de María de Guzmán para dejar en el buzón de Temposet un sobre con un disquete que contenía mi redacción de la patente. Tenía el texto completo en el formato adecuado para la solicitud, con sus reivindicaciones y los preceptivos dibujos en forma de diagrama de bloques, una disposición pensada para obtener la máxima cobertura ante cualquier variante posible. También incluía una nota manuscrita con la petición expresa a Molero de la entrega del disquete a Unzueta el lunes por la mañana, sin perder más tiempo.

A pesar de nuestra urgencia, Unzueta tardó una semana en devolvernos la solicitud corregida, un borrador en el cual figuraban como cotitulares Temposet S.L., José Manuel y yo. Para mi sorpresa, José Antonio y Carlos Molero figuraban también en calidad de inventores junto a nosotros. Eso no me sentó nada bien; los Molero no habían aportado absolutamente nada al proyecto, ni siquiera el dinero que esperábamos. Su inclusión como inventores me pareció un burdo intento de adjudicarse derechos sobre la patente, con la clara intención de asegurarse ingresos futuros.

—¿Has visto la osadía de nuestros socios capitalistas? —me apresuré a comentar a José Manuel con cierto tono de amargura.

—Mucha cara.

—Cara y cruz. Aun no tenemos formalizada la sociedad y ya están tomando posiciones.

—Tendremos que espabilarnos con ellos en el futuro —sentenció José Manuel, partícipe de mi misma inquietud.

—Nuestra mejor opción es contraatacar con otras patentes al margen de ellos. Ahora ya sabemos cómo presentarlas y el bajo coste de hacerlo directamente, sin la intervención de una agencia representante.

La solicitud titulada *Sistema de control de flotas de vehículos mediante posicionamiento GPS diferencial* fue nuestra primera patente, pronto se sumarían tres más. En estos nuevos registros, solo figuraríamos como titulares e inventores nosotros dos. Los Molero nunca descubrieron la existencia de aquellas patentes.

# 5

*Al fin y al cabo, mañana será otro día*

(Lo que el viento se llevó,
Victor Fleming, George Cukor,
Sam Wood)

Recibí la llamada de José Antonio durante mi jornada laboral.

—Me acaba de enviar Unzueta la presentación de nuestra patente.

—Cómo te la ha mandado ¿En papel?

—Sí, en papel. Viene con los sellos oficiales y la hora de presentación estampada.

—¿La tienes en la oficina? —le pregunté.

—Sí, claro, la tengo aquí, sobre mi mesa.

—Voy ahora mismo para allá.

Sin perder un instante, salí del trabajo a media mañana rumbo a la calle María de Guzmán. Mi propósito consistía en apoderarme del documento original para custodiarlo personalmente. Tenía la convicción de que el poseedor de ese papel tendría ventaja en cualquier disputa posterior sobre la patente.

—Aquí la tienes. He hecho fotocopias para vosotros —dijo Molero mientras me enseñaba el original sobre su escritorio junto a una pequeña pila de copias.

Tomé el original para pasar lentamente las hojas y verificar la fidelidad del texto que había redactado. Comprobé el número de solicitud, la fecha y hora de presentación: el lunes 8 de junio de 1992 a las 10:33 h. Al menos en eso, Unzueta había cumplido. Le había llevado menos de una semana preparar la documentación y la había registrado a primera hora del lunes siguiente. Bien.

—Deja que conserve el original —le pedí a Molero—. Hemos organizado el archivo de la futura empresa y este será el primer documento en formar parte de él.

—Bien, llévatelo —José Antonio no opuso resistencia a mi petición, un gesto por el cual deduje que poseer el papel original no otorgaba ningún privilegio sobre la patente.

Se oía una conversación telefónica en otra habitación. Me pareció reconocer la voz del rey Juan Carlos I.

—¿Esa voz es la del rey? —señalé con la mano hacia el lugar de donde provenía el sonido.

—Eso parece.

—¿Está aquí o estáis hablado con él?

—Es cosa de Miguel, habrá captado alguna comunicación suya —señaló con su mirada hacia el exterior del despacho donde se encontraba Miguel.

Parecía invitarme a pasar al despacho desde donde se oían las voces. No tuve el menor reparo en acudir allí, completamente entregado a la curiosidad.

Miguel Salido ocupaba una pequeña habitación contigua a la cocina, un espacio mantenido inalterado a pesar del desuso. Por su tamaño reducido, el despacho ocupaba lo que debió de ser el cuarto del servicio, apenas dejaba sitio para la mesa y una silla al lado de la ventana, orientada al patio interior.

Miguel Salido era algo más joven que yo, cercano a la treintena, estilizado y vestido a la moda del momento con pantalones vaqueros y camisa de cuadros. Sobre su mesa había un aparato electrónico algo voluminoso, del cual salía el diálogo. Conectada a él, una grabadora registraba la conversación surgida del altavoz. Entre el escritorio y la pared quedaba un pequeño espacio donde me acomodé frente a Miguel y permanecí en silencio, atento al eco de las voces. No cabía duda de que era el rey, aunque no pude identificar al otro interlocutor. El diálogo parecía ser distendido, sin ningún matiz institucional.

—Hola, soy Francisco —me identifiqué al cortarse la conversación.

—Ya te conozco. El señor Molero me ha comentado que trabajas para él —su respuesta me descolocó. ¿Qué era eso de «trabajabar para él»? Se suponía que éramos socios. Tendría que aclarar el comentario después de discutirlo con José Manuel. En esa oficina parecía evidente el conocimiento general sobre el motivo de nuestra presencia allí.

—No trabajo para él —aclaré—, en realidad hemos empezado un negocio juntos.

—Ya —parecía dudar de mi explicación, como si supiera más de lo que admitía.

—¿Qué tipo de aparato es ese? ¿Es un receptor multibanda? —pregunté al tiempo que señalaba con la mano el lugar de donde había salido la voz.

—Sí. Es un receptor de radio multibanda. Lo compré como un juguete porque se puede sintonizar cualquier comunicación: desde las radios de los taxis hasta las de la policía, las emisoras comerciales, la televisión y los teléfonos móviles.

—¿Eso que estábamos escuchando era el teléfono del rey?

—Sí, he tenido la suerte de captarlo. Cuando sintonizas un canal no sabes quién está al otro lado. Al haber tan pocos teléfonos móviles, es muy probable captar la conversación de alguien importante. El otro día escuché un diálogo muy interesante entre Felipe González y Alfonso Guerra.

—¿Y lo grabaste?

—Sí, claro. Me gusta conservar los mejores fragmentos de las comunicaciones.

—Debes tener una buena colección de cintas.

—Puede parecer eso, pero no tengo tantas. La mayoría son conversaciones sin interés, de padres con hijos o de personas que hablan entre sí: si van a venir a comer, si irán al gimnasio… Nada digno de conservar porque tampoco se identifica a los interlocutores.

En medio de esta conversación, con tintes de amistad inexistente, presupuesta por el vínculo de ambos con las actividades de Molero, percibí el cajón lateral de su escritorio ligeramente abierto. El escaso espacio disponible entre el mueble y la pared me obligaba a permanecer de pie, con una leve inclinación hacia adelante. Esta postura facilitaba la visión del receptor de radio y, un poco más allá, del compartimento semiabierto en cuyo interior asomaba la culata de una pistola. «Qué casualidad —pensé—, en esta oficina parece que todo el mundo tiene una pistola sobre la mesa o dentro de ella. Claro, no me sorprende, hay muchos militares y exmilitares». En ese caso, ¿Miguel Salido era militar? No constaba que hiciera trabajo alguno para Molero, y la permisibilidad de estar allí escuchando con su juguete parecía un poco extraña. «Otra cosa más para comentar con José Manuel».

—…con este conmutador selecciono la banda y con este botón sintonizo la frecuencia… —mi interés por los artilugios electrónicos debió de haberme impulsado a preguntar a Miguel sobre el funcionamiento de la radio, aunque ya no recordaba la pregunta exacta entre tantas dudas y pensamientos.

—¡Francisco, ven! Estoy hablando con Moscoso —nos interrumpió la voz de José Antonio desde su despacho.

Ahora que lo oía desde el cubículo de Miguel Salido, me percataba de un hecho curioso: en cada una de mis visitas a esa oficina, José Antonio nunca se había movido de detrás de su escritorio. Por cortesía se levantaba a saludarme, aunque jamás se alejaba de su sitio. Parecía

evidente el uso del mueble como parapeto para ejercer cierta autoridad frente a Cándida Ibáñez, la supuesta secretaria, Miguel Salido y su hijo Carlos. Ese era todo el capital humano que alcanzaba a reconocer en Temposet.

Al entrar en su despacho, me tendió el auricular del teléfono para que lo tomara. El alto coste de las tarifas móviles provocaba un uso muy limitado de esta tecnología; la mayoría prefería recurrir siempre al método tradicional de comunicación.

—Dime Martín…—Moscoso parecía estar más despierto en comparación con las reuniones de los viernes por la tarde, cuando se ocultaba detrás de sus gafas oscuras.

Me transmitió su interés en tener una reunión con ciertas personas. Todo apuntaba hacia el registro de la patente y su implicación como propiedad exclusiva, algo que estaba despertando la curiosidad de terceros hacia nuestras actividades.

—Ya sabes que no tenemos mucho para mostrar; de momento solo es humo. Estamos a la espera de equiparnos para poder ofrecer unas demostraciones convincentes.

—Sobre eso quiero hablar con vosotros. Hacer una lista valorada de las necesidades inmediatas…

—Ya la tenemos —le corté—. La hemos expuesto en todas las reuniones con José Antonio a las que has asistido.

—No hablemos más, venid mañana por la tarde a mi casa, a las siete, y me contáis lo que necesitáis.

«Ya te hemos contado todo lo que necesitamos; si es necesario te lo refrescaremos una vez más», pensé.

# 6

*Hasta el infinito y más allá*

(Toy Story, John Lasseter)

En 1975, Bill Gates y Paul Allen fundaron Microsoft y, según la leyenda, comenzaron a trabajar desde una modesta habitación en el desarrollo de un intérprete de BASIC para el Altair 8800, uno de los pocos ordenadores personales que existían en ese momento. El gran inconveniente de la época era que cada marca poseía una arquitectura distinta, lo que impedía estandarizar un único sistema operativo compatible con todos los equipos. La solución llegó cinco años más tarde, cuando Microsoft firmó un acuerdo con IBM para proveer el software de los revolucionarios ordenadores personales que el gigante azul se preparaba para lanzar al mercado. A mediados de 1981 comenzó la comercialización del primer ordenador personal de IBM, un hito que fijó el estándar arquitectónico para los futuros clones y marcó el rumbo de la industria. El sistema MS-DOS, incorporado originalmente por IBM, empezó a ser utilizado de forma pirata por unos y bajo licencia legal por otros fabricantes decididos a competir. De este modo, los derechos percibidos por cada copia vendida cimentaron el arrollador éxito de sus creadores.

Nosotros no disponíamos de una modesta habitación para trabajar; en su lugar, contábamos con el cuarto de la plancha de José Manuel. Allí disponíamos de su ordenador, que no era IBM sino de marca desconocida mucho más barata, y de unas ganas inmensas de construir, cuanto antes, un demostrador.

Ignoro las vicisitudes que sufrieron Bill Gates y su amigo Paul hasta cerrar el acuerdo que les facilitó el lanzamiento de su empresa. Seguramente, en su país, contaron con un apoyo de bancos e inversores muy superior al que encontramos en España. Aquí, las entidades financieras solo nos escuchaban si solicitábamos un crédito: una trampa que exigía avalar con nuestras viviendas a un tipo de interés imposible de liquidar con nuestros sueldos.

Pronto comprobamos que los inversores solo aportaban fondos si el prototipo funcionaba. Su única meta consistía en exhibirlo ante terceros para que fueran estos quienes arriesgaran el capital en su lugar. Nuestro país era todavía diferente; al menos, distaba mucho del terreno pisado por los desarrolladores en otras latitudes.

En España solo se logra apoyo si se prevé un beneficio alto y rápido, capaz de minimizar los riesgos de la inversión o, a ser posible, de anularlos. Lo ideal para ellos es tomar una idea atractiva y desarrollada, venderla a un tercero y llevarse el beneficio limpio; así evitan arriesgar más allá de su propio prestigio frente a ese comprador encargado de asumir todo el peligro financiero. De cualquier manera, España es un país de intermediarios. Qué razón tenía Miguel de Unamuno cuando exclamó su célebre sentencia: ¡*Que inventen ellos!*. Seguramente su intención era expresar que España siempre ha sido una tierra de literatos y filósofos, no de científicos y tecnólogos. Aquella frase venía a sustituir al popular *zapatero a tus zapatos,* con la advertencia de no invadir terrenos que, por definición, nos son ajenos. Con esa sentencia, don Miguel borraba de un plumazo las valiosas aportaciones que los genios españoles habían hecho o harían en los años posteriores: investigadores de medicina, química, ingeniería y creadores de artilugios que hoy inundan todo el planeta. No apoyar el desarrollo patrio, el I+D+i, conlleva un atraso científico y una dependencia futura de terceros. ¡*Que inventen ellos!* es similar a decir: ¡*Que gasten el dinero otros, pues ya nos aprovecharemos nosotros!*. Nada más lejos de la realidad, porque el inversor exige recuperar su capital con creces, de modo que quien decida ir a la zaga terminará por pagar tanto el desarrollo original como las ganancias de su creador. Así, al final desembolsará mucho más que si lo hubiera

desarrollado por su cuenta y anulará cualquier posibilidad de vender el producto a terceros. Un país sin inversión en su futuro está condenado a la pobreza. Un país desinteresado en apoyar la invención se convierte, inevitablemente, en una nación tercermundista.

Teníamos una buena idea, viable, rápida y con un futuro brillante; solo necesitaba un pequeño empujón. El pastel ya estaba sobre la mesa. Quienes se nos acercaban terminaban con los ojos en forma de dólar, como el tío Gilito en los dibujos del pato Donald, ansiosos por hincarle el diente a un dulce antes de haber entrado al horno. Su intención consistía en aportar el mínimo capital posible, recortar de donde hiciera falta y exprimir las ganancias al máximo.

Con el tiempo llegarían inversores más potentes, capaces de creer en el futuro, inyectar fondos y elevar la valoración de la compañía; eso sí, siempre con la vista fija en el momento idóneo para recoger beneficios y retirarse. Aquello tendría que esperar; de momento debíamos crear una empresa y, si la idea del negocio era nuestra, la concepción de la organización también debía serlo. El espejismo flotaba ante mis ojos: imaginaba una sociedad colaborativa, con unos socios dispuestos a invertir sin la urgencia de obtener beneficios a corto plazo.

José Manuel y yo estábamos empleados en una empresa de ingeniería de alto nivel. No nos sentíamos explotados ni tampoco lo suficientemente recompensados como para dar la vida por quien nos pagaba.

Mi padre, Simón, era propietario de dos pequeñas firmas que sacaba adelante con mucho esfuerzo. Sus empleados no podían sentirse mal pagados, porque el salario del dueño era similar al de ellos con la desventaja de que, cuando venían mal dadas, ellos tenían preferencia para cobrar. A mí me atraía ese modelo de organización horizontal donde todos tuviéramos participación. «No cometas el error de esperar al buen rumbo del negocio para asignarte un sueldo digno*»,* me advertía Simón. No le hice caso.

Resultaba evidente cómo muchas personas se aprovechaban de mi trabajo. Recuerdo que una vez acudí a mi jefe en Cemtsa para quejarme

de que uno de mis subordinados ignoraba mis órdenes. Cada vez que le encargaba una tarea, terminaba por delegar su ejecución en un tercero. Mi superior me contestó que eso estaba bien, porque demostraba su capacidad de mando: «No importa quién haga la labor, lo importante es su realización». Tenía razón, aunque siempre he preferido rodearme de gente trabajadora antes que tener mandos intermedios. En mi empresa, todos debíamos compartir el mismo entusiasmo por la investigación, entregarnos sin reservas durante las horas que hiciesen falta y recibir una remuneración acorde al esfuerzo. Por eso, nuestros sueldos debían superar a los del mercado en cada categoría, desde los puestos más básicos hasta los de mayor responsabilidad. Quien se siente parte del proyecto empuja y crea; el trabajador explotado solo anhela la hora de salida para olvidarse de todo y evadirse.

Quería levantar una empresa y esperaba que los socios capitalistas compartieran esa misma visión; sin embargo, aquellos primeros inversores solo pensaban en exprimir los beneficios con la mínima aportación posible. No les interesaba fundar una compañía, sino adueñarse de un producto para venderlo y recuperar su escasa inversión. Con eso acabarían por cosechar unos beneficios modestos, proporcionales a su aportación, mientras el conocimiento técnico se quedaría en la organización para la siguiente generación de inversores.

# 7

*¿Pero esto qué es? ¿Pero esto qué es?*

(¡Ay, Carmela!, Carlos Saura)

La Segunda República traía suerte a Cosme Moscoso Garrido en los negocios, especialmente en su establecimiento de la calle de Calatrava de Ciudad Real. Había heredado el pequeño ultramarinos de su padre y, en pocos años, lo convirtió en un agradable despacho de alimentación al añadir un local adyacente. Aunque ya no llegaban los productos transatlánticos determinantes para el nombre del comercio, Cosme había abierto una vía de suministro desde Portugal con la cual suplía con creces la escasez de los cargamentos procedentes de Cuba. Seguramente aquel contrabando no era muy legal, aunque le aportaba insólitas e inesperadas ganancias que consolidaron la prosperidad de su comercio.

La sublevación del 18 de julio de 1936 no perturbó inicialmente la vida de la ciudad. Al carecer la capital de una guarnición militar dispuesta a tomar las riendas, la conspiración en Ciudad Real estuvo liderada por civiles, al tiempo que la Guardia Civil se mostraba dubitativa. El máximo estandarte del golpe era la Falange, a cuyas filas se habían unido la Comunión Tradicionalista y Renovación Española. Todos ellos terminaron neutralizados por el gobernador civil, quien logró aglutinar a los principales dirigentes del Frente Popular para asegurar la defensa de la República. Asimismo, los altos mandos de las fuerzas armadas, incluido el teniente coronel de la Guardia Civil, garantizaron su fidelidad al régimen constitucional. Aun así, la calma duró poco. El día 19, los falangistas se concentraron en la conocida Casa de los Corcheros, una vieja fábrica de corcho situada en el número 11 de la calle de Calatrava, casi enfrente del

ultramarinos de Cosme. Cuando las milicias del Frente Popular se personaron en el edificio para exigir la entrega de las armas y la disolución de la junta, un grupo de jóvenes sublevados entabló un intenso tiroteo desde los balcones y tejados de la casa con ellos. La refriega se saldó con varios milicianos heridos y numerosas bajas, entre ellas la de Fernando Aguinaco, un joven recién llegado de Madrid que había sido enviado por la Jefatura Nacional para coordinar el alzamiento en Ciudad Real. El resto de los falangistas allí congregados intentó huir por los tejados, produciéndose una espectacular persecución seguida de cerca por un numeroso público. La guerra había empezado a sembrar la inquietud en Cosme, quien de inmediato paralizó sus contactos con los proveedores de artículos portugueses. A partir de ese momento, mantuvo la tienda surtida únicamente con productos locales; géneros procedentes de los pueblos vecinos leales al Gobierno establecido.

En Ciudad Real la guerra fue muy larga y confusa, con frecuentes altercados entre las milicias y los quintacolumnistas, generalmente de la Falange. Por el día, la CNT visitaba la tienda de Cosme para requisar los víveres necesarios destinados a la despensa colectiva recién creada. Por la noche, la quinta columna se abastecía de alimentos para sus miembros en la clandestinidad. Ni unos ni otros aportaban a las arcas más allá de unos pagarés firmados en papel de estraza que jamás se transformarían en monedas. Todo era escaso. Cosme tuvo que retomar los tratos con sus proveedores de Portugal a fin de abastecerse de los artículos demandados por los pocos potentados de la ciudad con capacidad para pagarlos. Gracias a ellos, el ultramarinos se mantuvo abierto a pesar de los frecuentes saqueos de los que era objeto.

Paradójicamente, gracias a esos suministros, Cosme pudo mantener el negocio, y la vida, cuando el 29 de marzo de 1939 concluyó la guerra en Ciudad Real con la entrada de la 13ª División del Cuerpo de ejército marroquí. La represión desatada en los años siguientes no llegó a salpicarlo. Cosme había sido tan neutral que alimentó a ambos bandos durante la contienda; ahora, las nuevas autoridades le compensaban permitiéndole llenar sus estanterías holgadamente y recuperar la prosperidad perdida.

No tardó Cosme en contraer matrimonio con Adela Peláez Bueno, una muchacha del barrio a la que solía entregar algo del escaso género escondido durante la guerra, acumulando así una deuda que ella nunca podría saldar. El enlace coincidió con el estallido de la guerra en Europa y la imposición de las cartillas de racionamiento en la nueva España. A diario se formaban largas colas en la calle de Calatrava, mucho antes de la apertura de la tienda, para repartir las escasas vituallas que autorizaba la cartilla. Ante la escasez, Cosme se vio obligado a incrementar, ahora en la más absoluta clandestinidad, los tratos con sus proveedores portugueses, aquellos que había suspendido al final de la contienda por temor a las represalias del nuevo régimen.

Aquellos tiempos sombríos, incluso tenebrosos, se iluminaron en la trastienda del ultramarinos donde vivían Cosme y Adela con el nacimiento de un niño, que trajo la alegría a sus padres y llenó de rabietas el establecimiento. Martín llegó a comienzos de 1942, en plena hambruna de la ciudad y con los anaqueles del comercio casi vacíos, mientras su padre mantenía ocultos, en una cueva excavada detrás de un armario del sótano, los víveres procedentes de los tratos portugueses.

Cuando en 1952 se suprimieron las cartillas de racionamiento, la venta de productos se liberalizó; solo el azúcar resistió un tiempo más como el último bastión del estraperlo y de la fortuna de unos pocos. El verdadero punto de inflexión llegó con la entrada de la nueva década. En 1960, cuando el florecimiento económico del país convertía el mercado negro en un recuerdo innecesario, Martín Moscoso Peláez cumplía los dieciocho años e ingresaba en las filas de la falange.

Martín había vivido, en su corta existencia, un auténtico carrusel de sensaciones. El negocio familiar le había puesto a salvo de sufrir la hambruna que asoló al país y que se cobró decenas de miles de vidas por la falta de alimentos. También le había permitido una educación esmerada en el Colegio Salesiano de la calle Ramírez de Arellano número uno. Esa educación, junto a las enseñanzas de la asignatura de Formación del Espíritu Nacional, que impartía Andrés González, salpicadas de gestas victoriosas de la pasada guerra donde el bando republicano asesinaba impunemente al tiempo que el ejército nacional defendía la patria y

rescataba a los caídos en las checas del rojerío, terminó por convencerle. Martín sintió que debía ingresar en la Falange para sumarse a la cruzada emprendida por el Generalísimo y seguir los pasos de su maestro González.

Martín Moscoso tuvo que refrenar su impaciencia hasta alcanzar la mayoría de edad para poder formalizar su ingreso en la Falange. El mismo día de su cumpleaños, sin pasar por la escuela salesiana donde había empezado a cursar unos estudios que lo conducirían a ser electricista, entró con paso firme en la sede del Movimiento Nacional. Allí, rodeado de banderas, símbolos patrióticos y los omnipresentes retratos de Franco y José Antonio, se cuadró ante el primer uniformado que se cruzó en su camino y solicitó su ingreso. Solo ponía una condición: la entrega de una pistola, porque en las representaciones de la época que tanto había estudiado, los camisas azules de verdad portaban un arma bien visible en el cinto, y él aspiraba a ser un buen falangista.

No le proporcionaron la pistola; en su lugar, le entregaron una antorcha para los desfiles nocturnos que escoltaban los pasos de las procesiones religiosas. Moscoso se sintió profundamente defraudado. Anhelaba contribuir a la gloria de España cuanto antes a cualquier precio, una meta que para su mente juvenil implicaba empuñar un arma con la que abatir a los enemigos de la patria allá donde se ocultaran. Si la falange le negaba el plomo, su única salida era el ejército, pero aún le faltaban dos años para que lo llamaran a filas a cumplir el servicio militar obligatorio.

Cuando se enteró de que podía adelantar su ingreso a la milicia como voluntario, ya había pasado un año entre desfiles nocturnos y arengas en el local asignado a su barrio. No perdió el tiempo y acudió a la Junta de Alistamiento para solicitar su ingreso; allí recibió la amarga noticia de que podía haberse inscrito al cumplir los dieciocho años. Como voluntario tenía el privilegio de elegir cuerpo y destino. Eso le era indiferente con tal de que implicara acción y una pistola en la mano. Le aconsejaron el Ejército de Tierra; si buscaba adrenalina, el lugar indicado era África, y si quería más acción, la mejor opción era la región de Ifni-Sahara. A Moscoso no le desagradaba la idea. Jamás había salido de Ciudad Real,

salvo en algún viaje escolar a unos pocos kilómetros de distancia, y la perspectiva de un viaje tan largo avivaba en su mente los paisajes de las películas del desierto.

Pocos españoles tenían noticias de la silenciada guerra de Ifni-Sahara que España mantenía con Marruecos desde 1957. Moscoso tampoco era la excepción.

La historia registra que, en 1476, el hidalgo Diego García de Herrera y Ayala, conquistador de las islas Canarias bajo la Corona de Castilla, fundó una torre de apoyo en el continente africano. Aquel asentamiento, situado frente al archipiélago, se convertiría con el tiempo en la ciudad de Santa Cruz de la Mar Pequeña, sirviendo como base estratégica para marineros y pescadores. El enclave permaneció en manos españolas hasta 1524, cuando fue abandonado ante los constantes ataques de los bereberes de la zona, y se perdió la memoria sobre su localización exacta. Siglos después, la pérdida de los territorios en América obligó a España a volver los ojos hacia el suelo africano, tal como ya hacían las demás potencias europeas, lo que despertó el interés por recuperar los viejos derechos sobre aquella pequeña factoría fundada entre las arenas. El 26 de abril de 1860, mediante el Tratado de Paz y de Amistad de Wad-Ras, el sultán de Marruecos reconoció formalmente los derechos de España sobre dicho territorio. Aunque se ignoraba el emplazamiento exacto de la antigua fortificación, se delimitó una pequeña franja costera donde se presumía su asentamiento original. España no tomó posesión formal del territorio hasta el 6 de abril de 1934, presionada por Francia y con el consentimiento de los lugareños que, dadas las circunstancias, prefirieron la presencia española a la francesa, motivados por la promesa de no pagar tributos al sultán de Marruecos. En contraste, las fronteras de la colonia fijadas por un tratado de 1912 con Francia eran notablemente más reducidas que las delimitadas en 1860.

Con la llegada del ejército español se fundó Sidi Ifni. La nueva ciudad brotó junto a Amezdog, un pequeño aduar de la cabila El Mesti perteneciente a la tribu bereber ait-baamarani. Una vez alcanzada la independencia de Marruecos, en noviembre de 1957, fuerzas irregulares

de ese país atacaron el territorio y desataron la guerra de Ifni. La ciudad se abastecía por mar y aire, y estaba protegida por una red de puestos avanzados. Al principio, el grueso de los efectivos lo componían soldados de reemplazo complementados por un reducido contingente de nativos encuadrados en la Policía Territorial y en el Grupo de Tiradores de Ifni. La capital quedó al margen de los combates que se habían producido en el interior del territorio. El mando español optó finalmente por concentrar sus fuerzas en un perímetro defensivo más denso y difícil de infiltrar. Con esta estrategia, se abandonó la mayor parte de un territorio árido cuya protección habría resultado demasiado costosa y sin ninguna ventaja apreciable. En aquel momento, la presión internacional para descolonizar los asentamientos africanos se había concentrado sobre España, que se aferraba a sus posesiones en la región. En un intento por defender la soberanía de sus territorios, en 1958 fueron declaradas provincias españolas de ultramar: el Sahara se convirtió en la provincia número cincuenta y una, Ifni en la cincuenta y dos y Fernando Poo en la cincuenta y tres. A pesar de ello, la estrategia resultó estéril; en poco más de una década, la presión internacional y el empuje de Marruecos forzaron la pérdida de todos esos dominios.

El 19 de marzo partió hacia Madrid el grupo de reclutas en el cual Moscoso era el más joven. Al llegar a la estación del Norte, sin salir para nada del recinto durante veinte horas de espera, con una barra de pan en una mano y un trozo de chorizo en la otra por gentileza del ejército, fueron embarcados en un tren militar con destino a Málaga. Los duros bancos de madera, atestados de reclutas, impedían relajarse para conciliar el sueño. El hambre y la sed se aliaban para mantenerlos en vilo. Las colas de gente frente a los retretes no estaban justificadas por la evacuación de los líquidos ingeridos, sino por la imperiosa necesidad de beber el agua de los lavabos con sabor a óxido y herrumbre. La llegada al destino fue seguida de un paseo desde la estación hasta el puerto, alejado por completo de un desfile triunfal del glorioso ejército. El cansancio, el sueño, el hambre, la sed y la nula instrucción militar los hacían parecer más bien una milicia desarrapada de alguna república

remota. Les esperaba, es un decir, el buque *Victoria*, un transbordador matriculado en Algeciras y fletado por la Compañía Trasmediterránea, listo para asignarles sus camarotes, lo cual también es un decir. Cada cual se acomodó como pudo entre la cubierta y los pasillos. Al parecer, los camarotes estaban reservados para los oficiales y administrativos con rumbo a los distintos destinos; sí, variados destinos, porque después de casi dos días embarcados se partió hacia Melilla, Ceuta, Sidi Ifni, El Ayún y Santa Isabel —actual Malabo en Guinea Ecuatorial—. Moscoso desembarcó finalmente en Sidi Ifni junto a un grupo de soldados y funcionarios. Había tenido la suerte de encontrar un camarote libre al hacer escala en Ceuta; allí, en compañía de varios camaradas, pudo dormir con algo de comodidad durante los últimos días de aquella lenta travesía.

No había puerto en la capital de aquel territorio mermado por el mordisco infligido por Marruecos en el acuerdo de paz de 1958[2]. Los barcos se veían obligados a fondear en la rada y el pasaje debía descender por una red hasta las lanchas anfibias encargadas de acercarlos a la costa. Este lento proceso se prolongaba durante horas, de modo que se adentraba a menudo en la noche y aumentaba el riesgo de caída al agua para los reclutas más torpes.

Aquella aventura del desembarco en medio del mar, que a Moscoso se le antojó como los asaltos piratas que había visto en las películas veraniegas del cine Romasol de su ciudad, concluyó con la llegada a la playa y la sensación de ardor al pisar la arena caliente. Moscoso jamás había visto una playa, ni conocía la sensación de hundir los pies en la arena; iba a tener tiempo de sobra para acostumbrarse a ella. Las tropas, destinadas al relevo, ofrecían un aspecto lastimoso. Algunos soldados calzaban alpargatas a falta de botas; la mayoría vestía puros harapos, con uniformes casi desaparecidos bajo una maraña de remiendos y descosidos. Todos ellos aparentaban diez o veinte años más que Moscoso. Tardó poco en descubrir cómo el sol implacable, aliado con la deshidratación y el azote del viento siroco, había cuarteado y envejecido la piel de los reclutas hasta el extremo de hacerlos indistinguibles de la población nativa. La verdadera sorpresa llegó al mezclarse con la

guarnición veterana. Fue en ese momento cuando se enteró de la guerra reciente sufrida por ellos y de los ataques esporádicos que sucedían aún; un conflicto latente en el cual, muy pronto, él también se vería inmerso[3].

Ni la guerra reciente ni las hostilidades latentes lograron desanimar a Moscoso. Al contrario: estaba ansioso por descubrir el mundo y ver cumplida, al fin, su ferviente vocación por las armas. Pronto el campamento le ofreció su primera dosis de realidad. Aunque el recinto contaba con un pabellón de dormitorios, la reciente escalada militar había desbordado la guarnición. Como consecuencia, la mayoría de los reclutas se veía obligada a pernoctar en tiendas de campaña piramidales; auténticos hornos donde el calor resultaba asfixiante durante el día y, durante la noche tristes neveras donde el frío calaba hasta los huesos.

Los veteranos todavía guardaban el vivo y amargo recuerdo de la emboscada de Edchera, donde una compañía de la Legión quedó atrapada en el fondo de un uadi sin salida. Fue allí donde las partidas del Ejército de Liberación Marroquí brotaron de ambos flancos de la vaguada para machacarlos a sangre y fuego. Aquella escabechina tuvo lugar apenas dos semanas después de haber llenado la Navidad del enclave con fiesta y farándula. Rostros célebres como la actriz Carmen Sevilla, el humorista Miguel Gila, la cantante argentina Elder Barber, el pianista Miguel Peña o la coplera Marisol Reyes habían viajado desde Madrid para animar con sus espectáculos a las tropas combatientes en el África Occidental, un paréntesis de aplausos y sonrisas devorado de golpe en el desierto. Todavía faltaban poco más de tres años para la multitudinaria boda de la actriz y cantante en la basílica del Pilar de Zaragoza. Ajeno a ese futuro, Miguel Gila tuvo la oportunidad de desplegar su famoso repertorio de monólogos bélicos sobre unas tablas improvisadas, en un teatro de operaciones real donde el verdadero conflicto asomaba justo detrás del telón.

Moscoso solicitó el traslado al cuerpo avanzado en el desierto como policía de reemplazo, donde descubrió el marcado contraste entre el paisaje real de Ifni y el cinematográfico. Allí, la arena de las películas se convertía en llanuras monótonas y reverberantes bajo un calor intenso.

Era un territorio hostil de pedregales infinitos, desprovisto de árboles y con apenas unos matojos resecos como único e inhóspito atractivo. En ese ambiente, las guardias realizadas por los alrededores de Telat Ida U Suggun —una pequeña aldea con escasos habitantes, empeñados en sacar algo de alimento de esas tierras, donde el ejército español había podido contener el avance de los irregulares del Ejército de Liberación Marroquí (*ELM*)—, se convertían en operaciones muy peligrosas. No había posibilidad de protegerse de los frecuentes ataques soportados por parte de unos marroquíes hostiles, transgresores continuos del frágil acuerdo de paz. Por si fuera poco, la indumentaria reglamentaria parecía diseñada por el propio enemigo. Para aquellas misiones, el ejército imponía el uso de una chilaba con capucha, supuestamente concebida para mitigar el gélido frío nocturno, coronada por un tarbuch rojo. En la oscuridad del desierto, aquel tocado escarlata funcionaba como una diana perfecta para la puntería de los tiradores marroquíes.

Tampoco esperaba la negativa a recibir un arma corta por su condición de policía militar. En su lugar, le asignaron un viejo mosquetón veterano de mil batallas durante la Guerra Civil. Era una reliquia tan desgastada que el mecanismo se encasquillaba constantemente, obligándole a forcejear con el cerrojo y a presionar el gatillo varias veces antes de lograr, con suerte, la salida de un disparo. Aquella precariedad no era casual. España se veía obligada a combatir al ELM con armamento obsoleto de la Guerra Civil o, en el mejor de los casos, con excedentes alemanes de la Segunda Guerra Mundial. Las restricciones impuestas por el Acuerdo de Angra de Cintra eran draconianas: Estados Unidos prohibía taxativamente al gobierno español el empleo de material moderno, tanques o aviones de procedencia norteamericana contra su aliado, Marruecos. La paradoja era sangrienta: las tropas marroquíes sí tenían vía libre para usar ese mismo arsenal estadounidense contra los españoles.

Tampoco tardó en descubrir el silencioso quiebro de la convivencia. Una parte de la población local, afable y cercana con los españoles hasta hacía poco, comenzaba ahora a rehuir a los soldados. Las miradas desconfiadas y los cambios de sentido en el camino enfriaron las

relaciones, levantando un muro invisible y tenso entre los nativos y la guarnición.

Bastaron unos pocos días para la mimetización de la apariencia de Moscoso con el entorno. Su fisonomía delgada, enjuta y de rostro alargado encajaba a la perfección con la dureza del lugar. El sol del desierto no tardó en dejarle la piel requemada y surcada de arrugas tempranas, acentuadas por su nariz larga y levemente aguileña, así como por unas manos nudosas de trabajador. Vestido con la chilaba a rayas del ejército y coronado por el tarbuch, Moscoso se convirtió en una sombra más del poblado, capaz de pasar completamente desapercibido entre los lugareños.

Aquella apariencia indígena le abrió las puertas para entablar amistad con algunos aldeanos. La confianza mutua se tradujo en confidencias valiosas; informaciones de primera mano sobre futuros ataques aprovechados con astucia por Moscoso. Gracias a estos soplos, logró repeler una incursión del Ejército de Liberación Marroquí, un mérito de combate determinante para su ascenso a cabo. Más tarde, su impecable desempeño en operaciones de policía militar le aseguraría los galones de cabo primero.

A Moscoso no dejaba de asombrarle la hipocresía de aquella situación. Oficialmente, Ifni era la provincia número cincuenta y dos de la España de Franco y formaba parte del territorio nacional, aunque allí el régimen transigía con la poligamia y la práctica abierta del islam. Sin embargo, el verdadero choque moral fue descubrir la esclavitud como una institución plenamente aceptada: cualquier lugareño con cierta posición poseía al menos un esclavo. Lo más escandaloso radicaba en la complicidad de las propias autoridades españolas; tanto oficiales del ejército como funcionarios administrativos participaban del negocio, disponiendo de un siervo dedicado a trabajar en su lugar para luego, en el momento oportuno, aparecer únicamente para cobrar el jornal generado por aquel hombre.

Mientras Moscoso aprovechaba sus ratos de asueto para acudir a la playa divisoria entre su cuartel y el centro de la ciudad, Francisco Clemente, llamado en aquellos tiempos Paquito, acudía a otra playa

distante más de mil seiscientos kilómetros al norte, en la reciente urbanización de Miami Playa, en Tarragona. Ambos pisaban la arena. Ambos tenían aguas saladas al frente. Pero mientras el primero no dejaba de vigilar su espalda para guardarse del enemigo, Paquito se relajaba bajo el sol, concentrado únicamente en dar forma a sus castillos de arena.

Moscoso se licenció del servicio militar en 1963 con los galones de sargento y la distinción de *Valor Acreditado* en su cartilla. El gobierno concedió a todos los combatientes la medalla de la campaña de Ifni-Sáhara; con todo, el Estado solo entregaba el documento oficial, obligando a los soldados a costearse la insignia de su propio bolsillo. Moscoso no lo dudó un segundo y la compró de inmediato; necesitaba aquella condecoración para lucirla con orgullo en su uniforme de la Falange a su regreso a Ciudad Real.

A su regreso, la rutina de la capital de provincias, en contraste con la trepidante actividad del frente entre guardias nocturnas y escaramuzas de guerra, le provocaba una angustia insufrible. Moscoso rememoraba al detalle cada jornada en Ifni; añoraba aquel peligro y deseaba regresar con fuerza a un conflicto que todavía rugía en la distancia. Le costaba comprender el rechazo de sus compañeros hacia el servicio militar en África cuando, para él, había sido una auténtica bendición. ¿Acaso latía en su interior un auténtico espíritu castrense?

En 1964 logró convencer a sus padres de que su destino irrevocable estaba en el ejército, y de que un simple reenganche no bastaría para volver otra temporada a África. Hubiera podido reengancharse como sargento con la vaga promesa de ascender a brigada a largo plazo, pero ansiaba un rango superior que le otorgara el mando directo en combate. Con el beneplácito familiar, fijó su meta en la Academia de Ingenieros de Hoyo de Manzanares para convertirse en oficial. Así, con su vieja maleta de cartón en la mano, tomó el tren expreso con destino a la estación del Norte de Madrid. Allí comenzaba una nueva etapa de estudios militares,

alterada en cada permiso por sus activos contactos en la Falange madrileña.

En 1966, a los veinticuatro años de edad, su lealtad política se vio recompensada cuando el régimen le otorgó la medalla de la Orden Imperial del Yugo y las Flechas. Aquella distinción elevó su prestigio dentro del Movimiento. Con este nuevo reconocimiento, Moscoso ya contaba con dos galardones dignos de exhibición, listos para lucir sobre su pechera en cada desfile oficial.

A los veintisiete años, en 1969, culminó su formación militar con el empleo de teniente. En reconocimiento a su impecable expediente, recibió un destino de prestigio: el Regimiento de Instrucción de la propia Academia. Allí, entregado a la rutina de los barracones y las maniobras, le sorprenderían los trascendentales e históricos acontecimientos que sacudirían a España en 1975.

Moscoso sumaba ya varios años en esa institución como profesor de transmisiones gracias a sus estudios inconclusos de electricidad con los salesianos y a su titulación en la misma academia. Su vida transcurría con una tranquilidad perturbadora para sus deseos de acción; hubiera preferido volver al Sahara ante los rumores de una escalada bélica de Marruecos contra el último reducto colonial español, un territorio ambicionado con impaciencia por el reino alauita. Pero sus órdenes eran estrictas: debía permanecer en su puesto docente. Por lo menos aquel retiro forzoso no le impedía estrechar lazos con sus viejos camaradas de la Falange. Al recibir su despacho de oficial, las ordenanzas militares le obligaban a renunciar formalmente a la militancia activa; sin embargo, jamás rompió el vínculo. Mantuvo viva la afinidad a través de tertulias de camaradería en las tabernas de Madrid donde, entre copas de sol y sombra, se entonaban viejos himnos y cánticos de grandeza imperial, un auténtico bálsamo para aliviar su nostalgia por el frente.

De nuevo, un giro inesperado del destino lanzaría a Moscoso hacia los horizontes de acción ansiados con tanto fervor. El 27 de septiembre de 1975[4], en el campo de tiro de su propio destacamento se iban a

ejecutar las sentencias de muerte que marcarían los últimos estertores del régimen. Su capitán instructor, Maroto, fue seleccionado para organizar los acontecimientos. Al tratarse de reos condenados por el asesinato de un policía armado y un guardia civil, correspondía a dichos cuerpos ejecutar la sentencia. Por ello, el ejército debía ser sumamente escrupuloso para no participar directamente en la ejecución; su condición de propietario del campo de tiro asignado le obligaba a ejercer de anfitrión y velar por el desarrollo impecable del proceso.

Era necesario seleccionar y acondicionar el escenario de los fusilamientos. Había que coordinar la llegada de los pelotones, los furgones de los reos y los vehículos funerarios, así como la organización de los entierros, inicialmente previstos en el cementerio de Hoyo de Manzanares. También se debía disponer la zona de visitas y atender a los familiares, al capellán, a los posibles espectadores y a la prensa acreditada, sin descuidar la seguridad para evitar manifestaciones en el exterior del recinto. Y, por encima de todo, asegurar el suministro de bebidas alcohólicas para templar los ánimos de los participantes. Como era habitual en él, Martín Moscoso no dudó un instante en ofrecerse como voluntario ante el capitán Maroto para organizar los preparativos del evento. Maroto aceptó complacido: el trabajo pesado recaería sobre su subordinado y el mérito final sería para él.

Según las crónicas de la prensa de la época, las ejecuciones no se hicieron esperar. Daba la impresión de que Franco, intuyendo su inminente final, se resistía a abandonar este mundo sin dejarlo todo «atado y bien atado». Aquel 27 de septiembre, al filo de las ocho de la mañana, la comitiva con los tres condenados a muerte abandonó la prisión de Carabanchel rumbo al campo de tiro de Hoyo de Manzanares. El trayecto estaba fuertemente custodiado por la Guardia Civil. En Hoyo de Manzanares se ubica el polígono de tiro de El Palancar, a la sombra del pico de Matalasgrajas, donde se llevarían a cabo los fusilamientos. La comitiva, integrada por catorce Land-Rover de la Policía Armada y varios autocares de la Guardia Civil encargados de escoltar los furgones de Sánchez-Bravo, García Sanz y Baena, se adentró en el recinto militar. El

convoy avanzó unos cinco kilómetros por un escarpado camino de tierra y piedras, monte arriba, hasta detenerse en la hondonada de El Palancar.

Se habían dispuesto tres pelotones de fusilamiento, uno por cada miembro del FRAP. Cada grupo estaba compuesto por diez guardias civiles o policías, bajo el mando de un sargento y un teniente. A la llegada del convoy, los pelotones esperaban junto a una mesa provista de botellas de brandy, con la orden estricta de no probar el alcohol hasta la conclusión del servicio. La Guardia Civil impidió el acceso al campo de tiro a periodistas, abogados y familiares. Un coronel del ejército intentó autorizar su entrada para dejar constancia oficial de la participación exclusiva de policías y guardias civiles en la ejecución, no de soldados; si bien, un teniente coronel de la Guardia Civil, a pesar de ser de inferior rango, terminó imponiendo su autoridad. Al final, el único civil testigo de las ejecuciones fue el párroco de Hoyo de Manzanares, don Alejandro[5].

Los fusilamientos se ejecutaron de frente. La ejecución de Ramón García Sanz se produjo a las 9:10 a manos de agentes de la Policía Armada. A las 9:30 le correspondió el turno a José Luis Sánchez Bravo, abatido también por miembros de dicha corporación. Finalmente, a las 10:05, para cerrar aquella lista siniestra, Humberto Baena fue pasado por las armas por un piquete de la Guardia Civil. Todos los fusileros fueron voluntarios; para ellos participar en la ejecución constituía un honor. Ninguno actuó por obediencia debida. Dispararon a conciencia y con saña. Acto seguido, los tres cadáveres fueron depositados en sus respectivos ataúdes y trasladados en una ambulancia del Ejército de Tierra hacia el cementerio de Hoyo de Manzanares.

Apenas dos meses después los acompañaría el Caudillo, firme en su negativa a conmutar las sentencias, aunque con tiempo suficiente para premiar con medallas y ascensos a todos los intervinientes en aquella sarracina. Moscoso prendió en su pecho su tercera medalla y ascendió a capitán entre los abrazos y aplausos de sus compañeros, en reconocimiento a su perfecta organización del acontecimiento. Su ascenso conllevó su traslado al Regimiento de Infantería Wad-Ras número 55, con sede en el campamento de Madrid, un nombre que de manera inevitable le evocaba sus tiempos de milicia en África. Allí asumió

el mando de un pequeño destacamento de policía militar. Su unidad desempeñaba funciones muy específicas vinculadas a asuntos civiles, bajo la dependencia directa del coronel.

Moscoso conoció a Molero en el club de oficiales, frecuentado por ambos a la hora del almuerzo. Su pronta amistad derivó en una serie de negocios conjuntos: mientras Molero se encargaba de la producción de dibujos y planos, Moscoso utilizaba sus relaciones con empresarios para la adjudicación de contratos. En 1985, con cuarenta y tres años, Moscoso obtuvo el rango de comandante y su asignación a los servicios de inteligencia de las Fuerzas Armadas. Pese al nuevo destino, conservó la amistad y los negocios con Molero, quien también ascendería a comandante tiempo después, al pasar a la reserva.

# 8

*No te fíes de las personas que no tienen libros*

(La lengua de las mariposas, José Luis Cuerda)

José Manuel Castillo llegó a mi casa a la hora prevista, tal como habíamos acordado. Como vivía muy cerca de la vivienda de Moscoso, podíamos ir caminando. Eso nos daría la oportunidad de parar en alguna cafetería para preparar una reunión que se auguraba trascendental para nuestro propósito. Teníamos la convicción de que Molero, su familia y Moscoso no eran más que inversionistas tradicionales, ajenos a nuestra visión de emprendedores con ideas de futuro. Compartíamos el mismo edificio, pero habitábamos mundos diferentes; éramos dos partes irreconciliables, movidas por criterios totalmente divergentes. Empezaba a pensar que, mientras nosotros buscábamos construir una empresa sólida, por el contrario, ellos solo querían forrarse con el mínimo esfuerzo. Por eso retrasaban la compra de los medios técnicos que nos hacían falta para avanzar. Daba la impresión de que necesitaban tocar el éxito con las manos antes de arriesgar un solo céntimo. De ahí la importancia de trazar una buena estrategia para convencer a Moscoso; debíamos movernos con premura antes de que los competidores ya asentados descubrieran el inmenso potencial que el GPS tenía por delante.

A las siete de la tarde, la hora acordada, nos presentamos en el portal de Moscoso, en la parte ancha de la calle de Francos Rodríguez. A diferencia de las construcciones bajas y antiguas de la zona, la suya era una torre reciente de doce pisos. Él ocupaba una vivienda en la planta

media: un espacio con cuatro habitaciones diminutas y un salón de formas irregulares que habría parecido más amplio de no estar abarrotado de muebles. Moscoso nos recibió en bata y pantuflas; una prenda granate adornada con un gran escudo de España bordado justo en el pecho, ahí donde en su uniforme solía colgar las condecoraciones.

—Pasad, pasad… al fondo del pasillo a la derecha —nos indicó con un gesto de la mano en tanto se hacía a un lado para dejarnos entrar.

El pasillo, inusualmente estrecho, giraba a la derecha forzado por la planta irregular del edificio, un efecto óptico que lo hacía parecer interminable. Una puerta de madera acristalada, con cierta pretensión, nos condujo a un salón en forma de riñón que también se adaptaba a la silueta del bloque. Moscoso nos invitó a sentarnos en unos sillones situados en la zona convexa, justo al lado de los ventanales que daban a la calle. Frente a nosotros, en uno de los extremos de la estancia, un enorme mueble que cubría la pared de arriba abajo exhibía retratos enmarcados, un tocadiscos flanqueado por unos cuantos vinilos, apenas un par de libros y una vitrina repleta de copas y botellas.

—¿Qué queréis tomar? —nos preguntó Moscoso mientras se encaminaba hacia la vitrina.

—Nada, gracias —me apresuré a contestar, temiendo que cualquier distracción nos apartara de los objetivos que habíamos trazado.

—Si acaso, un poco de agua —respondió José Manuel ante mi sorpresa y frustración por ver desbaratada mi estrategia.

—Agua no hay en esta casa —sentenció Moscoso—, así que os pondré un whisky, que calienta más. ¡Y escocés, eh!, nada de segoviano… En esta casa somos muy españoles, pero para el whisky, no. Otra cosa es el coñac; ese sí que tiene que ser español. No esas tonterías francesas que no son de hombres.

Nos ofreció sendos vasos a rebosar y se volvió a por el suyo, que era visiblemente más grande y contenía el doble de alcohol.

—Vamos a poner algo de música —dijo Moscoso, al tiempo que se encaminaba hacia el tocadiscos—. El whisky a palo seco no sabe igual sin la música de la banda.

Esperábamos algo de música ligera. Estábamos dispuestos a aguantar a Julio Iglesias o algo parecido. Para sorpresa, Moscoso nos deleitó con una marcha militar a un volumen atronador que nos hizo dar un respingo en los sillones. Efectivamente, había cumplido al poner la música de la banda.

—¡Qué bonita! —clamó Moscoso por encima del estruendo—. ¡Esta marcha saca energía donde no la hay!

—Es bonita, sí.

José Manuel cometió el error de la tarde con ese comentario. A partir de ese momento se sucedieron las marchas militares y el relleno de los vasos conforme disminuía su nivel. Con ello, del motivo de nuestra visita no se hablaba una sola palabra. A las marchas les siguieron los cánticos. Moscoso, visiblemente emocionado, tal vez recordando su antigua etapa africana, entonó a pleno pulmón el himno de la Legión y estrofas populares como *El día que yo me muera* y, por supuesto, *El novio de la muerte*.

—¿No os sabéis estas canciones? —se dirigió a nosotros con vivo entusiasmo, gesticulando sin soltar el vaso de la mano.

—Sí, alguna un poco…

—Pues cantad conmigo lo que sepáis —nos animó, alzando su copa en un brindis.

Empecé a temer que los vecinos, hartos de los gritos, empezaran a golpear las paredes. En aquel edificio, seguramente la mayoría de los habitantes eran militares o descendientes de ellos, y parecían inmunes al atronador volumen de la música y a nuestros desgarradores trinos.

El colofón del concierto fue el *Cara al sol*.

—Ahora todos a cantar, chavales.

Y cantamos. Moscoso, José Manuel y yo, con la mano derecha alzada y la izquierda aferrada al vaso de whisky. Sentados, a voz en grito, cantamos el himno entero. Aunque habían pasado diecisiete años desde la llegada de la democracia, José Manuel y, sobre todo yo mismo, pertenecíamos a una generación cuya infancia transcurrió en escuelas donde cada mañana, al entrar en clase, tocaba rezar un padrenuestro y cantar el *Cara al sol* de pie antes de empezar las enseñanzas. Por eso nos sabíamos al dedillo una letra que habíamos repetido cientos de veces.

En mi caso eran recuerdos grabados a fuego.

No tenía más de ocho años en aquella España de los cincuenta, cuando los niños caminábamos solos por la calle porque apenas había coches y el aire libre era nuestro terreno de juego. Al salir del colegio, cuando mis compañeros corrían a los futbolines, yo prefería detenerme ante la ventana a ras de suelo de un taller. Allí aplastaba la nariz contra el cristal, fascinado, contemplando cómo unos chicos mayores construían aviones de aeromodelismo. Quería aprender la manera en que los hacían.

—¿Te gustan los aviones? —llamó mi atención un joven vestido con pantalón claro y camisa azul. Había salido del local y a mí se me antojaba un adulto, aunque en realidad no debía de tener más de dieciocho años.

—¿Pueden volar de verdad esos aviones? —me atreví a preguntar, conteniendo el nerviosismo de haberme sentido descubierto fisgando por la ventana.

—Para eso los construimos, para ir los domingos a volarlos cerca del aeropuerto —me contestó con una sonrisa de orgullo, invitándome implícitamente a compartir su secreto.

—¡Qué chulo! —me sentía mucho más aliviado al comprobar que esa persona mayor no tenía ninguna intención de regañarme.

—¿Quieres entrar para ver cómo los hacemos?

—Me encantaría.

Cruzamos el portal contiguo a los ventanales y bajamos unos pocos escalones hasta una puerta abierta. Esta daba paso al taller donde cinco o seis jóvenes trabajaban con afán: unos serraban finas maderas y otros unían las piezas de los fuselajes con cola. Las paredes estaban cubiertas de modelos terminados: planeadores de diversos tamaños, alguno con más de dos metros de envergadura, avionetas con motor de éter e incluso una reproducción de un V1 alemán con una tobera que reproducía fielmente la original.

—Cada uno está concentrado en su propio avión. Siguen un plano a escala real para recortar las costillas de las alas y las cuadernas del fuselaje en esa madera de balsa —me explicó.

—¡No pesa nada! —exclamé mientras sostenía la pieza en mis manos, asombrado por la ligereza del material que me mostraba.

—Así es. Cuanto menos pese un planeador, volará más lejos.

El hombre de la camisa azul prosiguió con la explicación sobre el proceso de fabricación. Indicó que el pegado de las piezas tomaba varios días, un tiempo en el que la estructura se aseguraba con delgadas ligas. Luego, las alas y el fuselaje se revestían con papel de seda que, después de ser barnizado, se tensaba hasta quedar rígido, listo para recibir las insignias que le darían realismo al modelo.

—Así queda el avión terminado —dijo el hombre de la camisa azul mientras ponía en mis manos un aeromodelo para que pudiera apreciar los detalles.

—Pesa muy poco.

—Aun con todo, es muy resistente; está hecho para aguantar los golpes al aterrizar. ¿Te gustaría construir tu propio avión?

—Me encantaría —aseguré de inmediato, contagiado por el entusiasmo.

A partir de ese día, en lugar de mirar a través de los cristales, entraba al taller al terminar las clases. Antes tuve que llevar a casa los papeles de autorización para que mi padre firmara mi ingreso en la Organización

Juvenil Española (OJE), donde el aeromodelismo funcionaba como una de sus tantas actividades. Aquel taller debía de ser el anzuelo para captar nuevos miembros: en pocos meses abandoné mi primer avión inacabado para sumarme a los campamentos y excursiones. Pronto me vi cantando *Montañas nevadas*, *Yo tenía un camarada* y el *Cara al sol* cada vez que se izaba o se arriaba la bandera. Mi entonación llegó a ser tan perfecta que, al terminar el himno, Moscoso me miró gratamente sorprendido.

—Muy bien, muchachos, nos ha quedado perfecto —Moscoso no ocultaba su alegría, espoleada por el fervor del cántico o, más bien, por los whiskies que llevaba encima—. Se nos ha hecho un poco tarde… Es mejor que quedemos mañana y me contáis de qué queríais hablar. Venid mañana a mi despacho.

Salimos a la calle un poco desconcertados. Habíamos pasado más de dos horas con Moscoso sin ser capaces de pronunciar una sola palabra sobre el verdadero motivo que nos había llevado allí.

—No puede pasar de mañana —dije, sintiéndome culpable por haber caído en la trampa de las canciones y las marchas sin haber conseguido nada—. Espero que en su despacho no haya botellas ni música. Por si acaso, tenemos que atacar nada más llegar, antes de que nos embarulle con otro tema.

—Como sea un despacho militar, nos va a enredar con las historias de todas las fotografías y banderines que tenga colgados en las paredes.

—Esta vez vamos avisados.

—Por si acaso, afina la voz para mañana.

—Utilizaré la misma estrategia que usaba en el colegio —dije mientras caminábamos hacia el coche de José Manuel, incapaz de contener mis recuerdos—. Ya sabes que en el bachillerato había en todos los cursos una asignatura llamada Formación del Espíritu Nacional. No me acuerdo de cómo eran los exámenes, de las preguntas ni de qué esperaban que respondiéramos, pero siempre escribía al final de la hoja: «¡Viva Franco!, ¡Arriba España!, soy de la OJE». El profesor siempre me

daba una matrícula de honor. Si es necesario, soy capaz de cuadrarme al entrar al despacho aunque no haya hecho la mili.

—En ese caso tendremos que ensayar para cuadrarnos los dos al unísono, Francisco.

En el número 47 de la calle del Marqués de Urquijo, esquina con el paseo de Rosales, establecieron su hogar María Teresa León y Rafael Alberti entre 1931 y 1936. Aquella primera residencia del matrimonio albergó un periodo de espléndida creatividad. Alberti que había llegado con veintinueve años y el aval del Premio Nacional de Literatura por *Marinero en tierra*, escribió allí *El hombre deshabitado*, *Verte y no verte* y *La arboleda perdida*, a la par que ideaba junto a su esposa la revista *Octubre*. El lugar, pronto convertido en epicentro de tertulias literarias y políticas, se volvió inhabitable al estallar la guerra debido a su cercanía con el frente de la Casa de Campo. La caída de un obús que entró por la ventana y quedó sin explotar a los pies de su cama los empujó a trasladarse a la sede de la Alianza de Intelectuales Antifascistas. Aquella mudanza forzosa les salvó la vida, pues los bombardeos posteriores redujeron el edificio a escombros.

En 1940, una profunda restauración cambió por completo la fisonomía del edificio, adaptando su estética a la función que desempeñaría como organismo público. Junto al portal de entrada, una placa con una leyenda del propio Alberti identifica el inmueble como su antigua vivienda. Hacia allí nos habíamos dirigido, siguiendo las indicaciones de Moscoso para visitarlo en su despacho.

En la cuarta planta, las viviendas de la izquierda y la derecha se unían en una superficie total de más de seiscientos cincuenta metros cuadrados. Ambas puertas permanecían abiertas, reforzando la impresión de acceder a un organismo oficial. Al cruzarlas, un único y kilométrico pasillo recorría la totalidad del negociado. A un lado se sucedían los despachos, todos con el acceso franco, donde una sola

persona trabajaba parapetada detrás de una destartalada mesa de madera.

No vimos a ningún ordenanza ni recepcionista a quien poder preguntar por Martín Moscoso. En el primer despacho que abordamos, el funcionario se limitó a negar con la cabeza sin mediar palabra. Por suerte, el hecho de que todas las puertas estuvieran abiertas nos permitió avanzar por el pasillo examinando cada estancia, hasta que, por fin, vislumbramos a Moscoso en una de ellas.

—Buenos días, Martín —saludamos los dos al entrar, sin tener contestación.

Al intentar cerrar la puerta, Moscoso se apresuró a impedirlo.

—Dejad la puerta abierta.

Me extrañó que esa fuera la norma de la casa. En cualquier empresa, las reuniones se hacen a puerta cerrada para evitar filtraciones. Pensé que en el ejército las cosas podían ser distintas y que mantener las puertas abiertas era un reflejo de la confianza mutua y del respeto por el secreto militar.

—No tengo mucho tiempo, así que vamos al grano.

El comentario de Moscoso me sorprendió. Eché una mirada a su escritorio completamente despejado, sin un solo papel que justificara tanta prisa.

El despacho era moderadamente amplio, sin llegar a sugerir grandeza. Las paredes, completamente desnudas, carecían de cuadros; cualquiera habría esperado un retrato del rey o alguna metopa de su regimiento, pero allí no había nada. El único mobiliario consistía en una vieja mesa de madera junto a una silla de respaldo alto que le superaba en años de servicio, frente a dos sillas de confidente que recordaban a las de un bar de pueblo. Sobre la superficie, el vacío absoluto: ni papeles, ni bolígrafos, ni fotografías, ni un teléfono. Parecía que el trabajo de Moscoso se reducía a sentarse allí y permanecer estático. En ese momento cobró sentido la norma de las puertas abiertas: era la única forma de que los

que circulaban por el pasillo comprobaran que nadie se quedaba dormido sobre el escritorio vacío.

—Cuando fuimos ayer a tu casa —tomó la iniciativa José Manuel—, queríamos comentarte cómo está el desarrollo del producto y las necesidades de inversión que tenemos para…

—¿Cuánto necesitáis? —cortó Moscoso con un tono seco, que parecía buscar el fin inmediato de una conversación capaz de traspasar las paredes.

—Tenemos que comprar…

—No me digas vuestras necesidades, dime solamente cuánto necesitáis —atajó Moscoso con un gesto adusto, que cerraba el paso a cualquier explicación.

La brevedad de la conversación nos había cogido por sorpresa, mudos ante la presión de dar una cifra sin poder argumentarla. Moscoso debió de interpretar nuestro desconcierto y se anticipó a resolver la incómoda situación: abrió la gaveta de su escritorio y, con un movimiento furtivo, extrajo un rollo de billetes atado con una goma elástica que dejó caer cerca de mi mano.

—El viernes pasado en la oficina de… —Moscoso volvió a sacar otro rollo de billetes de su gaveta. Lo dejó junto al anterior, cortando mi discurso en seco antes de que pudiera nombrar a nadie o detallar una sola necesidad.

—¿Es suficiente? Si necesitáis más, me lo hacéis saber el próximo día que nos veamos.

—Con esto podremos continuar —se apresuró a contestar José Manuel—. Estoy seguro.

—En ese caso, os dejo. Ya veis que estoy ocupado —abrió los brazos para abarcar su mesa vacía mudando su rostro serio en una leve sonrisa.

No quisimos prolongar más aquella breve reunión. Oculté discretamente los dos rollos de billetes en el bolsillo de mi pantalón y nos

despedimos para salir al exterior y evitar, en lo posible, cruzarnos con alguna persona.

Llegamos al aparcamiento de Marqués de Urquijo sin habernos dirigido la palabra en todo el trayecto de subida desde aquel despacho, junto al paseo de Rosales. Caminaba con una mano clavada en el bolsillo del pantalón, aferrando el dinero por temor a que nos atracaran en cualquier esquina. Solo cuando nos encerramos en el coche, los nervios acumulados se desataron y, por fin, volvió la tranquilidad.

—¿Cuánto dinero nos ha dado? —rompió el silencio José Manuel, al tiempo que se volvía para mirarme directamente.

—Espera a que cuente… En este rollo hay cien mil pesetas[6]… y en este otro… otro tanto. Por lo visto, Moscoso los guarda ya contados con esa cifra exacta.

—¿Para qué tendrá ese dinero en el cajón? —se extrañó José Manuel, mirando fijamente los fajos.

—No lo sé. —respondí—. Es posible que sea para pagar a confidentes.

—¿Insinúas que este dinero proviene de fondos reservados?

—No tengo ni idea. Moscoso es militar, aunque no viste de uniforme. Podría pertenecer a la policía militar o incluso a la inteligencia. ¡A saber! —admití, atrapado en un mar de dudas e incapaz de adivinar a qué se dedicaba realmente aquel hombre.

—Mejor no preguntar. Mientras nos dé dinero, él es el único responsable de su procedencia.

—Sí, pero eso significa que estamos iniciando un negocio con dinero de dudosa procedencia —le repliqué, sin quedar del todo convencido.

# SEGUNDA PARTE

*Las causas perdidas son las únicas*
*por las que merece la pena luchar*

(Caballero sin espada, Frank Capra)

# 9

*Los sueños, sueños son*

(El laberinto del fauno, Guillermo del Toro)

Deltiere daría una valoración a la empresa de 1.400 millones de pesetas cuando se le solicitó una auditoría en 1998, lo que se traduciría en 8,4 millones de euros unos meses más tarde, con la llegada de la moneda única a Europa. Habíamos tardado seis años en construir lo que ahora parecía una estructura sólida, con participaciones en firmas de Francia, Inglaterra y Argentina que distribuían nuestros sistemas de localización de flotas. El *cash flow* era penoso, pero las expectativas de futuro resultaban halagüeñas a ojos de la auditora. Sentíamos la asfixia del día a día; por el contrario, al mirar al horizonte, el espejismo nos dibujaba un oasis de leche y miel donde por fin descansar de las tensiones pasadas.

Si Bill Gates y Paul Allen habían tardado un lustro en levantar los cimientos de su imperio, por nuestra parte, habíamos tardado seis años en vislumbrar una promesa tecnológica capaz de destacar sobre el paupérrimo panorama nacional.

El optimismo desataría pronto una oleada de recogida de beneficios entre los futuros socios, aunque eso estaba por llegar. Aún nos quedaba por recorrer un largo y angosto camino; quedaban más pruebas que superar, más sufrimiento y nuevas oportunidades de saborear los logros obtenidos.

# 10

*Caballeros, no pueden pelear aquí:*
*¡éste es el Departamento de la Guerra!*

(Teléfono rojo volamos hacia Moscú, Stanley Kubrick)

—Han declarado la patente secreta por un año —me anunció José Antonio Molero al otro lado de la línea.

—Y eso, ¿qué significa? ¿Que no podemos hacer nada con ella durante ese tiempo?

—Significa que la consideran de interés para la Defensa Nacional y que el ministerio tiene prioridad absoluta sobre ella. Su publicación queda suspendida, de modo que no podemos divulgarla ni explotarla comercialmente sin su autorización expresa.

Afortunadamente estaba sentado; de otro modo me habría desplomado al mismo tiempo que mi moral. La imposibilidad de tocar la patente durante un año amenazaba con retrasar nuestros planes, a menos que siguiéramos adelante a espaldas del Ministerio de Defensa. Lo peor era que los inversores tendrían la excusa perfecta para congelar sus aportaciones y dejar en nuestras manos el desarrollo del proyecto sin su apoyo. Por otra parte, sentía orgullo ante el hecho de que nuestra invención fuera considerada de vital importancia para el país. En teoría, aquello debía incentivar la inversión al augurar pingües y seguros beneficios, aunque, a corto plazo, nuestra situación real no presentaba ninguna mejora.

Gracias al dinero de Moscoso pudimos comprar una tarjeta electrónica receptora de GPS y un ordenador portátil, de los pocos que

se podían elegir en esa época, con lo que dimos un paso de gigante en nuestra investigación. Todavía no contábamos con el teléfono móvil que tanto habíamos pedido ni esperábamos tenerlo pronto; aun así, ya podíamos hacer pruebas en nuestro propio coche, pagando la gasolina de nuestro bolsillo. El registro de las rutas permitía un análisis posterior, a la vez que facilitaba su reproducción sobre un mapa de los alrededores de la oficina de la calle de María de Guzmán. Ese trayecto grabado por las calles les servía a los Molero para hacer demostraciones a sus supuestos clientes sin necesidad de nuestra intervención.

—Voy a repartir mi participación con mi hijo Pedrín —informó José Antonio Molero en la siguiente reunión—. Es socio de una asesoría financiera y maneja muchos contactos capaces de abrirnos las puertas en todo tipo de empresas.

—Es tu participación y puedes hacer con ella lo que quieras, pero ten en cuenta que con Pedrín ya seremos seis socios, y será más difícil llegar a un acuerdo —planteé como objeción.

—Pedrín es muy trabajador y nos facilitará la entrada en las empresas del Ibex. Su función en la futura sociedad podría ser la de director comercial.

—Director comercial y consejero delegado —escuchamos decir a Pedrín mientras irrumpía en la sala. Seguramente aguardaba en el despacho de Miguel Salido a que aprobáramos su inclusión como socio —. Como consejero delegado de la compañía tendré mayor aceptación. No es por nada, pero una presentación con esa tarjeta siempre abre muchas más puertas.

—No tenemos todavía ninguna sociedad legalizada —apuntó José Manuel, en un intento por poner los pies en la tierra.

—Tenemos un contrato privado firmado —atajó José Antonio—. Modificamos las participaciones y lo llevamos a la notaría para hacerlo oficial.

—Por nuestra parte, estupendo —aprobé—. Estamos en condiciones de constituir una sociedad como Dios manda. Es necesario tener en cuenta que, al margen del notario, habrá que realizar bastantes más gestiones para dar de alta la empresa.

—Bien, bien —asintió José Antonio—. Llevaré el acuerdo a un notario para que inicie los trámites de inmediato.

—Espera, papá —terció Pedrín— Me gustaría repartir mi participación con mis dos socios de la asesoría. Eso nos dará todavía más fuerza comercial y…

—Ya somos seis socios —lo interrumpí en seco—. Somos demasiados —sentí pánico ante la idea de que, antes de empezar a navegar con la nueva empresa, cargáramos el barco con tanta gente que se volviera ingobernable—. Espera a que esto empiece a funcionar y ya veremos qué necesidades surgen. Contigo al frente del área comercial es más que suficiente. Tenemos a Carlos para la administración, a ti en las ventas, a José Manuel y a mí como técnicos, a tu padre para aportar el capital y a Martín como…

—Para todo lo demás —continuó el reparto el propio Moscoso con voz firme, tras las gafas oscuras que solía llevar en las reuniones.

—Déjanos buscar una notaría para preparar la escritura de la sociedad —pidió José Manuel—. Es mejor para todos, porque sabemos exactamente adónde queremos llegar y cómo plasmarlo en los estatutos.

—Para la escritura de constitución necesitamos fijar un domicilio social —adelanté—. ¿Podemos poner esta oficina como sede?

—No —terció José Antonio con su habitual tono pausado—. Este piso no puede albergar la sede de un negocio por tratarse de un edificio residencial. El domicilio social de Temposet está en un local vacío de la calle de los Leñeros. Podemos establecer allí también la nueva sociedad. Ya te daré la dirección.

—¿Cómo se llama la nueva empresa? —preguntó Pedrín, quien desconocía todos los pasos dados hasta ese momento—. Tengo que saberlo para encargar las tarjetas de visita.

—No corras, tenemos mucho tiempo por delante para pensar el nombre —frené el ímpetu de Pedrín.

—Pero quiero empezar ya a presentarme ante mis clientes. Podemos llamar a la empresa *Spatial Navigations*, ¿os parece bien?

—Repito —insistí—. No corras tanto, ya tendremos tiempo de buscar un nombre adecuado y libre de anglicismos.

—Bueno, de momento me presento como consejero delegado de *Spatial Navigations* y ya decidiréis cómo queréis llamar a la sociedad.

Antes de que Pedrín nos impusiera el nombre de la empresa y, lo que es peor, el logotipo de su representación, dediqué los siguientes días a pensar en ello. Nos decantamos por *Navegación y Localización GPS*, cuyas siglas darían forma a la marca *NyLo GPS*. Diseñamos un logotipo con esas letras a un solo color, con el propósito de que la impresión de la papelería saliera lo más barata posible; lo aprobaríamos en la siguiente reunión.

Para nuestra sorpresa, una semana más tarde apareció Pedrín con una caja de tarjetas de visita para cada uno; en la suya, por supuesto, lucía el cargo de consejero delegado. «¿Para qué discutir más con él?», pensé.

Impulsados por el entusiasmo de la reunión —y por la familiaridad con la que ya mirábamos la pistola de Moscoso sobre la mesa—, volvimos a reclamar el teléfono móvil. Para evitar el pánico a la factura telefónica, propusimos como alternativa dos radios de banda comercial para comunicarnos entre el coche y la base. Al estar colegiado podía tramitar la solicitud, redactar el proyecto, sellarlo en el Colegio de Ingenieros y presentarlo ante la Jefatura Provincial de Telecomunicaciones para poder transmitir de forma legal, todo ello de un tirón. Por si fuera poco, simularía el cobro de la minuta como ingeniero redactor ante el colegio para darle un empaque oficial. La idea fue muy bien recibida por José Antonio, y el propio Moscoso se ofreció a aportar el dinero para comprar los equipos.

—Venid a mi despacho cuando queráis —dijo Moscoso.

Me imaginaba el rollo de billetes que sacaría de su gaveta.

Días más tarde, entregamos a los tres Molero un disquete con la aplicación que habíamos diseñado para las presentaciones. Moscoso declinó recibir su copia con el argumento de que él no tenía ordenador, ni pensaba tenerlo en el futuro.

Desde que lo aceptamos como socio y, posteriormente, como consejero delegado, Pedrín me llamaba todos los días para que lo acompañara a hacer demostraciones. Tanto José Manuel como yo trabajábamos a jornada completa en la empresa que nos daba el sustento diario y no podíamos ausentarnos para hacer presentaciones a clientes atraídos solamente por la novedad de ver el funcionamiento del GPS, sin un interés real en una contratación.

Para que los tres Molero, y en especial Pedrín, fueran autónomos en las presentaciones, organizamos un curso intensivo durante un fin de semana. El objetivo consistía en capacitarlos ante las dudas básicas de la tecnología y garantizar su manejo autónomo de la aplicación. A partir de ese momento, por la oficina de la calle María de Guzmán desfilaron empresas de autobuses, transportes y seguridad; sectores que años más tarde serían clientes nuestros y que en aquel momento solo sentían curiosidad. La impresión generalizada apuntaba a la necesidad de esperar: la ausencia de una constelación completa de satélites no ofrecía la continuidad suficiente para una navegación fluida por ciudad o carretera.

Pedrín iba mucho más lejos. Su agresiva dialéctica comercial lo llevaba a prometer soluciones inalcanzables para el estado del GPS de aquellos años, y probablemente imposibles de lograr nunca, como vender el rastreo de empleados dentro de los edificios o la instalación de dispositivos en el mobiliario de oficina para evitar robos internos.

# 11

*Mantén cerca a tus amigos*
*pero más cerca a tus enemigos*

(El Padrino II, Francis Ford Coppola)

Disponer de las radios adquiridas gracias a la generosidad de Moscoso, junto al receptor GPS y al ordenador portátil que servía de interfaz para los datos de navegación, completaba por fin un banco de pruebas. El desarrollo hacia el producto final avanzaba a pasos agigantados. Por primera vez teníamos un demostrador operativo en su totalidad: el vehículo localizaba, procesaba y emitía la información; la base la recibía, la trataba y la proyectaba sobre un mapa. Aunque la interfaz gráfica era algo rudimentaria, causaba verdadera sensación en las presentaciones.

A pesar de tener a disposición el local que José Antonio nos había cedido en la calle Leñeros, el cuarto de la plancha de José Manuel seguía siendo nuestro centro de operaciones. Mientras él se atrincheraba en aquella base improvisada para depurar el código frente al ordenador, a mí me tocaba salir a la carretera con el rústico banco de pruebas a bordo. El coche repetía de forma sistemática el mismo circuito entre la ciudad y la carretera, estirando la ruta hasta el límite exacto donde la radio perdía la señal.

Curiosamente, el alcance máximo moría a los cinco kilómetros; la señal se desvanecía justo cuando la carretera caía hacia un valle. En esa misma frecuencia, en nuestro canal oficial, entraban con total nitidez las conversaciones de una empresa de hormigones del sur de Madrid, a unos veinte kilómetros de distancia. Aquella interferencia no era del todo

mala: nos obligó a diseñar filtros para rescatar los datos de entre sus diálogos. Peor parte llevaban ellos, que debían soportar las ruidosas ráfagas de datos sobre sus conversaciones.

Días antes de acudir al notario para firmar la escritura de constitución, José Antonio y Carlos decidieron incluir a sus respectivas parejas como socias.

—Queremos que estén desde el principio y puedan participar.

«Participar de los beneficios», pensé. Estaban vendiendo la piel del oso antes de haber pisado el bosque.

El treinta y cuatro por ciento de José Antonio se fragmentó sin darnos cuenta, y los tres socios iniciales pasamos a ser ocho de la noche a la mañana. La hemorragia de participaciones no parecía tener fin cuando Pedrín volvió a la carga, obsesionado con meter a sus socios en el acuerdo. Por ahí no íbamos a pasar. Aquel reparto descontrolado nos iba a llevar a tener más socios que una empresa cotizada en el Ibex.

Haber capacitado a nuestros socios para que fueran autónomos en las presentaciones no nos libró de que nos reclamaran cada vez que consideraban que una reunión era trascendente.

—Es muy importante. Son de una empresa israelí y tienen muchísimo interés en contactar con nosotros. Creo que quieren hacernos una oferta —seguramente José Antonio tenía en mente la idea de que podía venderles su participación en la empresa recién nacida para jubilarse con el producto de la venta.

—Solo podemos ir a la oficina los fines de semana o a última hora del día, y cuantas menos veces lo hagamos, mejor. No podemos permitirnos perder tiempo de desarrollo del producto.

—Bueno, bueno, de acuerdo. Podemos quedar con ellos un sábado.

Aquellos empresarios israelíes tenían poco de ejecutivos. Eran de estatura media y constitución atlética. Vestían trajes oscuros que no presentaban aspecto de haber sido confeccionados a medida. De rostro

serio, eran incapaz de mostrar el menor signo de expresividad frente a los comentarios jocosos que yo introducía en la conversación para intentar una proximidad que potenciara el acercamiento al cliente.

Es posible que la frialdad de trato fuera ocasionada por el hecho de que la conversación transcurrió a tres bandas, con un traductor de por medio que, aunque hablaba aparentemente bien el español, parecía ser también del mismo país que las personas interesada en conocernos. Por primera vez nos enfrentábamos a unos clientes que aparentaban conocer el sistema GPS tan bien o mejor de lo esperado. Su verdadero interés no residía en el producto final, sino en desentrañar los desarrollos que ya teníamos listos y averiguar hasta dónde pretendíamos llegar. Podían estar interesados en poseer alguno de los aparatos que tuviéramos desarrollado, pero no teníamos nada que no pudiera construir cualquier ingeniería con dedicación en ese objetivo.

José Antonio dejó caer que podíamos estar abiertos a incorporar nuevos socios, lo que confirmó mi sospecha: quería hacer caja con sus acciones incluso antes de empezar a poner un solo céntimo. A pesar de que se lo ofrecimos, no tuvieron el menor interés en ver una demostración, ni en directo ni grabada. En menos de una hora se despidieron y desaparecieron de nuestras vidas. O, al menos, eso era lo que creía.

Pocos días después se repitió exactamente la misma escena. Esta vez con otros dos presuntos clientes, españoles, que ni dieron sus nombres ni se identificaron como empleados de empresa alguna. Uno de ellos vestía pantalones de pana y chaqueta jaspeada, lucía una barba descuidada, muy al estilo de los estudiantes de izquierda de la época. El otro, más serio en el trato, vestía informal, con un jersey marrón y pantalones vaqueros. En este caso, sí que estuvieron los dos muy interesados en conocer qué era el GPS y cómo funcionaba, por lo que no declinaron la invitación a presenciar una demostración en directo. El presunto estudiante barbudo se quedó en la oficina con José Antonio y José Manuel, frente a la aplicación que recibía los datos por radio. El más

serio me acompaño al coche para indicarme las calles por las que podía transitar, a fin de tener una demostración a su gusto.

—Estamos listos, podemos comenzar el recorrido —comuniqué por radio a José Manuel en cuanto conectamos todos los equipos del vehículo.

—Adelante, aquí también estamos preparados —fue la respuesta de José Manuel.

Partimos de la calle María de Guzmán, donde había tenido la suerte de aparcar a primera hora de ese sábado. Llegamos a Cuatro Caminos con la intención de bajar a la Castellana por Raimundo Fernández Villaverde; mi propósito era tomar las avenidas más anchas para garantizar una buena recepción de la señal de los satélites y asegurar el éxito de la demostración.

—Gira a la derecha para entrar a la calle Alenza —mi acompañante pareció adivinar mis intenciones y me dirigió hacia las calles más estrechas del barrio para poner en apuros al sistema.

La demostración no fue un éxito, aunque al menos pudimos constatar lo que ya sabíamos: que la comunicación por radio no daba problemas. Al final de la mañana, los presuntos clientes se despidieron con más muestras de agradecimiento que los israelíes. Y, exactamente igual que ellos, se esfumaron para siempre de nuestras vidas.

—¿Quién ha contactado con ellos para hacer esta presentación? —le pregunté a Molero.

—Llamaron ellos directamente. Martín me avisó de que lo harían, aunque no me dio ningún detalle. No sé quiénes eran ni para qué empresa trabajaban.

—¿Has hablado con ellos de la patente secreta?

—No, no podemos nombrar nada a nadie sobre la patente. Aunque no sé si Martín les habrá dicho algo.

No sabía si creerle; últimamente daba la impresión de que brotaban clientes misteriosos por todas partes. Todos mostraban un extraño interés por el GPS y por conocer nuestro proyecto.

# 12

*¡Pedazo de invento la gaseosa!*

(El milagro de P. Tinto, Javier Fesser)

Durante los días siguientes confirmé la intervención de mi teléfono. No era una novedad, mi trabajo en proyectos relacionados con el desarrollo de equipos militares había sido objeto de estas medidas en repetidas ocasiones. El Ministerio de Defensa me había otorgado la habilitación de seguridad para el manejo de documentación clasificada, lo que conllevaba, supongo, controles esporádicos para garantizar mi absoluta discreción. En esta ocasión, no creía que la intervención estuviera relacionada con mi labor en los proyectos internacionales; más bien, pensaba, el objetivo era más reciente y se vinculaba con la patente secreta y la divulgación a la que Molero me forzaba mediante sus últimas y sospechosas presentaciones.

Por la oficina de María de Guzmán desfilaban personajes extraños que distaban mucho de ser clientes. Sus intenciones eran otras. Los visitantes israelíes parecían obsesionados con medir el alcance real de nuestro desarrollo en tecnología de localización. Por su parte, los españoles mostraban un interés más pragmático e indagaban la manera en que ese mismo sistema de posicionamiento podría optimizar sus propias operaciones sobre el terreno. Ambas visitas me hacían sospechar que los servicios de inteligencia querían calibrar nuestro avance.

¿Cómo nos habían localizado? ¿Quién les había franqueado la entrada? ¿Había sido Molero o tal vez Moscoso? Este último siempre estuvo bajo nuestra lupa; teníamos la sospecha de que colaboraba con algún aparato de inteligencia, probablemente militar, dada su carrera en

el estamento. De lo contrario, ¿cómo se explicaba que guardara rollos de dinero en el cajón de su despacho?

Molero no se quedaba atrás en las sospechas; todo apuntaba a que pertenecía a una organización similar. Mantenía en plantilla a Miguel Salido, un empleado cuya única función real en la empresa parecía ser la de intervenir comunicaciones telefónicas y registrar cualquier conversación que resultara de interés para sus superiores. La presencia de una pistola en el cajón de su mesa me hacía pensar que estaba más relacionado con la inteligencia que con los negocios extraoficiales de Molero. Eran demasiadas coincidencias, demasiadas pistolas y visitas extrañas vinculadas a una patente que ni siquiera podíamos empezar a explotar. ¿Estábamos metidos en un nido de espías o habíamos caído en él solo por el intento de monetizar una invención de la que no podíamos hacer uso? Todo el asunto me resultaba desconcertante y, hasta cierto punto, cutre. Si de verdad existía tanto interés en poseer una tecnología patria de localización que sirviera a los intereses de Defensa, ¿por qué no se nos apoyaba económicamente para acelerar su desarrollo?

Confiaba en Molero; me parecía una persona de fiar, ajena a la intención de aprovecharse de nuestra buena fe, aunque pretendiera sacar beneficio con una mínima inversión. El verdadero enigma era Moscoso. Desconocía cuál era su papel real en la empresa; era el único que inyectaba capital, aunque no fuera suyo, y supuse que su intención era cosechar beneficios futuros a costa de fondos ajenos, es decir, rentabilizar unos fondos opacos de los que no tenía que dar muchas explicaciones. Lo más probable era que él fuese el artífice de los encuentros con aquellos presuntos agentes de inteligencia. Solo el tiempo diría qué otros servicios extranjeros acabarían por interesarse en nuestras actividades.

# 13

*Si te enfocas en lo que pasaste*
*no podrás ver lo que te espera*

(Ratatouille, Brad Bird, Jan Pinkava)

Entre los años 1610 y 1661, don Gonzalo Arias Dávila y Bobadilla, XIV señor de Alcobendas y V conde de Puñonrostro, erigió una majestuosa casa-palacio en el monte de La Moraleja, cerca del arroyo de la Vega, concebida para su deleite y descanso. En los años posteriores, el palacio pasó a manos de otros duques y aristócratas, hasta que en 1778 el rey Carlos III adquirió la propiedad. Rebautizada como el Real Bosque y Sitio de La Moraleja, la finca se convirtió en el escenario predilecto de las cacerías y retiros del monarca; un oasis custodiado por la Guardia Real desde una casa-cuartel levantada en las cercanías del palacio. Aquellas tierras presumían de extensos campos fértiles para el cultivo y praderas de ricos pastos para el ganado, coronadas por un magnífico palacio barroco con valiosas obras de arte en su interior. El Sitio permaneció en manos de la Corona hasta que la Revolución Gloriosa de septiembre de 1868 forzó su desamortización. A raíz de aquello, la propiedad se vendió al arquitecto Francisco de Cubas y González-Montes, primer marqués de Cubas y primer marqués de Fontalba. Gracias a su matrimonio en 1860 con Matilde Erice y Urquijo, miembro de una influyente familia de la burguesía, el arquitecto pudo introducirse con éxito en la alta aristocracia madrileña y consolidar una fortuna que le permitió adquirir tan preciado enclave.

Al año siguiente de aquel enlace nació María de Cubas y Erice. En 1880, la joven contrajo matrimonio con Luis de Ussía y Aldama, primer marqués de Aldama. La muerte de su padre en 1899 y de su madre en 1903 impulsó a María a asumir las riendas y la gestión del palacio junto a sus extensas propiedades. Su vida dio un vuelco definitivo en 1908 al enviudar de su esposo; a partir de ese momento, su nombre quedó grabado en los círculos sociales como la marquesa viuda de Aldama, dignidad bajo la cual administraría el legado familiar.

Aunque la Marquesa tenía fijada su residencia oficial en la madrileña calle de la Montera, gustaba de visitar con frecuencia el palacio de la Moraleja. Allí pasaba largas temporadas y agasajaba a la aristocracia de la capital con fastuosas fiestas y cacerías en los montes de su propiedad.

La llegada de la Guerra Civil golpeó duramente a la marquesa. María sufrió la incautación de todos sus bienes y se vio forzada a huir de Madrid para salvar la vida. La tragedia familiar no tardó en consumarse: su hermano Francisco de Cubas y Erice, II marqués de Fontalba, fue asesinado por milicianos republicanos del SIM entre octubre y noviembre de 1937, mientras que su hermana, María del Consuelo, falleció apenas terminada la contienda, dejando a la marquesa como el último vestigio de una época que se desvanecía.

Entre diciembre de 1936 y enero de 1937, en mitad del fragor de la batalla de Madrid y los encarnizados combates en la carretera de La Coruña, el palacio fue ocupado por la XI Brigada Internacional, luego llamada Brigada Thälmann, dirigida por su comandante Hans Kahle. Aquellos salones sirvieron simultáneamente como cuartel, zona de descanso y hospital de sangre. Pese a la brutalidad del conflicto, los brigadistas respetaron escrupulosamente el valioso patrimonio de la propiedad y preservaron la integridad de lienzos, mobiliario y enseres. Cuando llegó el momento de abandonar definitivamente el palacio para marchar hacia otros frentes, los soldados demostraron una insólita generosidad: organizaron una colecta de fondos para fundar allí un refugio destinado a los huérfanos y menores desamparados de la comarca. Así nació, el 15 de agosto de 1937, el Hogar Infantil Ernst

Thälmann, un oasis de protección bautizado en honor al batallón alemán al trocar las armas por la caridad.

Durante la Guerra Civil española, el viejo palacio de La Moraleja fue incautado por los milicianos del Frente Popular, que transformaron la aristocrática finca en una comuna agraria. Para optimizar las tierras, la Junta de Defensa de Madrid colocó al frente de la colectividad a un experto agrícola encargado de sacar el máximo rendimiento a los terrenos. Bajo su dirección, la producción obtenida iba a parar directamente al Ministerio de Agricultura, el cual reinvertía parte de los ingresos en bienes para la finca, tales como productos del exterior o animales para uso local. Los jornales aumentaron hasta alcanzar las seis y ocho pesetas diarias, y cada trabajador recibió una gratificación especial de cincuenta pesetas después de una primera cosecha que se incrementó en más de un treinta por ciento sobre las anteriores. Gracias al respaldo del Estado, la colectividad fue dotada de seis vacas y cinco terneros, once cerdos, diez mulas y setecientas cincuenta ovejas. Con este impulso, el histórico recinto completó su metamorfosis y se consolidó como una explotación agraria plenamente productiva. Atrás quedaba, al menos temporalmente, su vieja identidad como finca de recreo y exclusividad reservada para el disfrute de la aristocracia. Con el fin de la guerra, la marquesa recuperó sus propiedades y cedió el palacio de La Moraleja a su hijo, José Luis de Ussía y Cubas. El nuevo señor, conde de los Gaitanes y destacada figura de la alta sociedad de la posguerra, mantuvo viva la tradición de la finca agasajando con frecuencia a Francisco Franco, quien acudía al Sitio a cazar y pernoctar.

El destino del histórico enclave cambiaría para siempre en los años 60, momento en el cual el conde de los Gaitanes vendió la totalidad de los terrenos de la Moraleja a la empresa Nueva Inmobiliaria Española S.A. (NIESA), que impulsó las promociones de El Encinar de los Reyes y El Soto para dar origen a la actual y exclusiva urbanización de La Moraleja. El palacio barroco, que se alzaba cerca del actual Real Club y al oeste del campo de golf, fue demolido durante la parcelación de la finca. De su antiguo esplendor solo sobrevive una puerta monumental, resguardada hoy entre los jardines del vivero Los Peñotes, a escasos tres kilómetros de su emplazamiento original.

Cipriano Quiñones había nacido en Alcobendas en pleno reinado de Alfonso XIII, en los años previos al estallido de la Gran Guerra. Hijo de una familia de pastores apodada «los cabreros», pasó su infancia al cuidado del ganado que conducía por los alrededores del pueblo: desde los Cuatro Caminos de Madrid hasta la Dehesa Boyal de San Sebastián de los Reyes, o San Sebastián de Madrid como se rebautizaría durante la República, y desde el Monte de Valdelatas hasta los pastos de La Moraleja, una zona restringida donde su familia poseía una pequeña parcela destinada a formar parte, con el tiempo, del Encinar de los Reyes. A Cipriano solo le importaban sus ovejas, carneros y cabras que eran todo el patrimonio familiar junto con una modesta choza de cañizo y adobe levantada a las afueras del pueblo. Su familia contaba también con un par de parideras situadas una al norte de Madrid y otra en sus pastizales junto a La Moraleja. Estos refugios servían para resguardar el ganado ante las inclemencias del tiempo, o bien para guarecerlo cuando la distancia hasta la choza principal aconsejaba pernoctar a mitad de camino.

En su adolescencia y juventud, Cipriano no participaba en los acontecimientos nacionales: no votó nunca durante la República y no se le conocía simpatía por ningún partido. Se casó a las puertas de la Guerra Civil con una muchacha del pueblo, empleada como mandadera en el palacio de La Moraleja en las ocasiones en las que se requería su servicio para la atención de las estancias de la marquesa.

El alzamiento militar fracasó en esta zona de España que, junto con Madrid, permaneció fiel al Gobierno republicano hasta que, el 28 de marzo de 1939, el ayuntamiento fue tomado por una falange armada integrada en la quinta columna. Aun así, el término municipal de Alcobendas vivió una auténtica pesadilla durante el primer año de la contienda. Los descampados y carreteras aledañas a esta localidad del norte de Madrid se convirtieron en el mudo testigo de un sinfín de asesinatos. Entre julio de 1936 y marzo de 1937, en las cunetas de las carreteras cercanas a Alcobendas aparecieron más de cincuenta cadáveres cosidos a balazos; la mayoría correspondía a desconocidos sin

documentación y cuatro de ellos a vecinos de la población. A estos ejecutados mediante el *paseíllo* se los conocía popularmente como «besugos», por su similitud con el pescado de ojos turbios que se exhibía en los mostradores de las pescaderías.

Cipriano logró sobrevivir a la barbarie de la guerra y posguerra por la ausencia de afiliación política conocida y al desempeño de un oficio muy necesario para todos. Durante la contienda, el pastor aprovechó la oportunidad para cambiar carne por pequeños huertos y descampados en toda su zona de pastoreo. Hacía trueques con propietarios desesperados por cubrir las necesidades alimentarias de sus familias, personas sin más riqueza que las tierras transmitidas durante generaciones por sus antepasados.

María de Cubas y Erice no conoció nunca las preocupaciones materiales. Solo por concepto de rentas, percibía unos ingresos diarios de siete mil pesetas. Era dueña de manzanas enteras de edificios de alquiler distribuidas en cuatro céntricas calles de Madrid. En su propia residencia de la calle de la Montera, disponía de un ejército de dieciocho sirvientes a su exclusivo servicio, y cuando el invierno arreciaba, se retiraba a pasar los meses fríos en uno de sus palacios de Málaga. En el parque de La Moraleja, mandaba levantar capillas, bancos y sillas revestidos con la mejor cerámica. Hizo excavar un pozo de más de ochenta metros de profundidad para abastecer de agua de riego a todo el recinto —una proeza de la ingeniería privada—, completada con un transformador eléctrico propio que suministraba electricidad a toda la finca de manera independiente al alumbrado del pueblo. Su patrimonio incluía una aldea entera en la provincia de Segovia y una parte sustancial de las acciones del Banco Central de Madrid.

Para sus desplazamientos, disponía de cuatro elegantes automóviles y dos chóferes a su servicio. En La Moraleja, a su vez, un jardinero principal y seis ayudantes se esmeraban en el cuidado del parque, junto a cerca de cuarenta personas entregadas en exclusiva al mantenimiento del palacio.

En las antípodas de semejante opulencia vivían los lugareños. María, la novia de Cipriano, cobraba un exiguo jornal de una peseta por cada día que se la requería para servir en el palacio. Al propio Cipriano le ofrecieron pastorear las cuatrocientas ovejas que la marquesa poseía en sus tierras a cambio de seis pesetas diarias, pero declinó la oferta porque aquel empleo le habría impedido atender a su propio ganado.

Cipriano tenía reservada la fecha de su matrimonio civil con María en el Ayuntamiento de Alcobendas para el 20 de julio de 1936, una ceremonia oficial que presidiría el propio alcalde. Nadie en el pueblo habría podido vaticinar que, apenas dos días antes, estallaría una sublevación militar contra el Gobierno de la República, y mucho menos que ese lunes la guerra mordería las entrañas de Madrid con el asalto al cuartel de la Montaña. Cerca de la actual plaza de España, fuerzas de orden público y milicias obreras cercaron y tomaron a sangre y fuego el bastión donde se atrincheraban los militares rebeldes del general Fanjul. Solo cuando se desvanecieron los ecos de aquellos intensos combates, y con la certeza del fracaso de la sublevación en la capital, Cipriano pudo respirar con la angustiosa tranquilidad de quien contempla la supervivencia de su porvenir.

María era una muchacha reservada y de pocas palabras, porque para sostener una conversación normal necesitaba estar enfadada. Su naturaleza bondadosa solía quedar oculta bajo el peso de un don extraordinario, una herencia materna custodiada por su linaje desde hacía generaciones: María hablaba flores cuando era feliz. En sus momentos de alegría, las palabras cobraban vida y se materializaban en los brotes que compartían sus mismas letras iniciales. Si llamaba a Cipriano, de su boca nacía una cintilla; si le daba el sí a la marquesa, el aire coronaba una margarita; y si se le antojaba pedir una rosquilla, una rosa perfecta florecía suspendida frente a sus labios. Fue entonces cuando Cipriano comprendió por qué su casa estaba siempre llena de una asombrosa variedad de flores: una primavera perpetua capaz de desafiar incluso los meses más crudos del invierno.

La marquesa viuda de Aldama conocía la virtud de María y la convocaba sin falta cada vez que el palacio se vestía de gala. La aristócrata sabía que la felicidad ajena podía serle útil, por lo que se esmeraba en agasajarla con un desfile de almíbares, hojaldres y viandas selectas. Todo aquel despliegue de hospitalidad interesada tenía un único fin: conseguir que la boca de la muchacha, rendida al júbilo de los azúcares, coronara los salones y aderezara la mansión con una interminable variedad de flores de fragancias vivas.

Con el matrimonio, Cipriano sintió la obligación de acrecentar su patrimonio y abandonar aquella choza familiar que se les caía encima. La Guerra Civil había dejado numerosas fincas desamparadas con su rastro de muerte y exilio; sus dueños habían huido o perecido sin dejar descendencia. La continua movilidad de Cipriano por la comarca le permitía enterarse antes que nadie de estos abandonos, una ventaja que no dudó en aprovechar para tomar posesión de las tierras e iniciar de inmediato las reclamaciones de titularidad ante el registro. A veces bastaba con deslizar unos duros en la mano del funcionario de turno para que la parcela cambiara de dueño en los libros oficiales; otras, se limitaba a solicitar un duplicado de titularidad bajo el pretexto de que el original se había consumido en un incendio. De este modo, retazo a retazo, Cipriano consiguió reunir un archipiélago de pequeños campos por todo el norte de Madrid. Aquellas tierras dispersas, ganadas al río revuelto de la historia, pronto servirían para apacentar a sus ovejas y asegurar el porvenir de su estirpe.

Celestino, el hijo de Cipriano, nació en el segundo año de la contienda en una Alcobendas silenciosa que apenas cobijaba a 1985 habitantes. Durante su infancia, sus pasos surcaron los mismos pastizales que su progenitor había pisado con premura, solo que ahora aquellas tierras ya pertenecían al patrimonio familiar. De su padre heredó un hondo y arraigado amor por los animales —un afecto tan metido en los huesos que lo acompañaría fielmente incluso mucho después de haber abandonado el oficio—. Mientras tanto, el pueblo mutaba su piel al ritmo frenético dictado por el aluvión de emigrantes de otras provincias,

atraídos por la promesa laboral de la capital. Este fenómeno transformó la vieja villa agrícola hasta alcanzar los 3748 habitantes en 1960.

En 1957 comenzó a operar la base aérea americana de Torrejón, una infraestructura cuya operatividad requería viviendas con un genuino sello americano para albergar a sus altos mandos. Para preservar su estilo de vida, se diseñaron urbanizaciones de casas unifamiliares con jardín y arbolado: un pedazo de su propia patria donde los vehículos y los alimentos se importaban directamente desde su país. Por proximidad a la base, los encargados del proyecto eligieron unos terrenos colindantes con el sur de La Moraleja que se adaptaban perfectamente a sus necesidades, al ofrecer el espacio y el aislamiento idóneos para levantar las residencias.

La suerte sonrió finalmente a Cipriano cuando recibió una oferta de compra por el pastizal de esa zona, con el fin de anexionarlo a los terrenos donde ya comenzaban a erigirse las nuevas viviendas. Fue su hijo Celestino quien tomó la iniciativa de la negociación con la fortuna de alcanzar un precio insospechadamente alto, lo que permitió a su familia abandonar la caseta que había reemplazado a la legendaria choza de sus orígenes. Al despliegue del recinto estadounidense le siguió el desarrollo urbanístico del Real Sitio de La Moraleja, impulsado con fuerza por sus nuevos dueños. Esta fiebre constructora transformó la región a tal velocidad que, en 1970, el censo de Alcobendas se había disparado hasta los 25074 habitantes.

Aquella oleada de población demandaba con urgencia viviendas que terminaron levantándose sobre unos terrenos que, por un capricho del destino, coincidían exactamente con las parcelas arañadas por Cipriano al registro durante la guerra. El repentino e imprevisto enriquecimiento de los Quiñones no alteró su forma de vida; siguieron con el pastoreo, aunque con un rebaño cada vez más mermado. Continuaron su día a día en Alcobendas, si bien la metamorfosis fue puramente urbanística: la vieja caseta y la parcela de los corrales desaparecieron para dar paso a una hilera de chalés donde se instalaron los padres, los hijos y los nuevos vecinos. Esta fue la causa de que tuvieran que deshacerse del ganado,

empujados por el avance de la urbanización y la falta de un espacio donde cobijarlo.

En medio de esta transformación nació Alberto, el hijo de Celestino Quiñones. El niño vivió su infancia completamente ajeno a la fortuna familiar, acompañado por el crecimiento de Madrid por el norte y el de Alcobendas por el sur. Los terrenos de los Quiñones se habían convertido en una mina de oro con la que la familia podía vivir cómodamente de las rentas. Alberto creció en un ambiente distante de las ovejas y próximo al sector financiero, debido a los incesantes tratos de su padre con las inmobiliarias interesadas en sus tierras y con los bancos que se disputaban la custodia de sus millonarios ingresos.

Al contrario que su hermana Marta, quien optó por estudiar informática en la Universidad Autónoma durante los años 80, Alberto prefirió encauzar su futuro hacia las finanzas. Para ello le bastaron unos cuantos cursos rápidos, una desbordante imaginación y una enorme dosis de intuición.

# 14

*Hay tres maneras de hacer las cosas:*
*la correcta, la incorrecta y la mía*

(Casino, Martin Scorsese)

—Empiezo a hartarme de Pedrín —le comenté a José Manuel con cierto hastío—. Me llama todos los días para preguntarme cosas y pedirme que lo acompañe a ver a supuestos clientes. Me mete tal ferrete que ya no lo soporto.

—¿Qué es eso? —se doblaba de risa al preguntarlo.

—¿El ferrete? No quieras saberlo.

—Dale largas —me aconsejó cuando logró contener el aliento.

—Eso hacía al principio —respondí, contagiado por su risa. Éramos la viva imagen de la máscara de la comedia—. Ahora no me deja hacer nada —añadí con una mueca fingida de tristeza—. Me llama a todas horas y, si me encuentra en casa por la noche, no hay manera de quitármelo de encima.

—Dile… —hipó José Manuel, en un intento por recuperar el aliento— tajantemente… que él es el director comercial y consejero delegado. Que es su trabajo y que no te moleste.

—Esto toma rumbo al fracaso antes de comenzar —admití, sin saber si mantener la risa o empezar a llorar en prevención de lo que nos esperaba—. Tenemos que buscar otra forma de comercializar nuestra idea. Con Pedrín no vamos a conseguir ningún cliente. Me temo que los espanta.

—Vamos a dejar a los Molero que actúen por su cuenta —dijo al serenarse poco a poco—. Ahora disponemos de lo necesario para desarrollar el producto y tenemos que centrarnos en ello. Que enreden todo lo que quieran y no molesten. Cuando estemos en condiciones para una presentación digna, ya veremos qué hacemos.

La reflexión de José Manuel no podía ser más sabia.

—Lo veremos, pero debemos tener pensada la salida de esta ratonera —admití, a la vez que dejaba salir mi desaliento al concluir de reir—. No creo que esta panda de socios nos vaya a aportar nada.

—Siempre nos queda Moscoso.

—Nos queda el cajón de Moscoso; de momento es nuestra salvación.

—Por lo menos Pedrín logra introducirnos en muchas empresas —comentó José Manuel—. Quizá algunas se interesen y terminen por ser clientes más adelante.

—Es posible, pero creo que la imagen de Pedrín es poco seria. Parece un feriante al anunciar otro perrito piloto; nos van a tomar por vendedores de humo.

En Cemtsa, la empresa donde trabajábamos, realizábamos las pruebas de vuelo de un navegador para helicópteros que habíamos desarrollado entre José Manuel, Marta Quiñones y yo. Marta se encargaba del software según las especificaciones del cliente. Era su primer empleo y lo había asumido con la misma ilusión que nosotros.

Durante los vuelos surgían errores y mejoras que debíamos resolver a contrarreloj para volver a repetir los ensayos al día siguiente. Por eso, nuestra jornada laboral se prolongaba habitualmente hasta altas horas de la noche o, incluso, se solapaba con el amanecer, momento en el que salíamos a probar las nuevas modificaciones.

Aquellas largas horas de convivencia, sumadas a las cenas a base de pizzas que pedíamos en el puesto de trabajo para no perder tiempo,

crearon un ambiente de total confianza, especialmente entre Marta y José Manuel, quienes compartían una relación laboral más estrecha.

—Le he preguntado a Marta si quería participar en nuestra empresa de GPS —me soltó a bocajarro José Manuel en el bar donde comíamos los raros días en que podíamos salir de la oficina a mediodía.

—No deberías haberle dicho nada de lo que hacemos fuera de Cemtsa —le recriminé—. Podría comentárselo a alguien y complicarnos la vida.

—Tranquilo, no hay peligro. Marta es de total confianza; ha sido tan abierta como para contarme sus intimidades.

—A ver, cuenta. Nos vendrá bien saberlo para manejar mejor la situación —le pedí, intrigado por lo que estaba a punto de revelar.

—Tiene un don —explicó—. Dice que las mujeres descendientes de su línea familiar directa eran capaces de alumbrar flores con sus palabras. Ella no es descendiente directa porque su abuela no tuvo hijas, pero asegura poseer la capacidad de convertir sus palabras en hechos y está trabajando para transformar sus pensamientos en realidades. Ese es su verdadero reto laboral.

—¿Es capaz de convertir los requisitos del cliente en líneas de código? —añadí con un toque de humor ante la confidencia.

—Eso es justo lo que intenta conseguir.

—Pues por el bien del proyecto, ¡más vale que lo consiga pronto!

—Es más, me ha confesado que no le interesa asumir más trabajo —añadió José Manuel—. Está a punto de casarse y no quiere complicarse con asuntos ajenos a su boda y su futura casa. Aun así, me ha dicho algo muy interesante.

—Me tienes en ascuas —admití ante el súbito asalto de la curiosidad.

—Su hermano tiene una agencia comercial encargada de conseguir contratos para terceros, sobre todo en el sector tecnológico. Ahora mismo solo trabaja para un fabricante de cables de telefonía y estaría muy interesado en ampliar su cartera de representaciones.

—No suena nada mal. Tener un comercial externo nos permite controlar unos costes que, de otra forma, podrían volverse astronómicos e inútiles. Nos interesa, siempre y cuando vaya a comisión por pedido; si no, estaríamos ante otro Pedrín, con la desventaja de tener que pagarle a este.

—Marta asegura que con la empresa de cables trabaja estrictamente a comisión.

—Si es así, podríamos hablar con él —admití con una profunda sensación de alivio.

—¿Y qué hacemos con Pedrín?

—Dejemos que siga con sus tentativas. Si suena la flauta y consigue algún pedido, bienvenido sea. Siempre es mejor tener dos frentes abiertos.

—¿Cómo se tomarán los Molero que hayamos contratado a una agencia de representación comercial?

—Que se lo tomen como quieran. Al fin y al cabo, si Pedrín también quiere su comisión por venta, que la pida; otra cosa es que logre vender algo.

—Pues se va a abrir la veda —concluyó José Manuel—. Van a llover los comerciales a comisión.

—No importa. Que intenten vender todos los que quieran, siempre que se respeten las carteras de clientes y se repartan el mercado. Tenemos que hablar con el hermano de Marta para conocer sus condiciones. Seguro que él mismo nos dará la clave para evitar disputas por los clientes.

Para no enfriar el entusiasmo, decidimos actuar sin demora y le pedimos a Marta una reunión con su hermano en nuestro local de la calle Leñeros.

La sede de nuestra incipiente sociedad no resultaba muy estimulante; había sido una farmacia y todavía lucía la cruz verde al otro lado de los ventanales. La persiana metálica y un pequeño jardín delantero aislaban el local de una acera por la cual apenas pasaban peatones. El interior había quedado completamente diáfano, lo que dejaba al descubierto la puerta de acceso al portal del edificio y unas estanterías de la antigua botica que utilizábamos para almacenar los pocos materiales acumulados en un sitio donde nunca trabajábamos. Por suerte, Molero había guardado algunos muebles viejos; gracias a ellos pudimos improvisar dos mesas y unas sillas, lo justo para mantener el encuentro con suficiente comodidad y confidencialidad.

Alberto Quiñones y José Manuel eran un poco más jóvenes que yo. Alberto nos sacaba unos cinco centímetros de altura; era moreno, apuesto y vestía con una elegancia versátil, idónea tanto para una reunión de negocios como para un rato de ocio. Poseía la sonrisa exacta para ganarse la confianza de su interlocutor y sabía borrarla en cuanto necesitaba mostrar seriedad. En definitiva, reunía todas las capacidades para destacar como vendedor. Como nos ocurría siempre al presentarnos ante alguien, tuvimos que empezar con la explicación de los fundamentos del GPS, aunque esta vez Marta ya le había puesto en antecedentes. Le explicamos cual era nuestra aportación y qué perfiles componían nuestro público objetivo. Alberto lo encontró muy interesante y con mucho futuro. Por lo demás, el hecho de ser pioneros y contar ya con un producto funcional y patentado le facilitaba el trabajo; estaba convencido de lograr contratos rápidos y suculentos.

Ese mismo día hablé con José Antonio sobre nuestra intención de firmar un contrato de representación comercial con SetTime S.L., la empresa de Alberto Quiñones, a cambio de una comisión pactada según el volumen de cada pedido. José Antonio puso algún reparo, probablemente por miedo a una duplicidad de funciones con su hijo Pedrín. Pronto entendió que cuantos más brazos sumáramos a la labor comercial, más cerca estaría el éxito de la empresa. Eso sí, tal como habíamos previsto, exigió el mismo porcentaje acordado con SetTime S.L. para cualquiera que realizara funciones de captación de clientes. Sin

duda pensaba en su propio beneficio y en las comisiones por arañar mediante los acuerdos ya planeados con los numerosos espías que lo rodeaban desde la declaración secreta de la patente.

En esta ocasión sí habíamos dado un paso de gigante, algo que pudimos comprobar en muy poco tiempo. No había pasado ni un mes desde la firma del contrato con SetTime S.L. cuando Quiñones nos anunció el deseo de la Policía Local de su municipio de contratar nuestro sistema de localización de vehículos, con vistas a una futura fase de gestión de recursos. La aplicación de localización ya estaba prácticamente desarrollada, solo requería un pequeño esfuerzo de personalización para adaptarla a sus necesidades. El módulo de gestión de recursos tendríamos que programarlo desde cero, pero ese era un puente que cruzaríamos más adelante. Estábamos empezando a caminar y parecía que lo hacíamos con buen pie.

—Sería bueno que trasladarais la empresa a Alcobendas para dar más confianza a la Policía —nos pidió Quiñones—. Al estar más cerca, podréis atender cualquier problema con prontitud.

—¿Y qué hacemos con el local de Leñeros? —planteó la duda José Manuel.

—Lo abandonamos —respondí sin vacilar—. Si nos vamos a Alcobendas, no tiene sentido mantener nuestros enseres en Leñeros. Por si fuera poco, necesitaremos contratar al menos a un ingeniero que nos ayude con el desarrollo de los requisitos de la policía, y ese local no ofrece el ambiente adecuado para trabajar.

Recientemente José Antonio nos había presentado un nuevo contrato de alquiler para el local de Leñeros, que servía de sede social para su empresa, Temposet S.L., y para nuestra. NyLo GPS S.L. Su idea, bastante acertada, era que firmáramos el contrato entre todos, ya que ambas partes teníamos allí nuestro domicilio social y, por nuestra parte, lo íbamos a utilizar asiduamente para trabajar. Inicialmente, tanto José

Manuel como yo no pusimos ninguna objeción a firmarlo; el problema surgió al leer el documento. Aunque el local figuraba a nombre de una mujer, el contrato había sido redactado por su marido, un juez que sabía bien lo que hacía. El escrito incluía un blindaje leonino: ante cualquier incumplimiento, los firmantes asumíamos una responsabilidad solidaria con la obligación de pagar una indemnización que multiplicaba por varias veces la cuantía anual del arriendo. Por si fuera poco, una cláusula final estipulaba que el arrendamiento no se regiría por la legislación vigente, sino por una ley anterior que, debido a un vacío técnico, nunca había sido derogada. Aquello me hizo sospechar de inmediato: si un juez se había tomado la molestia de incluir esa estipulación, era porque le favorecía a él o a su mujer, lo cual venía a ser lo mismo. Aunque fui incapaz de localizar la norma a la que hacía referencia, advertí a José Antonio de que estudiara a fondo el documento. Por mi parte, me negué rotundamente a firmar y José Manuel siguió mi ejemplo. Al final, la propuesta de Alberto Quiñones de trasladar el domicilio social a Alcobendas llegó en el momento oportuno; nos dio la excusa ideal para librarnos de aquel contrato y para que el local de Leñeros quedara exclusivamente a cargo de Temposet.

Una demostración exitosa ante la Policía sirvió para conseguir la firma del pedido. Con el contrato en el bolsillo, nos trasladamos a un local en Alcobendas de unos sesenta metros cuadrados; un espacio más que suficiente para las necesidades de aquel momento y con un precio de alquiler bastante razonable.

El éxito de este primer pedido, conseguido con escasa dificultad, disparó el entusiasmo de Quiñones. Su implicación llegó a tal punto que decidió dejar la representación de la fábrica de cables —un contrato que le consumía demasiado tiempo para el poco beneficio que le reportaba— para volcarse por completo en nuestra empresa.

No tardó mucho tiempo en acariciar un nuevo contrato, esta vez a un nivel más alto. Había entablado contacto con el que se convertiría en jefe del programa de un Sistema de Ayuda a la Explotación para los autobuses urbanos de una populosa ciudad andaluza. De momento, él ejercía como

responsable comercial de su compañía para dicho proyecto y contaba con innegables posibilidades de éxito, gracias a las sinergias creadas entre su empresa y el Ayuntamiento de aquella ciudad. En opinión de Quiñones, el contrato estaba prácticamente asegurado, al igual que la subcontratación de nuestra tecnología: los equipos de a bordo de los autobuses, las pantallas de señalización en las paradas, las aplicaciones y las comunicaciones. El montante del pedido era espectacular, ya que abarcaba la práctica totalidad del proyecto, a excepción de la dirección y del software de gestión de la flota. Este encargo nos abriría la puerta grade del mercado corporativo. Con semejante certeza de éxito sobre la mesa, debíamos plantearnos con seriedad el siguiente paso: abandonar nuestros empleos en Cemtsa y entregarnos de lleno a NyLo para estructurarla con la rigurosidad que nos exigiría el nuevo cliente.

Un nuevo espejismo apareció en nuestro futuro. Esta vez cegó a Quiñones, quien ya imaginaba montañas de dinero en comisiones fluyendo a la sombra de NyLo.

—Tenéis que dar solidez a la empresa para asegurar que este contrato de los autobuses, y los que vendrán, se van a cumplir con total garantía —aconsejaba Quiñones—. Es clave que transforméis la sociedad en una anónima y aportéis más capital; solo así el cliente os confiará la adjudicación de este proyecto y de los que pueden venir en el futuro.

—Con los Molero es imposible transformar la sociedad —le repliqué—. Ellos no van a aportar más dinero del que ya han puesto. Es decir, nada. Para la creación de la sociedad limitada tuvimos que aportar cada uno nuestra parte, es decir: un tercio de quinientas mil pesetas. Para constituir la sociedad anónima hay que desembolsar un mínimo de diez millones de pesetas, y nadie tiene esa cantidad disponible.

—El dinero lo puedo aportar yo —nos sorprendió Quiñones con aquella afirmación—. Tengo a una persona dispuesta a poner los fondos necesarios para constituir la sociedad anónima.

—Alberto, ya somos demasiados socios —le frené.

—Esta persona no os va a pedir nada —insistió Quiñones—. Se lo toma puramente como una inversión. Yo actuaré en su representación si aceptáis.

—¿Qué quieres decir exactamente con eso?

—Aportará los diez millones a cambio de un treinta por ciento en acciones al portador —explicó Quiñones—. Yo entraría en el Consejo como su representante; al mismo tiempo, continuaría con las labores comerciales desde SetTime bajo las mismas condiciones del contrato actual.

¿Qué otra decisión podíamos tomar? Quiñones nos ponía en bandeja una empresa capitalizada y un contrato espectacular a cambio de un treinta por ciento: no había mucho que pensar. Durante la reunión en el despacho de Molero, donde apenas cabíamos los socios, decidimos aceptar la oferta y transformar la S.L. en una sociedad anónima. Todo ocurrió bajo el acostumbrado silencio de Moscoso. Esta vez no pudo exhibir su pistola porque, ante la falta de espacio, tuvimos que sacar de la habitación la mesa que solía servirle de parapeto. Se acordó también aprovechar la nueva escritura para trasladar la sede social al local de Alcobendas, lo que cortó amarras con el inmueble de la calle Leñeros que, tarde o temprano, terminaría por traer problemas a Molero.

# TERCERA PARTE

*Vamos a necesitar un barco más grande*

(Tiburón, Steven Spielberg)

# 15

*Siempre se llega a alguna parte si se camina lo bastante*

(Alicia en el país de las maravillas, Tim Burton)

Al igual que el sol asoma tras las nubes después de una tormenta de verano y trae consigo un arcoíris, llegó el día de la firma del contrato del SAE de autobuses, un hito que iluminó nuestra existencia con colores brillantes. Ignoraba qué acuerdo de reparto de comisiones había hecho Quiñones con el jefe del programa de la empresa concesionaria para amarrar la subcontratación; cualquiera que hubiese sido, nos eximía de toda responsabilidad por comisiones no declaradas.

NyLo se había convertido en una sociedad anónima con la incorporación de Quiñones como socio. Ya éramos nueve, al menos hasta donde alcanzaba mi conocimiento, las acciones al portador del último integrante se habían fragmentado en participaciones invisibles que no constaban en el libro de socios. Tenía la sospecha de que el dinero aportado por Quiñones para constituir la sociedad anónima no provenía íntegramente de sus bolsillos. Por medio de su hermana, sabíamos que el padre contaba con ingresos sustanciosos gracias a la venta de los terrenos heredados en el norte de Madrid, absorbidos por la expansión de la ciudad. También nos constaba que poseía una gran parcela junto a la estación de Chamartín, pendiente de calificación por el Ayuntamiento. No quedaba claro si el terreno era propiedad de Renfe o de su familia, si bien prometía convertirse en una buena bolsa de dinero en cuanto el suelo fuera recalificado y se autorizara la construcción. Alberto Quiñones tenía familiares capaces de proporcionarle el capital necesario: una suma

destinada a transformarse en una excelente inversión bajo la garantía de anonimato que ofrecía un testaferro como tenedor de las acciones.

El proyecto del SAE iba a exigirnos un esfuerzo descomunal, del que apenas podríamos aprovechar nada para nuestro objetivo de producto estrella. Teníamos que empezar a contratar ingenieros de desarrollo, una tarea que nos exigiría dedicación plena para coordinar el trabajo y gestionar la relación con el contratista. Nos despedimos de Cemtsa; a partir de ese momento, nuestra propia empresa tendría que contratarnos y darnos de comer.

El cambio a sociedad anónima había dejado a los Molero y a Moscoso en minoría con un diez por ciento simbólico, frente a Alberto, José Manuel y yo, con un treinta por ciento de acciones cada uno. No hacía falta que la junta de accionistas acordara nada; los tres socios principales bastábamos para decidir el rumbo de la empresa. Coincidíamos lo suficiente en los objetivos empresariales como para resolver cualquier conflicto que surgiera.

No nos habíamos equivocado con Alberto Quiñones, ojalá hubiéramos dado con él antes de pactar con José Antonio Molero. Quizá habríamos avanzado más rápido, aunque también es probable que, al disponer de menos tiempo para reflexionar sobre el futuro, nos hubiéramos precipitado a cometer más errores. Es posible que a Alberto lo motivara su porcentaje sobre los pedidos; el caso es que, con su llegada, empezaron a entrar encargos de todo tipo: flotas de ambulancias, camiones de transporte, de basura, de distribución de bebidas o de seguridad. No pasaban muchos días sin que llegara un nuevo pedido y, con este, la necesidad de contratar personal. Necesitábamos gente no solo para desarrollo, sino también para la fabricación e instalación de equipos, al mismo tiempo de reforzar las áreas clave de cualquier organización: atención al cliente, calidad, administración y finanzas. Sobre todo, finanzas. El rápido crecimiento empresarial exigía un flujo constante de efectivo. Como Quiñones no pensaba aportar más capital y los Molero mucho menos, los fondos tenían que salir de los bancos. Lo peor era nuestra negativa a comprometer los bienes personales como

aval. NyLo todavía tenía poco recorrido y escasos activos; de ahí la exigencia de las entidades para que respondiéramos de forma personal.

En medio de este impedimento, surgió la noticia del traslado de Temposet por parte de Molero a un edificio en el centro de Madrid. Coincidente con el boom del trabajo temporal, José Antonio había tenido la suerte de arrancar en el momento oportuno. La avalancha de peticiones de personal al concluir la crisis económica era tan grande que ya necesitaba buscar unas oficinas de mayor envergadura. El golpe le llegó al comunicar a la propietaria del local de la calle Leñeros su marcha antes del vencimiento. La sorpresa fue mayúscula: según la estipulación que me había despertado sospechas —y por la cual me había negado a firmar—, la rescisión anticipada le obligaba a abonar todas las mensualidades restantes hasta el vencimiento, así como una penalización por incumplimiento. Hablamos de una suma importante.

—Sospechaba del riesgo de que fuera un contrato torticero con un juez detrás. Lo siento, José Antonio, te avisé para que miraras a fondo la ley mencionada en esa estipulación —repliqué con cierto resentimiento ante lo que interpretaba como una súplica para compartir el pago de la cancelación del contrato.

Al final pagó Temposet. Le costó muchos meses de litigios y abogados, pero no tuvo más remedio que abonar lo estipulado y las costas de los procesos celebrados hasta agotar la vía judicial. La querella estaba perdida desde antemano; luchar contra un juez en su propio terreno, rodeado de sus amigos, tiene muy poco recorrido.

El rápido crecimiento engendra problemas. A los retrasos en el cobro de los pedidos entregados y a la falta de liquidez para pagar nóminas y materias primas, se les unió la noticia traída por Alberto Quiñones.

—Tenemos que dar por cerrado el contrato comercial entre NyLo y SetTime —Alberto ya no mostraba su característica y amplia sonrisa—. Me han ofrecido un puesto de dirección en una multinacional y he decidido marcharme con ellos.

—Puedes seguir trabajando para NyLo y mantenerte como socio —dije, en un intento por minimizar el impacto del problema sobrevenido.

—No puedo. El nuevo puesto me exige dedicación exclusiva y no me voy a arriesgar a una posible rescisión por culpa de una actividad externa.

—Así que dejas la actividad comercial —intervino José Manuel, al romper su silencio.

—La dejo y no la dejo. Dejo la actividad con vosotros, pero mi nuevo puesto es de alta dirección, de modo que mantendré la labor comercial... solo que en exclusiva para otra compañía.

—¿Cuál es esa empresa?

—No os lo puedo decir. No es el momento.

—Aún eres socio de NyLo —le recordé.

—Ya no. Tengo que desvincularme de cualquier sociedad. No puedo arriesgarme a que descubran mis intereses en otras empresas.

—¿Tu nuevo trabajo está vinculado a alguna actividad relacionada con lo que hacemos aquí?

—No puedo decirlo. Solo sé que necesito disolver SetTime y desprenderme de las acciones de NyLo cuanto antes.

—¿Hay algún comprador interesado?

—Espero que vosotros compréis todo el paquete —dijo, mientras esbozaba esa ligera sonrisa reveladora de su verdadera personalidad.

—¿Nosotros? Ya sabes cómo estamos de liquidez. No tenemos capital ni para adquirir los materiales exigidos por los proyectos.

—Os lo pongo en venta todo en condiciones muy ventajosas —la prisa de Quiñones por cerrar el acuerdo y desvincularse de cualquier riesgo antes de firmar su nuevo contrato era más que evidente—. Vendo mis acciones de NyLo por su valor nominal, con la condición de que os quedéis en el mismo lote con SetTime.

—El nominal de tus acciones es de tres millones de pesetas. No disponemos de esa cantidad ahora mismo, ya lo sabes.

—Podéis proponérselo a los Molero. O a Moscoso, quien tiene un cajón lleno de pesetas.

—Eso sería cavar nuestra propia tumba —comentó José Manuel—. Estamos cómodos con el *statu quo* actual y queremos mantenerlo. Un aumento en su participación nos cortaría las alas para mantener este ritmo de trabajo; no quiero ni imaginar lo que podría suceder.

—Compra tú las acciones, Paco. Debes de tener una cuenta de siete dígitos en el banco.

—Alberto, ya sabes que no me gusta que me llamen Paco. Mi nombre es Francisco.

—Compre usted las acciones, don Francisco —casi le faltó una reverencia al decir aquellas palabras.

—Estoy en este lío de accionistas precisamente porque no quería poner dinero más allá del trabajo. Para ese viaje no necesitaba alforjas.

—Vosotros diréis. Ya os he puesto las cartas sobre la mesa y a partir de ahora me desentiendo de todo. Si no me compráis vosotros, tendré que vender las participaciones por mi cuenta. Eso solo aumentará vuestra incertidumbre sobre los socios futuros —parecía amenazarnos Quiñones—. Más vale que sea vuestra la elección de los compañeros de viaje antes de una imposición externa derivada de la propiedad de las acciones.

—Danos unos días para tomar una decisión —pedí, incapaz de ocultar mi decepción.

—Os doy pocos días. Tengo prisa porque la semana próxima comienzo en mi nuevo puesto.

Nos quedamos abrumados por la preocupación. En el momento actual de éxito en la contratación, teníamos claro el riesgo de informar a José Antonio; el miedo a su decisión de comprar y tomar el control era demasiado real.

—En el peor de los casos, podemos asumir la compra de esas acciones; sería un millón y medio cada uno —sugerí.

Sin ser la mejor solución, era necesario estudiarla.

—¿Qué hacemos con tantas acciones? No vamos a ganar más poder de decisión, porque ya controlamos la mayoría de forma conjunta; con ello, solo aumentaríamos nuestro riesgo y responsabilidad.

—Me refiero a comprarlas para tenerlas de forma temporal —argumenté—, y desprendernos de ellas en cuando encontremos a un socio adecuado, capaz de aportar músculo financiero.

—No tengo tanto dinero. Todavía estoy pagando la hipoteca del piso y los gastos con mis hijas me impiden ahorrar.

—Yo tampoco tengo dinero. Una opción es pedir un préstamo pensando que pronto lo vamos a levantar.

—Le podemos pedir una rebaja a Alberto. Por ejemplo: si lo dejamos en dos millones y medio de pesetas y nos quedamos con SetTime, una sociedad que nos resulta inútil, cada uno tendría que poner un millón doscientas cincuenta mil pesetas. Con la urgencia que tiene por vender, seguro que acepta.

—¿Y qué nos significan unas pocas pesetas de menos? ¿De dónde sacamos el resto? Es mejor buscar rápidamente una empresa interesada en esas acciones. Prefiero una corporación antes que un socio individual. Una sociedad puede aportarnos sinergias y respaldo financiero. En cambio, una persona física podría darnos la sorpresa: cegarse ante la luz al final del túnel e intentar, poco a poco, quedarse con nuestras acciones hasta dominar todo el pastel.

—Puede ser. Por cierto, vi un anuncio en el periódico donde buscaban comprar empresas, incluso en quiebra.

—No estamos en quiebra, pero al paso que vamos, poco nos falta —bromeé, incapaz de contenerme—. Qué tontería... ¿Para qué querrá alguien una empresa en quiebra?

—Ellos sabrán. Podríamos llamar al número del anuncio, a ver qué aspecto tiene el asunto.

—Es una posibilidad, José Manuel, aun así creo más acertado elaborar primero una lista de candidatos para la compra de las acciones. Así definiremos una estrategia clara antes de empezar a dar tumbos.

Cada vez que nos sentábamos a redactar la lista de candidatos, el anuncio del periódico se materializaba al frente, como si nos previniera contra la parálisis ante las decisiones importantes. Al contemplar la escueta lista elaborada, el anuncio ya ocupaba la primera posición sin que supiéramos cómo había llegado allí.

—Llama tú y concierta una entrevista lo antes posible —le pedí a José Manuel.

La empresa del anuncio resultó ser Nueva Rumasa[7].Debido al incesante ajetreo de documentos y firmas que manejábamos últimamente, había coincidido en la misma notaría donde, precisamente esos días, se tramitaba la escritura de constitución del grupo. Me sorprendió la inmensa cantidad de tomos que componían los estatutos de aquella sociedad: más de veinte volúmenes ocupaban casi por completo la pared del despacho del pasante de la notaría. Precisamente por ese despliegue de poder legal, me causó un gran impacto terminar en la modesta oficina de alquiler donde nos citaron para la entrevista. Que Nueva Rumasa comprara empresas arruinadas dejó de sorprenderme; supuse su necesidad de cruzar pedidos y emitir facturas falsas para inflar de forma artificial el valor de las acciones del grupo, y exactamente eso terminó sucediendo. Meses más tarde, apareció un anuncio en el periódico donde ofrecían pagarés desde mil doscientos hasta cincuenta mil euros, prometiendo un interés del ocho por ciento anual. Era evidente: necesitaban engordar su activo con decenas de empresas supuestamente reflotadas. Solo así podían proyectar la imagen de un grupo sólido y colosal, un blindaje capaz de infundir la confianza necesaria para colocar esos títulos en el mercado. Llegado el momento

del vencimiento del primer año, estalló el escándalo con el impago de los intereses prometidos. Se destapó una estafa piramidal con un saldo de casi cinco mil pequeños ahorradores atrapados, quienes terminaron financiando el lujoso estilo de vida de los Ruiz-Mateos a costa de sus propios sacrificios.

Nueva Rumasa no nos ofrecía confianza. Conocedores de la turbulenta trayectoria de la Rumasa original, resultaba evidente el riesgo de ver a esta segunda versión seguir el mismo camino. De ser así, nos exponíamos a terminar inmersos en un problema legal, asumiendo la responsabilidad como socios de unos actos fraudulentos ajenos.

Se ofrecieron a comprar las acciones de Quiñones por los tres millones a cambio del noventa por ciento de la empresa. Les entusiasmaba la idea de quedarse con SetTime para engrosar el racimo de sociedades de su grupo; para ellos, representaba la oportunidad perfecta de conseguir un dos por uno. Por si fuera poco, jugaban con la ventaja de haber olfateado nuestra urgencia y la ansiedad por cerrar el trato con rapidez. Entrar en el negocio propuesto era una opción, aunque no resolvía nuestra necesidad de liquidez para los proyectos en marcha. Al contrario: solo empeoraba la situación al perder la mayoría, dejar el control en sus manos y asumir la responsabilidad de sus actos.

Seguramente la estrategia planeada para nuestra empresa era previsible. Como todavía no estábamos en quiebra y contábamos con una buena cartera de pedidos, nos usarían de anzuelo. El mecanismo era simple: otras filiales del grupo harían pedidos ficticios a NyLo para emitir la factura de inmediato y obtener un cheque, pagaré o letra de cambio como contrapartida. Al descontar ese papel en el banco, el grupo obtendría efectivo al instante, dejando la deuda oculta en nuestra empresa. La trampa era evidente: en cuanto venciera el documento de cobro, la entidad reclamaría los fondos y todo colapsaría ante la imposibilidad de cubrir el anticipo. Aceptar un trato semejante equivalía a firmar nuestra propia acta de defunción; en cuestión de meses, estaríamos metidos en un pozo financiero sin salida alguna.

Acudir a la compañía adjudicataria del SAE era otra posibilidad; pero, al tratarse de una multinacional, resultaba poco probable su interés por

una firma incipiente como NyLo. Al descubrir nuestras dificultades económicas, corríamos el riesgo de sembrar dudas sobre nuestra viabilidad como subcontratistas y provocar la cancelación del mejor pedido en cartera.

También estuvimos al habla con dos empresas de la competencia de reciente creación. Una de ellas dependía de una corporación bancaria y estaba consolidada en el sector de las radiocomunicaciones. En ambos casos, acudimos con la propuesta de hacerlas partícipes de nuestra sociedad para crear concordancias entre ambas. Pero el verdadero interés de aquellos competidores se centraba en conocer nuestro *Know-how*, apoderarse de la cartera de clientes y arrinconarnos poco a poco hasta borrarnos del mapa.

Una vez más, la solución llegó de la mano de José Manuel. Un grupo de directivos de Cemtsa, nuestra antigua empleadora, se había marchado para fundar una firma tecnológica llamada Elcom, aprovechando la sólida red de contactos personales consolidada a lo largo de sus carreras. Estos directivos habían sido jefes nuestros y conocían de sobra la seriedad de nuestro trabajo. Nos recibieron con los brazos abiertos. Les interesaba nuestra actividad, arrastrados por ese espejismo generalizado, responsable de nublar la vista de todos ante cualquier mención de la palabra GPS. Estaban al tanto de nuestros contratos y nos veían como un bocado sumamente apetecible. En la primera entrevista nos pusieron una oferta sobre la mesa: se quedarían con el cincuenta y uno por ciento de NyLo y el resto se dividiría entre nosotros dos. La condición era estricta: debíamos desprendernos de los demás socios, y ellos aportarían el capital necesario para comprarles todas las acciones. Solo imponían su negativa a contar con SetTime; tendríamos que liquidar la sociedad por nuestra cuenta, aunque prometieron darnos respaldo legal para lograrlo.

Con la complicidad de Alberto Quiñones, no fue difícil convencer a nuestro numeroso grupo de socios para la venta. Bastó con su anuncio público de abandonar NyLo, sumado a la advertencia de que no aportaría más contratos; el pánico hizo el resto. Por mi parte, insté a Pedrín a redoblar sus esfuerzos comerciales para acelerar la firma de nuevos pedidos. Tampoco perdí la oportunidad de presionar a José Antonio con

la amenaza de mi marcha si no conseguíamos financiación de inmediato. El tiempo corría en nuestra contra: el pago de las nóminas estaba a la vuelta de la esquina y las cuentas seguían a cero. En consecuencia, todos aceptaron nuestra propuesta de compra de acciones al doble de su valor nominal, con un desembolso de la mitad al contado y el saldo restante a seis meses mediante letras aceptadas. Considerado el hecho de que Alberto había aportado el capital principal para constituir la sociedad anónima, aquello representaba una ganancia neta para ellos, un beneficio jugoso obtenido sin haber corrido el más mínimo riesgo.

Moscoso fue el primero en aceptar la oferta sin dudarlo. Acababa de ser ascendido a teniente coronel y trasladado a su ciudad natal. Sin duda, su marcha precipitó la capitulación del resto de los socios sin mayor discusión.

Quiñones aceptó vender por dos millones trescientas mil pesetas. Aquello me hizo suponer que esa era la cantidad exacta arriesgada por él al constituir la sociedad anónima, y que el resto de sus representados daban su inversión por perdida. Como José Manuel y yo figurábamos como los únicos compradores, la maniobra para la entrada de los nuevos socios se mantuvo en absoluto secreto. Con el trato cerrado, el siguiente paso era acudir al notario para formalizar la compraventa de la mayoría de las acciones. Unos días después, en esa misma notaría, sellamos el segundo acuerdo entre el apoderado de Elcom y nosotros.

Se abría una nueva etapa en la prosperidad de NyLo. José Manuel y yo creíamos haber logrado consolidar, por fin, una estructura limpia y sin interferencias. No tardaríamos en darnos cuenta de nuestro error.

# 16

*Ahora puedo decirte que tomé la decisión correcta,*
*sin embargo, no hay un día que pase sin arrepentirme*
*de no haber tomado una opción diferente*

(Seven, David Fincher)

A veces el mundo es tan pequeño que nos reencontramos con quienes creíamos haber dejado atrás.

Francisco Clemente y José Manuel Castillo asumían que la entrada de Elcom como accionista mayoritario daría pie a un nuevo consejo de administración. Esperaban que este quedara integrado por ellos dos, sus antiguos jefes y, a lo sumo, un representante más por parte de la sociedad entrante. La realidad fue muy distinta. Elcom era un entramado de sociedades diseñado para enmascarar a los verdaderos socios, y cada una de ellas poseía la participación suficiente para exigir un sillón en el consejo de la recién adquirida compañía. Lejos de ser inversores pasivos, todos los miembros de Elcom veían a NyLo como una buena inversión. Estaban convencidos de su deber de protegerla y hacerla crecer, incorporados como nuevos consejeros a la espera del momento oportuno para recoger beneficios.

Pedro León Valle era un ingeniero aeronáutico a quien los dos socios tecnólogos llamaban en la intimidad «Petro Leo». Con este juego de palabras no solo latinizaban su nombre con humor, sino que, al pronunciarlo como «Petróleo», lo convertían en el oro negro que esperaban conseguir con su ayuda. Cuando León Valle dirigía Cemtsa,

Francisco Clemente se convirtió en el quinto empleado contratado bajo su mando. Esa temprana incorporación propició un trato cercano desde el principio, a pesar de que el director no se caracterizaba por ser afectuoso con sus subordinados. Por su parte, José Manuel Castillo llegó a la empresa en una etapa de mayor expansión, aunque pronto el eco de sus éxitos laborales alcanzó los oídos del pragmático director.

Jaime Díaz Campero, ingeniero industrial, operaba como la mano derecha de León Valle en Cemtsa. De hecho, él mismo había entrevistado y contratado a sus dos futuros socios para aquella compañía, y ambos trabajaron bajo su tutela directa hasta que los destinaron a proyectos aeronáuticos. Cuando León Valle se marchó para fundar Elcom, no dudó en llevarse a Díaz Campero para liderar el nuevo equipo técnico. Al conocer a fondo la valía humana y profesional de sus antiguos subordinados, Díaz Campero abogó con firmeza ante el Consejo de Elcom a favor de la inversión en la nueva sociedad. Preveía un éxito rotundo, una oportunidad magnífica que le aseguraría el puesto de consejero delegado: la cúspide perfecta para saciar las ansias de liderazgo que sus anteriores empleos no habían logrado colmar.

Enrique Gómez Ozá se graduó como el número uno de la primera promoción de ingenieros aeronáuticos. Dirigió varias empresas de motores de aviación y coincidió con el histórico líder sindical Marcelino Camacho, con quien forjó una profunda amistad destinada a perdurar hasta la muerte del sindicalista, en un claro desafío a las marcadas diferencias sociales de la época. Más tarde asumió la presidencia de una firma de electrónica y la dirección general de Hispano Aviación. A partir de ese momento, su carrera dio el salto a la alta esfera corporativa: desde la dirección general de Construcciones Aeronáuticas (CASA), lideró el desarrollo de los aviones más emblemáticos de la compañía y consolidó un éxito de ventas sin precedentes tanto en España como en el mercado internacional. Más adelante asumió la presidencia del consejo de Renfe y sustituyó a Adolfo Suárez como subsecretario de Aviación Civil cuando este último ascendió a la presidencia del Gobierno. Antes de dar

el salto al sector privado y volcarse en sus propios negocios, culminó su trayectoria pública al frente de las presidencias de los consejos de administración tanto de Iberia como de Construcciones Aeronáuticas.

Ricardo Otero Villalva de Extremera, ingeniero industrial, pertenecía a una familia de la alta burguesía del país. Esta posición de privilegio favoreció su carácter emprendedor e impulsó su iniciativa para fundar una compañía pionera en el diseño y fabricación de sistemas de climatización para convoyes ferroviarios, a la par de promover otras firmas vinculadas con el sector. Fue en ese entorno donde conoció a Gómez Ozá durante su etapa al frente de Renfe, momento en el cual nació entre ambos una estrecha amistad. Su mayor hito empresarial fue adjudicarse la representación exclusiva en España de la estadounidense McDonnell Douglas. A través de ella, cerró en la década de los ochenta la histórica venta de los cazas F-18 y de un volumen millonario de equipamiento militar al Ministerio de Defensa para el Ejército del Aire. Aunque siempre comentaba que la comisión de los cazas militares había sido el origen de su fortuna, solía omitir el hecho de que las ventas de las aeronaves comerciales que Iberia compraba a la firma estadounidense también le reportaron ingresos sumamente atractivos. Era buen amigo del rey Juan Carlos I, amistad que pudo suponer una ayuda para obtener el contrato de los F-18. Esta proximidad con la Corona se transmitió a la siguiente generación: su hijo Ricardo estudió con el príncipe Felipe, consolidando una amistad destinada a perdurar mucho más allá de su posterior proclamación como rey. Aunque el hijo jamás lo admitió en público, en los círculos de poder era un secreto a voces la cesión de su finca los fines de semana a los novios, Felipe y Leticia. La vivienda se convirtió en el refugio temporal de la futura reina durante los convulsos días previos al enlace nupcial, cuando el asedio de la prensa internacional se había vuelto insostenible. Otero Villalva de Extremera mantuvo intacto su espíritu emprendedor hasta el último de sus días, motivado por su empática relación con Francisco Clemente, cuyo trabajo respaldaba con fervor. Durante la época en que figuraba como socio de NyLo a través de su empresa pantalla, libraba ya una batalla contra un cáncer terminal.

Aquel diagnóstico le obligaba a someterse a continuas sesiones de quimioterapia, un tratamiento del que solía lamentarse, no por el miedo a la muerte, sino por el profundo malestar que lo quebrantaba los días posteriores a cada sesión. Cuando falleció en 2001, la parroquia de San Francisco de Borja, en la calle Serrano de Madrid, registró un lleno histórico. Los primeros bancos lucían reservados para ministros y altas autoridades, bajo la imponente presencia de la familia real: la reina, el príncipe y las infantas. Su hijo, Ricardo, heredó su representación tanto en Elcom como en NyLo. El nuevo partícipe impuso una prudente distancia en las negociaciones, una actitud que contrastaba drásticamente con la calidez y extrema cercanía que siempre habían caracterizado a su padre.

Fernando Canals Duch, ingeniero industrial, pertenecía a una de las familias más influyentes de la burguesía catalana. Consiguió consolidar una carrera al más alto nivel en el sector aeroespacial y llegó a convertirse en director de Construcciones Aeronáuticas. Solía recordar que su mayor fortuna no provenía de sus salarios, sino de la venta de unas acciones que la propia compañía le había otorgado de forma gratuita como recompensa por su desempeño. Al ser nombrado presidente del consejo de NyLo, volcó todo su entusiasmo en Francisco Clemente y José Manuel Castillo; su fe en ellos era tal que no dudó en comprar las participaciones de otros socios e inyectar capital fresco para financiar la investigación de nuevos productos.

El economista Eugenio Buendía del Monte se incorporó al accionariado de NyLo tiempo después. Francisco Clemente lo había conocido en Cemtsa, donde Buendía del Monte desembarcó con la reputación de ser un implacable *killer* corporativo. Su fichaje para ese desempeño se produjo cuando el Gobierno de la nación decidió fusionar varias empresas del sector de la defensa para crear un gigante con verdadera trascendencia internacional. Aquel movimiento provocó la salida de Pedro León Valle y de Jaime Díaz Campero. La marcha de ambos no se debió al hostigamiento directo del *killer* financiero, sino al aviso

amistoso que el propio Buendía del Monte les hizo en privado: una advertencia sincera sobre el sombrío futuro que les aguardaba en la nueva corporación si decidían quedarse. Buendía del Monte se presentaba ante cada responsable de sector en Cemtsa con simpatía y cordialidad. Mostraba un genuino interés por los proyectos en curso y poseía la rara habilidad de transmitir tranquilidad en pleno proceso de fusión. Detrás de esa fachada conciliadora se escondía un administrador concursal especializado en liquidar empresas. Su verdadero poder radicaba en sus excelentes relaciones en las altas esferas bancarias, administrativas y gubernamentales. Conocía a fondo el mapa empresarial del país y era capaz de aportar los contactos financieros necesarios para desatascar cualquier encrucijada del Consejo.

Junto con Francisco Clemente y José Manuel Castillo, el grupo volvía a estar compuesto por ocho socios, aunque en esta ocasión disponían de una solvencia muy superior para afrontar los ambiciosos retos fijados por los fundadores. El músculo financiero de los nuevos integrantes transformaba por completo el horizonte de la compañía.

# 17

*Nunca dejes que nadie te diga que no puedes hacer algo*

(En busca de la felicidad, Gabriele Muccino)

Los sesenta metros cuadrados de oficina se multiplicaron hasta convertirse en cuatrocientos. Nos trasladamos al mismo edificio ocupado por la empresa sustituta de nuestros primeros socios. Este nuevo espacio nos permitió aislar una zona para el laboratorio de desarrollo, que quedó así separada de las áreas de trabajo y de la fabricación de equipos. Por otra parte, debíamos estructurar un servicio posventa encargado del mantenimiento de los productos vendidos para cubrir la garantía y la reparación. Todo esto incrementaba nuestra carga de trabajo y nos obligaba a contratar personal para reforzar cada departamento.

Desde el primer día, Díaz Campero tomó el control de NyLo, aunque no la dirección operativa. Su propósito era garantizar la continuidad de la organización bajo su estricto consentimiento y con el apoyo de Elcom en las áreas incompletas. Me mantuve al frente de la dirección general, José Manuel asumió la comercial, a petición propia, y el director financiero de Elcom tomó las riendas de las finanzas de NyLo. Con este triunvirato, Díaz Campero se aseguraba de estar al tanto de todo para ejercer su labor de consejero delegado y mantener informado al consejo en las reuniones mensuales.

—José Manuel, ¿serás capaz de encargarte tú solo del área comercial? —expresé mi duda ante su entusiasmo por el nuevo puesto—. Ten en cuenta que eres ingeniero y siempre has estado en el lado técnico. No

tienes experiencia en la negociación, donde el objetivo es exprimir cada contrato para sacar las mejores condiciones posibles.

—Me apetece cambiar de aires. Me gusta el trato con la gente y estoy seguro de que lo haré bien. Al fin y al cabo, conozco el producto mejor que cualquiera de fuera.

—Eso es cierto —le confirmé—. Se te da bien comunicarte con los demás, pero sabes perfectamente que el mundo de las ventas requiere entrenamiento, técnicas muy específicas, habilidades…

—No te preocupes por eso. Quiñones me ha pasado información sobre los posibles clientes con los que estaba en tratos. Tengo una cartera inicial y puedo empezar por ellos. Por lo demás, le he propuesto a Jaime contratar a un comercial con experiencia para la gestión de las cuentas menores. Así podré concentrarme en las grandes flotas, que exigen más dedicación y acuerdos de alto nivel.

—Me parece un buen plan. Si surge una oportunidad clara con alguna de esas grandes flotas, me gustaría acompañarte a las reuniones. Así voy conociendo también a los clientes importantes.

Una vez resuelta la falta de liquidez inmediata, mi principal preocupación pasó a ser el volumen de ventas: necesitábamos un flujo de pedidos similar al que nos garantizaba Quiñones. José Manuel parecía empeñado en priorizar los grandes contratos, impulsado casi con certeza por las expectativas de Díaz Campero. Para mí, en ese momento, lo ideal era asegurar acuerdos pequeños. No exigían tanto esfuerzo y nos garantizaban una facturación constante.

Durante la etapa con Quiñones, comprendí la imposibilidad de estandarizar un equipo de GPS para todas las flotas. Cada cliente quería monitorizar parámetros diferentes; los requisitos eran tan particulares que una empresa necesitaba saber exactamente dónde y cuándo se abría una puerta, mientras que a otra solo le interesaba registrar el momento del cierre. De cualquier manera, el equipo de ingenieros siempre tenía que adaptar el sistema a cada cliente. Aunque habíamos diseñado los

equipos para que fueran lo más versátiles posible, las peticiones de nuevas funciones nunca dejaban de sorprendernos. Si queríamos asegurar la venta, no nos quedaba más remedio que asumir esas personalizaciones sin coste alguno para el comprador. De esta forma, nuestra plantilla de ingenieros de desarrollo no dejaba de crecer, con la consiguiente caída en los márgenes de beneficio. Subir las tarifas era complicado: los clientes aún no entendían el valor real del control de su flota, más allá de verlo como un aumento en sus costes de explotación debido al alto precio de las telecomunicaciones. Por eso, los equipos capaces de transmitir por radio eran, con diferencia, los más demandados.

Para preparar la reunión del consejo, me encontraba mensualmente con Díaz Campero para entregarle el balance de facturación y la lista de nuevas contrataciones. Con los socios anteriores, esta información había sido mucho más rudimentaria; todo se regía por la máxima de «las gallinas que entran por las que salen». Era su particular símil para explicar que el estado de la caja se reducía simplemente a restar lo que salía para pagos de lo que entraba en el saco y luego pararse a mirar cuanto quedaba dentro. Por el contrario, con los nuevos socios adoptamos una contabilidad profesional. Ahora la facturación reflejaba el avance de los proyectos contratados, al margen de las facturas emitidas, que quedaban vinculadas a la certificación. Bajo este sistema, la liquidez se independizó de los cobros efectivos. Así fue como empezó la historia de nuestro éxito, cimentada sobre los pilares de la ingeniería financiera.

Desde el primer momento me negué a adelantar facturación. De esta forma quería que el crecimiento de la empresa fuera real, en lugar del ritmo inflado tan deseable en el nuevo entorno. Por su parte, la nueva dirección comercial no tardó en descubrir la dificultad de vender frente a la aparente facilidad de la etapa de Quiñones; algún secreto debía de guardarse bajo la manga para convencer a los clientes con tanta rapidez. Si la contratación no crecía mensualmente, la facturación tenía que hacerlo para mantener contentos a los consejeros con la marcha de la compañía. A mí no me gustaba la idea de adelantar ingresos debido al riesgo de dar por cerrados contratos todavía en desarrollo, lo que,

además, nos impedía justificar la verdadera carga de trabajo mensual. La solución la aportó Díaz Campero al dar por firmados proyectos aún en fase de negociación. Así, la pelota seguía en movimiento: lograba adelantar la facturación de posibles pedidos sin contratación. Con respecto a la certificación, no parecía preocupar al consejo. Si flaqueaba la caja, se inyectaba dinero a través de deuda con alguna sociedad instrumental controlada por los propios consejeros. Había una fe ciega en el crecimiento mensual de NyLo y en la efectividad inminente de los cobros. Dejar la política administrativa y financiera en manos de Elcom, respaldada por su mayoría accionarial, fue el comienzo de un agujero negro en constante expansión mes a mes. A la larga, ese uno por ciento de ventaja sobre José Manuel y sobre mí concedía a Elcom el control real del negocio; nuestras posturas eran simples comentarios sin valor. El control financiero imponía declarar beneficios, aunque fueran ficticios, y pagar impuestos por ellos a costa de incrementar el endeudamiento. Solo así se lograba financiación bancaria sin trabas.

# 18

*Traed madera. ¡Es la guerra!*

(Los hermanos Marx en el oeste, Edward Buzzell)

—A la primera.

—Funciona a la primera.

El laboratorio estalló en exclamaciones de júbilo. Incluso apareció una botella de cava para celebrarlo, sin que nadie supiera de dónde había salido. Acabábamos de poner en marcha nuestro primer GPS, un aparato en cuyo desarrollo se había implicado casi toda la plantilla.

Diseñamos la electrónica y el software de triangulación satelital según los cánones clásicos de las publicaciones especializadas. Ya habría tiempo de introducir modificaciones que personalizaran nuestro receptor para adecuarlo a la aplicación y mejorar las prestaciones de precisión, rapidez, sensibilidad y resistencia ante la pérdida de señal en condiciones de baja visibilidad. Habíamos montado el prototipo en la configuración comercial, resultaba imposible permitirnos un modelo de laboratorio porque la calidad de la señal recibida es muy dependiente del trazado del circuito. Estábamos obligados a utilizar directamente la arquitectura definitiva para estudiar desde allí las causas de un posible fallo, en el caso de que se produjera. Pero no hubo fallos. Funcionó a la primera. El diseño se había realizado con tal minuciosidad que no quedaba margen para el error. Y, efectivamente, no lo hubo.

—Tenemos el primer receptor GPS diseñado en España —no podía contener la emoción José Manuel.

—… y de los primeros de Europa —añadí, con la clara intención de agrandar el éxito.

Hasta ese momento, todos los equipos estaban construidos con receptores GPS comerciales. Sus precios eran relativamente altos y muy similares entre los distintos fabricantes. Demasiados factores encarecían la tecnología importada: desde los elevados aranceles hasta los márgenes de ganancia del importador, el distribuidor y el comercializador. Para cuando el material electrónico llegaba a nuestras manos, su coste ya se había duplicado respecto al mercado de origen.

A pesar de la escasa cobertura de telefonía móvil en España, y aún más limitada en el resto de Europa, el nuevo equipo de localización ya integraba un módem GSM que sustituía a la vieja telefonía TMA. Esto suponía un nuevo incremento en los costes, pues nos veíamos obligados a importar el módem o a conectar el equipo a un teléfono móvil comercial, una alternativa que distaba mucho de ser elegante. En cualquier caso, las comunicaciones GSM resultaban muy caras. Incluso sin realizar llamadas, al coste fijo de la línea se sumaba la necesidad de enviar datos mediante SMS. Las compañías telefónicas se negaban a ofrecer tarifas corporativas o descuentos por volumen de mensajes, probablemente convencidas de que ese sistema les garantizaba una facturación proporcional al uso del espectro de comunicación. Si se dejan a un lado las tarifas de telefonía, aquel GPS representaba un hito al lograr bajar el precio del equipo y reducir drásticamente su tamaño gracias a un diseño optimizado para ocupar el mínimo espacio.

El Consejo de NyLo recibió la noticia con alabanzas al equipo técnico. Cegados por el entusiasmo, ignoraron por completo una deuda en constante crecimiento y acordaron dotar a la empresa de financiación extra; el objetivo era continuar con el desarrollo del receptor hasta exprimir sus máximas prestaciones y adaptarlo a las exigencias de las flotas. La meta final consistía en diseñar el mejor equipo del mundo para el seguimiento de vehículos; las proyecciones auguraban ventas millonarias. A partir de ese momento, la responsabilidad recaía sobre el departamento comercial. Les correspondía aprovechar la ventaja

competitiva brindada por el nuevo dispositivo frente a los rivales que empezaban a emerger en el mercado.

Seis años después de aquellas primeras pruebas con una placa de GPS instalada en un vehículo, por fin estaba listo un receptor propio y optimizado. Los pedidos no tardaron en llegar. José Manuel había dado con la fórmula perfecta: ofertar prototipos de una o muy pocas unidades. Esta estrategia no le suponía un gran desembolso al cliente y, a cambio, le permitía evaluar de primera mano las ventajas de contar con un sistema de gestión y control de este tipo. Semejante táctica revalidaba la gestión de José Manuel como director comercial frente a Díaz Campero, si bien sobrecargaba al equipo técnico con un sinfín de personalizaciones. El departamento de ingeniería quedó atrapado en un bucle que exigía la constante contratación de personal. Los prototipos en fase de evaluación alimentaban las expectativas de contratos con grandes flotas; una oportunidad idónea para Díaz Campero, decidido a engordar artificialmente la facturación de NyLo y mantener vivo el entusiasmo de un Consejo de Administración cada vez más eufórico.

Los esfuerzos se concentraron en intentar lograr una bajada en las tarifas de la mensajería SMS por parte de las compañías telefónicas, aunque no hubo avance alguno. Para reducir los costes de explotación de las flotas, un lastre que frenaba la decisión de compra de los posibles clientes, se empezó a utilizar el canal de datos provisto por la propia red GSM. Con este cambio no solo se abarató el servicio, sino que también se pudo verter un volumen de información mucho mayor a la red.

A los proyectos de flotas habituales se sumaron aplicaciones de una naturaleza de lo más singular. Por ejemplo, Unión Fenosa solicitó terminales de mano para facilitar a sus inspectores de líneas eléctricas la geolocalización del punto exacto de apertura de cada expediente. Como ampliación, pidieron dispositivos a bordo de sus helicópteros de inspección para registrar los puntos calientes en las líneas de alta tensión, los tramos críticos propensos a quebrar el suministro. Por su parte, varias empresas de vialidad invernal demandaron sistemas para monitorizar el reparto de salmuera en carreteras nevadas. Un encargo muy peculiar consistió en sincronizar los destellos luminosos encargados

de balizar el perímetro de las jaulas en las piscifactorías marinas, esto requería una medición precisa del tiempo que solo se consigue con el GPS. Sin duda, la aplicación más llamativa fue la de la empresa explotadora de la estación invernal de Navacerrada, que proponía alquilar localizadores a esquiadores de fondo y excursionistas para facilitar el aviso de alarma en caso de accidente.

El último proyecto despertó un interés especial en mí, acaso porque los días de infancia en la OJE me habían inoculado el hábito del senderismo y revelado los secretos de las montañas del norte de Madrid. En esos tiempos, los límites de la tecnología que requería el proyecto condenaban al dispositivo a la tosquedad de una pequeña mochila. Aquella bolsa debía albergar el receptor GPS, un módem GSM, una batería con autonomía para cuarenta y ocho horas y un botón de emergencia dispuesto para el auxilio. Si sobrevenía un accidente con pérdida de conocimiento del excursionista, el aparato cobraba vida para tomar la iniciativa: advertía la anomalía y tendía un puente de comunicación autónoma con el centro de control. La idea del proyecto me ilusionaba. No dudaba de que nuestro GPS lograra seguir el rastro del caminante incluso bajo la espesura boscosa de la sierra madrileña; con todo, en aquellos años finales del siglo XX, inquietaba la fragilidad de la cobertura GSM en la intemperie de las cumbres. Telefónica aseguraba el mensaje de socorro SOS en cualquier circunstancia, pero yo albergaba mis dudas.

Aquel domingo nada hacía presagiar que sería un festivo distinto a los demás. Claudia, mi pareja, se había marchado de Madrid para cuidar a su madre, tal como había ocurrido en otras ocasiones. Libre de ocupaciones familiares, desayunaba sin prisas, en un marcado contraste con los despertares de los días laborables, un remanso ideal para reponer las fuerzas exigidas por las jornadas venideras. La relajación apenas lograba ocultar la inquietud por los trabajos acumulados sobre los hombros, en especial la desazón producida por el proyecto de localización de excursionistas, cuyo éxito pendía por completo de los hilos de la cobertura telefónica.

Había amanecido un día luminoso y el buen tiempo de la primavera parecía empeñado en arrastrarme fuera de casa. «¿Por qué no dar un paseo por la sierra y comprobar la cobertura?», pensé. Apetecía salir y disfrutar de ese cambio de estación. Una idea cruzó mi mente: «Puedo ir a La Pedriza, la conozco bien y es el escenario ideal para comprobar cómo se comporta el teléfono móvil».

Hacía más de veinte años que no pisaba La Pedriza. Durante mi época de estudiante, era habitual pasar allí los domingos con mis amigos; incluso teníamos un rincón predilecto, oculto en la maraña central de los peñascos, desde donde contemplábamos las ascensiones de los escaladores más intrépidos. Esa zona se antojaba excelente para comprobar la cobertura. A decir verdad, llegar hasta allí nunca me había supuesto el menor esfuerzo; subía con una mochila cargada con decenas de kilos de alimentos, bebidas y toda suerte de utensilios para pasar el día en la montaña. Aunque los años no pasan en balde, acometer la subida sin carga no debía de entrañar ninguna dificultad. «Es una caminata fácil, no hace falta prepararse como si fuera una gran travesía», me animaba. No lo dudé más. Salí de casa sin cambiarme de ropa, con los mismos zapatos de paseo que llevaba puestos, huérfano de alimentos o agua. Solo necesitaba el teléfono móvil para verificar la señal. No pretendía ascender demasiado; para mí, aquello era como dar una vuelta por el parque, con la única diferencia de que este parque estaba rodeado de montañas.

Alcancé la entrada de La Pedriza al filo del mediodía, justo donde una barrera me obligó a detenerme detrás de una serpenteante fila de coches. «Esto es nuevo. No había caído en que ahora hay *numerus clausus* para entrar al parque regional». La espera se prolongó más de una hora, un tiempo muerto en el que podía contemplar cómo el desfile de vehículos avanzaba a cuentagotas; entraban de uno en uno, con una cadencia perezosa, solo cuando otro abandonaba el recinto. «Mala hora para venir aquí. De haberlo sabido, habría venido antes». Cuando me llegó el turno, el guarda forestal me entregó un folleto con las normas de

obligado cumplimiento en el parque y me deseó amablemente una buena estancia.

Había transcurrido una eternidad desde mi última visita. La carretera se mantenía sin cambios hasta que desemboqué en el aparcamiento de Canto Cochino. «Espero que quede algún hueco libre para aparcar». Lo hubo, aunque me costó encontrarlo. Al final logré encajar el coche entre un árbol y una roca, justo en la orilla del río. Los bares que flanqueaban la explanada quedaban algo rezagados de mi posición y, como las manecillas del reloj avanzaban sin parar, decidí ponerme en marcha. Mi intención no iba más allá de un breve paseo entre pinos y canchales, por lo que confiaba en disponer de tiempo suficiente para completar el trayecto y regresar con el sol todavía en lo alto. En los viejos tiempos con los amigos, estacionábamos el coche en este mismo paraje que, en esa época, solía ofrecer un aspecto mucho más desierto; desde aquí nos aguardaban unos tres kilómetros de ascensión hasta alcanzar nuestro rincón habitual, un trayecto que completábamos en menos de una hora.

Antes de emprender la marcha, disponía de un margen de tiempo para acercarme a los establecimientos a tomar algo; no llevaba agua encima y me convenía hidratarme un poco antes del arduo ascenso.

Al filo de las dos de la tarde cruzaba el Manzanares por la pasarela de madera. A esa altura del curso el río era apenas un regato incipiente que había dejado a la vieja estructura seguir resistiendo el paso de los años. A la izquierda se abría una vereda de apariencia muy transitada, en tanto que el arroyo de la Majadilla quedaba a la derecha. Debía vadear ese curso de agua por otro puente para ascender por un sendero que lo bordeaba por el margen opuesto. No me equivocaba: pocos metros después de cruzar el segundo puente e iniciar el ascenso, surgió al encuentro aquella pradera salpicada de peñascos que siempre creí que había servido para el rodaje de alguna película del Oeste. Al llegar al final del prado, el sendero se desvaneció por completo para mi sorpresa. «Esto es nuevo —pensé—. Seguro que el camino se oculta por alguna parte». Era exactamente por aquí por donde se subía siempre. No había rastro de él. Intenté trepar por los bloques de granito para avistar la traza. Pronto tuve que desistir del empeño para no retrasar más la

duración de la excursión. Con toda probabilidad, el rodar de las décadas, sumado al hecho de que el trazado actual discurría por la otra orilla del arroyo, había sepultado de forma definitiva la estrecha trocha por la que solían transitar los caminantes de antaño.

Crucé de vuelta el puente sobre el arroyo de la Majadilla y tomé la vereda desconocida, que parecía ser la ruta consagrada por el uso en la actualidad. El trazado estaba mucho más cuidado que el antiguo sendero; por esta variante se podía caminar sin apenas esfuerzo, acompañando el curso del agua, que ahora fluía por la derecha.

Dejé atrás el chozo Kindelán. Seguramente no estaba allí en mis excursiones anteriores, aunque no podía asegurarlo; sospechaba que, en aquellos años de juventud, ni siquiera existía esa vereda. Frente al refugio Giner de los Ríos, un puente cruzaba el arroyo; justo allí se desvanecía la comodidad del sendero para dar paso a una penosa ascensión por una trocha que, esta vez sí, se asemejaba al angosto camino de mis recuerdos. A la izquierda, unos metros por debajo de la traza, discurría el arroyo de la Dehesilla, casi siempre seco. Seiscientos metros más adelante se erigía el lugar que tan vivamente guardaba en la memoria.

El Tolmo es una enorme roca en medio de un ancho valle plano que sirve de referencia a todos los excursionistas y, a menudo, marca el punto final de la ascensión. Por su accesible altura, las generaciones de escaladores principiantes lo han usado siempre para dar sus primeros pasos en la roca. Continué comprobando la cobertura telefónica, siempre con el mismo resultado negativo. Albergaba la esperanza de que en la cima del Yelmo, la imponente mole alzada a mi derecha, hubieran instalado una antena para dar servicio a la zona más transitada de La Pedriza y a la población de Manzanares del Real. No parecía que fuera así. «Proseguiré la marcha por el lado izquierdo, hacia Los Pinganillos, para ver si a mayor altura consigo tener señal», decidí. Mi plan consistía en seguir el sendero que tomábamos antaño y avanzar un poco más para ganar altura. No pretendía ascender demasiado; al fin y al cabo, el objetivo de la comprobación telefónica ya estaba más que cumplido.

Lo que al principio parecía ser la continuación de la trocha desapareció a los pocos pasos. Miré la pantalla: seguía sin cobertura. «No hay camino —pensé—. Puedo seguir el ascenso para ganar altura. Desde aquí se ven los cortados donde hacían cordada los escaladores; será fácil avanzar entre los bloques de roca y todavía tengo tiempo de regresar antes de que se pierda la luz del día».

Cada nueva altura exigía una pausa en el ascenso, un intento estéril por rescatar la señal del teléfono. El avance cruzó algún pequeño reducto boscoso donde aún persistían vestigios del paso humano, hasta que el cansancio y la sed comenzaron a manifestarse en el temblor de las piernas. De pronto sobrevino un alto en seco, dominado por el sobrecogimiento: «Ignoro dónde estoy. He perdido el rumbo y no sé hacia dónde dirigirme. La cobertura sigue ausente. Quizá haya llegado el momento de telefonear a emergencias y solicitar auxilio para salir de aquí». Existía la certidumbre de que el 112 funcionaba siempre, incluso sin cobertura; al menos eso aseguraban las compañías de telefonía. La llamada no produjo efecto alguno. La pantalla permanecía muerta. La realidad era la de un cuerpo extraviado, deshidratado y atrapado en un laberinto de piedra donde no afloraba ni una gota de agua con la que mitigar la sed. Descender monte a través conllevaba el riesgo de sufrir una caída y provocar, precisamente, el tipo de accidente que el equipo en fase de diseño debía señalizar. Había cometido la imprudencia de adentrarme en aquel paraje sin precaución alguna, como si se tratara de un parque urbano rodeado de multitudes. Tenía muchos dispositivos de GPS en la oficina y en casa, y no se me había ocurrido llevar ninguno para indicar dónde estaba aparcado el coche o la dirección que debía tomar.

El sol se ocultaba entre las cimas y pronto empezaría a hacer frío. De improviso surgió la urgencia de buscar un lugar donde guarecerme. Por el rumbo que había tomado, sospechaba que la majada de Quila debía de estar cerca. No era un refugio como los que habían quedado atrás, pero si aquel lugar había servido para resguardar al ganado, también podría darme amparo en este trance. Debía hacer el esfuerzo de abandonar aquel bosque y ganar las rocas que prometían cobijo. Al pensarlo,

irrumpió en mí el recuerdo de la angustia que me había invadido, a los nueve años, durante un campamento de la OJE en el Moncayo.

Aquel día habíamos emprendido una excursión montaña arriba por una senda que partía de las tiendas de campaña y cruzaba, entre curvas y revueltas, la serpenteante carretera hasta alcanzar el santuario del Moncayo. Apenas eran dos kilómetros con un desnivel de quinientos metros, una subida demoledora. Desde allí, los muchachos mayores continuaron hacia la cumbre por otro tramo de kilómetro y medio y setecientos metros de ascenso puro, todavía más vertical. Los más pequeños permanecimos rezagados en el santuario para descansar.

Albergaba la ilusión de coronar la cumbre del Moncayo. Por eso, unos días después, aproveché el recreo matutino de varias horas —dispuesto para el baño en la piscina de aguas gélidas y para jugar en los campos de deporte— para escapar y emprender la subida a la cima en solitario. Sabía que la senda cruzaba la serpenteante carretera varias veces, un detalle que servía de guía hasta el santuario. El plan parecía infalible. Comencé a seguir el sendero y a cruzar el asfalto, hasta que en uno de los tramos la carretera simplemente no apareció donde se suponía que debía estar. En ese momento quedó claro que ya no había sendero. Me había desviado y la desorientación era absoluta. Hice tanteos a izquierda y derecha buscando la senda, pero fue inútil. Se impuso la decisión de descender para recuperar la carretera que me devolviera la orientación, pero el asfalto también se había esfumado.

La cumbre ya carecía de importancia; ahora el único anhelo era regresar a la seguridad del campamento. Atrapado en un laberinto de árboles y sin ninguna referencia, respiré hondo y obligué a la mente a dejar a un lado la angustia para trazar un plan que permitiera averiguar dónde estaba el camino. Supongo que fue la intuición la que guio mis pasos en diagonal, hasta que la fortuna propició el tropiezo con la carretera. Allí comenzó el descenso hasta encontrar la senda que me condujo de vuelta al campamento con el tiempo justo para la comida, sin que nadie se percatara de aquella temeraria aventura.

Ahora la angustia era similar, aunque la situación era mucho peor. La noche caía sin remedio, la sed atenazaba mis fuerzas y carecía de sentido esperar el auxilio de nadie, porque nadie sabía dónde estaba aquel cuerpo extraviado. De pronto, la fortuna salió a mi encuentro. A escasa distancia se alzaba un cabalgamiento de grandes bloques graníticos que conformaban una oquedad ascendente. El entorno estaba presidido por colosales moles de granito fragmentadas por la meteorización y la acción erosiva del agua. Al ganar proximidad, se intuía una pequeña cámara con apariencia de dolmen, más amplia en el fondo que en la boca. El acceso presentaba una marcada morfología triangular de apenas un metro de alto por medio de ancho, dimensiones que no representaban ningún obstáculo para deslizarme en su interior.

Al cruzar la grieta, pude apreciar que el abrigo tenía unos seis metros de largo por dos de ancho y una altura que no me permitía estar completamente erguido. «No importa, es suficiente para pasar la noche sin tener mucho frío», me dije. Echaba de menos el agua: «Si pudiera beber, estaría satisfecho con esta aventura». Solo esperaba que aquel recinto no fuera la madriguera de ningún animal. Por fortuna, no se percibía ningún olor extraño, aunque con aquella oscuridad era imposible examinar el suelo en busca de excrementos o huellas. Todavía temblaba por el agotamiento y la deshidratación. Me acomodé lo mejor posible en el suelo, en un intento por retener el calor corporal con la escasa ropa que llevaba encima.

El sol entraba de lleno por la estrecha abertura, chocaba contra la pared lateral y revelaba unas manchas cromáticas que sugerían una silueta. Después de una noche gélida, el tenue calor de los primeros rayos infundía un bienestar que invitaba a la pereza, retrasando el regreso a la realidad. «Tienes que salir de aquí, tienes que volver al coche». El mandato cruzó mi mente como un pensamiento, aunque bien pudo haber sido una voz ajena.

Abrí los ojos de golpe. El sol matutino alumbraba al frente un panel pintado en la roca viva. Se trataba de una representación rupestre: un equino junto a una figura esquemática que portaba un cesto y trepaba

por lo que parecían lianas, cercada por pequeños objetos volantes. «Parece una silueta femenina por lo estilizada que es —pensé—. Es una recolectora de miel que escala hacia una colmena rodeada de abejas. Claramente es una manifestación del arte levantino». Las dudas se agolpaban en mi mente: «¿Por qué hay un caballo junto a ella? ¿Y cómo es posible que un abrigo con semejantes pinturas no esté catalogado?». Era conocida la existencia de yacimientos neandertales en las excavaciones de Pinilla del Valle, a unos quince kilómetros al norte, y de las representaciones neolíticas del abrigo de Los Aljibes, algo más próximo a aquel lugar, a unos tres kilómetros al este. No tenía constancia de la presencia humana entre este roquedal que, a simple vista, parecía demasiado hostil para albergar vida. Era de sobra conocido que el abrigo de Los Aljibes y la cercana cueva del Canto apenas habían servido como refugios temporales o zonas de paso; por eso, nunca esperaba encontrar algo semejante en el paraje donde había pasado la noche. Ahí estaba la prueba del error: un auténtico hallazgo histórico que bien podía llevar un nombre propio: Cancho Francisco. «Suena bien», me felicité. Daría parte del descubrimiento. «Es extraño que nadie haya visto estas pinturas antes, sobre todo estando en una ruta tan transitada por excursionistas». Tendría que meditarlo mejor cuando lograra aplacar la sed que me asfixiaba.

—Tengo que salir de aquí —era la reacción ante la falta de agua.

«Sigue al caballo —me pareció que contestaba el eco a mis palabras al resonar en la cavidad—. Te llevará fielmente».

«No entiendo, ¿soy yo quien está hablando?»

Tuve que arrastrarme por el suelo para salir del improvisado refugio donde había pasado la noche. Por fortuna, el buen tiempo se mantenía y no quise esforzarme mucho en una marcha que terminara por agotar las pocas fuerzas que me restaban.

«¿Cómo voy a seguir al caballo si aquí no hay senderos ni se escuchan los pájaros?» La pintura de la pared había quedado grabada en mi retina: el caballo con la mirada fija hacia el este. Guiado por la intuición, tomé la decisión de avanzar en esa dirección. Tuve que avanzar dando saltos

entre los bloques de piedra hasta que, más abajo, afloró una senda que parecía trazar una trayectoria descendente. «Al menos por aquí es posible caminar sin dar saltos ni arriesgarme a una caída». Las piernas empezaron a temblar de nuevo. Había creído que el descanso de la noche y el tímido calor de la mañana me habían devuelto el vigor, pero la deshidratación era más fuerte; mi cuerpo simplemente ya no respondía.

Había olvidado que me encontraba en auel trance por querer estudiar la cobertura telefónica de la zona. Me detuve un momento para comprobar que la señal seguía ausente y la función de SOS permanecía por completo inactiva. Guardé el aparato para reanudaba el descenso, midiendo cada paso con una lentitud exasperante para evitar una caída.

Tras una o dos horas de marcha, con el tiempo y el espacio ya desdibujados de la mente, un sonido me devolvió el aliento como el dulzor de un canto de ave. Más adelante, oculto a la vista, se adivinaba el rumor del agua discurriendo entre las rocas; el sonido más hermoso del mundo para un cuerpo necesitado de agua. Al traspasar un pequeño recodo del camino, una chorrera procedente del deshielo primaveral se cruzó ante mis ojos como la mismísima salvación. Hice un amago de dar un paso urgente al frente cuando sobrevino un frenazo en seco. «No puedo beber esta agua, seguro que estará contaminada y me provocará una infección estomacal». En mis años de juventud no lo habría pensado dos veces: me habría amorrado al chorro para saciar la sed con el alivio de su frescor y la pureza de aquella corriente salvaje. Ahora, en cambio, el agua infundía temor. Ya no la percibía tan limpia; a buen seguro estaba llena de bacterias, metales pesados o, como mínimo, de la toxicidad arrastrada desde la atmósfera de Madrid. El dilema era brutal: ¿la infección o la vida? La vida, sin duda. No sé cuánto tiempo estuve inmóvil junto a la chorrera, hasta que la sed venció al miedo. Comencé a dar pequeños sorbos y terminé por beber hasta que no me cupo una gota más.

Fue un milagro, recuperé la alegría de disfrutar del paseo por un paraje tan natural. Los temblores cesaron, las fuerzas regresaron a las piernas y el vacío en el estómago llegó como recordatorio de que llevaba un día entero de ayuno. «Vaya ironía —pensé—, ahora que ya no tengo

sed, brota agua por todas partes». Había llegado junto a un arroyo por donde discurría el caudal alimentado por chorreras como la que me había devuelto el vigor. «Es posible que este arroyo sea el de la Majadilla; si es así, voy por el camino correcto». Y, en efecto, lo era. Recuperé el ritmo de marcha favorecido por la pendiente y la renovación de la energía.

Después de media hora bordeando el cauce asomó, entre la espesura, la silueta del refugio Giner de los Ríos. Respiré aliviado. Lo peor había pasado. A partir de allí la vereda se ensanchó hasta conducirme directo hacia el vehículo. Allí estaba, aparcado en rigurosa soledad donde apenas el día anterior no habría cabido ni una motocicleta.

«Me voy a beber todas las existencias que queden en los bares del recinto», me prometí antes de ver cerrados los dos establecimientos de la explanada que el día anterior rebosaban de gente. Seguramente seguirían vacíos hasta el próximo fin de semana. Resignado a no poder saciar la sed allí, arranqué el coche y el motor cobró vida con el primer giro de la llave. «Qué remedio, beberé cuando llegue al próximo pueblo».

Tomé la carretera de vuelta acompañado de música en la radio, que ayudaba a recuperar el ánimo y a ignorar el rugido de un estómago que ya había despertado por completo. Al rebasar la salida, la barrera del Parque Regional de la Cuenca Alta del Manzanares estaba levantada y ya no quedaba ni rastro de los guardas que el día anterior controlaban el acceso. De pronto, el teléfono cobró vida. Empezaron a brotar, una tras otra, todas las llamadas al 112 que se habían quedado atrapadas por la falta de cobertura. Efectivamente, el servicio de emergencia funcionaba siempre, tal como prometía Telefónica; el único problema era que no funcionaba cuando de verdad se necesitaba.

—Uno, uno, dos, dígame —dijo la primera voz que oía en muchas horas como respuesta a la llamada.

—No, mire, ya no necesito nada —contesté, clavando la mirada en la carretera—. Estaba perdido, pero ya me he encontrado.

# 19

*La destrucción es una forma de creación*

(Donnie Darko, Richard Kelly)

Ramón Navarclés Cava cursó estudios de psicología en Madrid, compaginando las aulas con su militancia clandestina en la organización socialista desde 1968. En 1972 fue detenido y pasó unos meses en la prisión de Carabanchel, a la que regresaría por un breve periodo más adelante. En 1973 fue elegido miembro de la Comisión Ejecutiva, un año antes de que el Congreso de Suresnes nombrara a Felipe González secretario general. Desempeñó diversos empleos en Dragados y Construcciones, Sofemasa y Sonangul, hasta que bajo el gobierno socialista asumió el cargo de jefe de personal en Renfe. Este puesto le permitió establecer vínculos con altos cargos de la administración del transporte, lo que lo impulsó a fundar Redondo GC. Esta compañía ofrecía servicios de localización de camiones mediante tecnología satelital, lo que le permitía tener cobertura mundial a un precio poco competitivo; de ahí que viera una buena alternativa la solución de NyLo basada en comunicación por GSM.

Al amparo de su red de contactos, Navarclés urdió una hábil estrategia comercial: por un lado, promovió la necesidad imperiosa del rastreo de flotas ante la Confederación Española de Transporte de Mercancías; por otro, impulsó desde el Ministerio de Transportes la creación de un acuerdo marco de ayudas al sector. El engranaje funcionaba a la perfección. Los transportistas accedían a dispositivos subvencionados por el Ministerio, complementados con un paquete de comunicaciones y servicios costeados por la Confederación. En última

instancia, el sistema resultaba gratuito para el transportista y extraordinariamente lucrativo para Redondo GC. Una maniobra que, como solía apuntar Francisco Clemente, demostraba que el nombre de la empresa no era casualidad, sino un fiel reflejo de su propia naturaleza: un verdadero Gran Contrato Redondo.

Desde Redondo GC contactaron con José Manuel Castillo con el fin de negociar una alianza con NyLo que supusiera desarrollar una nueva línea de productos que complementara sus costosos equipos de comunicación satelital con los modernos dispositivos de NyLo, que incluían el GPS recientemente desarrollado.

—Están hablando de un mínimo de 50.000 camiones —expresaba con entusiasmo Castillo.

—Sí, pero se trata solo de una oportunidad, no de un contrato —Clemente era más prudente cuando no se apoyaba un acuerdo con un pedido en firme.

—El negocio es redondo, está todo alineado con la Confederación y el Ministerio —apuntalaba Castillo para defender su argumento.

—El negocio es para Redondo; no está claro en qué nos beneficiamos nosotros. No tenemos un precio de venta fijado, ya que dependerá de la subvención, ni tampoco un compromiso sobre el volumen de equipos que van a requerir.

—Es una venta segura —insistió Castillo—. El Ministerio ya tiene redactado el proyecto y solo falta la aprobación del Parlamento.

Clemente y Castillo se reunieron con Navarclés para encauzar el acuerdo y delimitar los requisitos técnicos de los equipos. Las dudas no tardaron en surgir.

—No me gusta nada este asunto —sentenció Clemente nada más regresar del encuentro—. No hemos fijado el volumen del pedido ni el precio. Tampoco tenemos la garantía de que vayan a adjudicarnos el

proyecto y, para colmo, nos exigen adaptar nuestro protocolo de transmisión para que sea compatible con la central de servicios que ellos diseñaron para sus terminales satelitales. Con lo sencillo que sería instalar un conversor de formatos en su central y dejar nuestros dispositivos intactos.

—Tienes razón, pero es una condición innegociable; exigen que los equipos con GSM sean totalmente compatibles con la tecnología satelital.

—Es una condición que nos condena a un desarrollo largo y costoso que nos deja en sus manos —argumentó desalentado Clemente—. No me gusta nada. No me gusta Navarclés; esa pose suya inflexible y distante no me inspira la menor confianza. Sin un contrato de reciprocidad, descarga toda la responsabilidad del producto sobre nosotros, y ese es precisamente el resorte que usará para controlarnos. Es un error ceder a cada una de sus exigencias. Nos estamos equivocando por completo.

—¡Deja que me equivoque! —alzó la voz Castillo.

—Es un error garrafal no hacerle aceptar un conversor de formatos, una aplicación que incluso podríamos desarrollar y proporcionar nosotros.

—¡Deja que me equivoque! Este proyecto es una gran oportunidad para la empresa con poco riesgo. Si no cedemos ahora, Navarclés le ofrecerá el negocio a cualquiera de nuestros competidores y perderemos la ocasión de entrar en todas las compañías de transporte. Imagina por un momento que la mayoría de los camiones nacionales lleven nuestros equipos… Eso nos abriría de par en par las puertas del mercado europeo.

—No sueñes. Esto parece el cuento de la lechera. Te estás dejando cegar porque crees que Navarclés tiene en sus manos la llave para equipar a las flotas de camiones del país. Esa llave la tiene el Gobierno, no él.

—Él es casi el Gobierno. Fue un peso pesado en Renfe y se mueve como pez en el agua en los despachos del Ministerio. Déjame seguir con esto, te aseguro que este asunto nos cubrirá de gloria.

—Me conformo con que no nos cubra de algo marrón —zanjó Clemente.

Con este acuerdo, José Manuel Castillo lograba su encumbramiento como negociador comercial y quedaba a las puertas de asegurar un contrato millonario al amparo de las instituciones del Estado. Por su parte, Díaz Campero vislumbraba en la alianza la oportunidad idónea para enjugar el déficit estructural provocado por los anticipos de facturación; era la vía perfecta para liquidar el lastre financiero de su gestión y empezar a cosechar dividendos tangibles. El éxito no solo le garantizaría la ovación del Consejo de Administración, sino que lo situaría a pocos pasos de la presidencia.

Francisco Clemente seguía varado en el escepticismo. Embarcarse en un proyecto de desarrollo tecnológico pilotado por la empresa contratista se le antojaba una temeridad sin garantías de éxito. Por si fuera poco, vincular el destino del plan a los vaivenes políticos y a la aprobación del Parlamento inyectaba una dosis alarmante de incertidumbre: si la iniciativa encallaba en las Cortes, el esfuerzo de ingeniería habría sido en vano, pues devoraría recursos y engrosaría aún más la deuda de la compañía.

—De acuerdo. Seguiremos adelante, pero bajo un blindaje comercial —cedió Francisco Clemente, doblegado ante la insistencia de sus socios—. No vamos a esperar a la aprobación de la subvención por el Parlamento. Redondo debe comprometerse por escrito a adquirir un mínimo de cincuenta equipos al precio que fijemos, una vez aceptada la modificación técnica que nos exigen. El resto, los 49.950, o los que finalmente se requieran, se tasarán con un precio mínimo que también dejaremos estipulado en el contrato.

Aquella fórmula parecía constituir el dique de contención mínimo y seguro para amortizar, al menos, los costes del desarrollo técnico. Lo que la clarividencia de Clemente no alcanzó a vislumbrar fue el caballo de Troya que ocultaba la cláusula: al dejar en manos de Redondo GC el veredicto final sobre la modificación, les entregaba un arma de doble filo. Para los intereses de Navarclés, el desarrollo siempre resultaría defectuoso o incompleto, una argucia perfecta para demandar constantes y extenuantes esfuerzos de ingeniería que mantendrían a la compañía encadenada a sus exigencias.

La rúbrica del acuerdo con Redondo GC desató una oleada de euforia espoleada por el propio presidente de NyLo, Canals Duch. La postura de cautela de Clemente en el seno del Consejo de Administración fue clamorosamente ignorada; ningún otro consejero se dignó a secundar sus advertencias. En paralelo, se abría un segundo frente de negociaciones en Inglaterra para un proyecto homólogo, aunque bendecido por una ventaja crucial: allí bastaba con suministrar el equipo comercial estándar. Los británicos aceptaron de buen grado el uso de un conversor de formatos para acoplarlo a su aplicación de gestión. El engranaje fue tan ágil que lograron armar un demostrador operativo en cuestión de días. Aunque la firma británica desconocía la aceptación que tendría el servicio en su mercado, sus proyecciones eran abrumadoras: estimaban que el volumen total rebasaría con creces las cien mil unidades.

Poco después, el horizonte se expandió con una nueva gran oportunidad en Brasil. Allí, el principal desafío radicaba en el frecuente asalto a camiones en las carreteras para desvalijar sus mercancías. El mercado exigía monitorizar los desplazamientos en tiempo real, anticiparse a cualquier parada irregular o intento de sabotaje y activar a las fuerzas policiales en cuestión de minutos. En este caso, el motor de la iniciativa era la multinacional Ericsson, un respaldo que inyectaba una credibilidad incuestionable al proyecto e infundía una sólida confianza en el éxito de la operación. El gran escollo era tecnológico: en el continente americano aún no se había implantado el sistema GSM. En su lugar, se aferraban a la vieja red analógica AMPS, un estándar heredado de los

Estados Unidos que se había extendido por la región a medida que ganaba adeptos la telefonía celular, como la denominaban allá. Ni en Europa ni en España contábamos con redes AMPS. En NyLo podían diseñar las comunicaciones de forma teórica en sus oficinas. Ahora bien, como la teoría suele estrellarse contra la práctica, resultaba imperativo realizar pruebas sobre el terreno para validar el desarrollo.

Francisco Clemente recordaba las incipientes pruebas de comunicación con módem telefónico y radio, hasta llegar al definitivo dominio de los SMS y los canales de datos de la red GSM que los habían conducido al producto estable que entonces poseían. Ahora, para replicar aquel éxito, no habría más remedio que cruzar el Atlántico y validar el desarrollo sobre el terreno brasileño. La ventaja era que, una vez validado, el dispositivo serviría para todo el continente americano, lo que abría un mercado inmenso de oportunidades. Una vez más, al presidente Canals Duch, al consejero delegado Díaz Campero, al director comercial Castillo Morales y al resto del Consejo de Administración se les iluminaron las pupilas con el símbolo del dólar, al más puro estilo del tío Gilito de Disney. En esta ocasión, el todavía director general, Clemente Bernal, no opuso ninguna objeción; al contrario, se dejó contagiar por la fiebre del entusiasmo, fascinado por el reto de moldear un nuevo producto destinado a conquistar el Nuevo Mundo.

Quizá todo aquello no fue más que una maniobra de distracción, un argumento de peso para neutralizar las incómodas y continuas intervenciones de Clemente Bernal, quien no cesaba de denunciar el temerario adelanto de facturación promovido por Díaz Campero. El acuerdo con Redondo GC distaba mucho de ser un pedido en firme, aunque la contabilidad lo absorbía como si ya estuviese cerrado. Con Ericsson ni siquiera se había rubricado un preacuerdo, pero en los despachos se daba por hecho el éxito de la alianza. Bajo esa interesada premisa, los costes derivados del desarrollo de la tecnología AMPS se registraban directamente como facturación de la compañía. De esta manera tan burda, inflaban unos beneficios ficticios cuyo único propósito real era maquillar los balances y enmascarar un incremento alarmante de la deuda.

Mientras todos contemplaban complacientes las ganancias, Francisco Clemente observaba el abismo de la deuda con honda preocupación. El enfrentamiento en la cúpula de la compañía se zanjó cuando Díaz Campero movió ficha y propuso relevarlo de su cargo para sustituirlo por José Manuel Castillo.

A ojos de Clemente, el relevo no era más que una burda recompensa a los aparentes éxitos comerciales de Castillo en aquellos grandes proyectos que, de momento, solo eran promesas de contratos millonarios. Para Díaz Campero, en cambio, representaba la maniobra perfecta para apartar de la dirección general a la única persona capaz de ponerlo en aprietos ante el Consejo de Administración.

Con calculada diplomacia, el consejero delegado le vendió el cambio a Clemente como una jugada estratégica y ventajosa en una fase tan crítica, argumentando que los grandes proyectos en marcha exigían una mayor concentración en el área de ingeniería.

El Consejo no tardó en ratificar el nombramiento de José Manuel Castillo como nuevo director general; Díaz Campero se mantenía como consejero delegado y Clemente conservaba su puesto como director técnico. Se inauguraba así una nueva era en la gestión de NyLo, una etapa volcada en priorizar la agresividad comercial y la expansión a toda costa, sepultando la prudencia que había guiado los pasos de la firma.

# 20

*El jefe no siempre tiene la razón, pero sigue siendo el jefe*

(El puente de los espías, Steven Spielberg)

En NyLo se sabía que el Consejo de Administración se reunía en cuanto Enrique Gómez Ozá acudía a la empresa al volante de su Rolls-Royce. Mes tras mes, las sesiones se sucedían con el único y rutinario fin de auditar unas necesidades financieras que a nadie quitaban el sueño. Lo verdaderamente crucial era que facturábamos, crecíamos y marchábamos sobre ruedas. Aquella avalancha de nuevos proyectos había cautivado a inversores incipientes, quienes contemplaban el despegue de NyLo como el de un cohete propulsado desde su plataforma de lanzamiento.

En esos años, el mundo entero clavaba la mirada en el firmamento tecnológico. Eran los días dorados en que emergían las compañías llamadas puntocom y las operadoras de telefonía conquistaban máximos históricos, espoleadas por la fiebre de internet y los primeros pasos de la telefonía móvil. En ese mismo escenario comenzaban a asomar la cabeza los futuros gigantes de la industria, como Google y Amazon. Nadie estaba dispuesto a dejar escapar la oportunidad de lucrarse por el simple descuido de no subirse a aquel tren de vanguardia. NyLo no iba a ser la excepción. Los oteadores del mercado, tiburones del presente y buitres del futuro, no tardaron en rondar a nuestros accionistas para tentarlos con la compra de unos títulos que aún cotizaban a un precio razonable y prometían el dividendo de una jugosa prima a corto plazo.

—Me han solicitado una participación en la compañía o, como alternativa, la fundación de una filial en Barcelona para cubrir el mercado del norte de España —expuso Canals Duch ante el Consejo.

Aquella era la primera propuesta con visos de realidad que aterrizaba sobre la mesa y me desagradaba profundamente. Si ingresaban como socios, lo harían adquiriendo las participaciones de alguien, un mero trasvase de capital del que la empresa no obtendría beneficio alguno. Si optaban por la filial, el escenario tampoco resultaba halagüeño: las ventas y los márgenes quedarían en sus manos y, en el mejor de los casos, NyLo apenas percibiría unos testimoniales *royalties,* en tanto ellos maduraban su propio producto. Entretanto, se nutrirían de nuestro soporte técnico y comercial, absorbiendo un esfuerzo que jamás nos sería recompensado. No me gustaba la propuesta y así se lo manifesté al Consejo. Al dejar la dirección general, mi capacidad de influencia se había erosionado, sobre todo porque José Manuel se plegaba de forma sistemática a los dictados de Díaz Campero, siempre hostiles a mis argumentos.

—Vamos a continuar con las negociaciones —sentenció Canals Duch, aferrado a la idea de no dejar morir la oportunidad que él mismo había arrastrado hasta la mesa.

—Yo también tengo una propuesta —intervino León Valle, y con ello provocó un viraje radical en el rumbo de la sesión.

Nuestro «Petróleo» expuso que Elcom había incorporado a Eugenio Buendía del Monte como accionista y miembro de su Consejo de Administración y que, por consiguiente, tenía derecho a ocupar un sillón también en el de NyLo. Su dilatada experiencia y su presencia en varios consejos de empresas del Ibex se presentaban como activos de gran valor para NyLo en esta fase de expansión. Especialmente ahora, cuando la compañía requería una rápida inyección de capital que solo las firmas de capital riesgo parecían capaces de insuflar. No formulé objeción alguna. Mi peso en el Consejo se había evaporado hasta el punto de convertirme en el único integrante del bloque opositor. En su favor, lo más probable era que Buendía del Monte poseyera una participación

indirecta a través de Elcom que legitimaba el camino para su incorporación.

—A mi juicio —tomó la palabra Gómez Ozá—, al ritmo que se expande la empresa, urge complementar las cuentas anuales con una auditoría de situación que aporte absoluta transparencia. Si nuestra intención es abrir el accionariado a nuevos inversores, el primer paso obligado es fijar el valor real de los títulos y…

Aquel fue el primer aviso que percibí. Cuando los accionistas muestran un interés tan repentino por tasar el valor de sus posiciones, surge el peligro inminente de los movimientos de capital, una distracción financiera que siempre termina pasando factura a los proyectos de ingeniería.

—… por ello propongo que Deltiere realice una auditoría de situación —concluyó Gómez Ozá, rematando su alocución.

Díaz Campero ensayó una tibia intervención, sugiriendo que, ante el vertiginoso flujo de nuevos contratos y el asedio de los inversores, acaso fuera más prudente aguardar a que el panorama se estabilizara. Me asaltó la sospecha de que temía que una auditoría sacara a la luz el verdadero volumen de facturación y terminara por salpicarle. Resultaba evidente que no se atrevía a plantar cara con firmeza a una propuesta que ya gozaba del respaldo en bloque de la facción alineada con Elcom.

—Es el momento preciso de saber dónde estamos pisando —cerró la discusión Canals Duch—. Queda aprobada la contratación de Deltiere. Secretario, ponte en contacto con ellos para que inicien los trabajos sin dilación.

# 21

*No te comas el mundo, que luego tienes indigestión*

(La lengua de las mariposas, José Luis Cuerda)

El barón Maximilian von Hesse-Wornsolms Salm-Leuze nació en el sur de Suiza, donde se habían refugiado sus padres al final del Tercer Reich. Era descendiente directo de una noble familia que antaño rigiera el principado de Salm-Leuze, enclavado en lo que hoy es suelo alemán. En esa época, el territorio estaba conformado por cientos de principados y condados independientes entre sí que, bajo el manto del Sacro Imperio Romano Germánico, compartían una misma lengua y rendían tributo a un único emperador. El Sacro Imperio fue formalmente disuelto en 1806 por voluntad de Napoleón Bonaparte, quien conquistó el territorio y lo reorganizó bajo la Confederación del Rin. Los más de trescientos estados imperiales quedaron reducidos a treinta y seis estados clientes del Primer Imperio Francés. Décadas más tarde, al calor del fervor nacionalista de mediados del siglo XIX, el canciller Otto von Bismarck impulsaría la unificación y posterior proclamación del Imperio Alemán el 18 de enero de 1871.

Salm-Leuze se asentaba en las tierras del actual estado federado de Renania-Palatinado. Elevado al rango de principado en 1742, acabó siendo anexionado por Francia en 1798. A modo de compensación, en 1802, la dinastía recibió nuevos dominios que en tiempos anteriores habían pertenecido al obispado de Münster.

Una breve infancia en Suiza fue seguida del traslado de su familia a Argentina a través de las llamadas *ratlines (*rutas de las ratas), bajo el amparo de ciertos sectores del clero del Vaticano. En Buenos Aires,

Maximilian cursó estudios de Derecho y Economía en la Universidad de La Plata, un bagaje académico que le sirvió para acabar fundando su propia firma inmobiliaria y financiera. El linaje militar y político de su estirpe era innegable: su abuelo había formado parte del gabinete de Von Bismarck cuando este asumió la cancillería, y tanto su padre como su tío sirvieron como generales durante la Segunda Guerra Mundial. La desahogada posición económica de su familia le permitió adentrarse pronto en el sector turístico, un negocio que florecía en suelo argentino al amparo del gobierno de Juan Domingo Perón.

En 1932 fue inaugurado el Alvear Palace[8], erigido en la intersección entre la avenida Alvear y la calle Ayacucho de Buenos Aires, mediante el empeño del doctor Rafael de Miero por levantar en pleno corazón de la Recoleta uno de los hoteles más fastuosos del mundo. En su construcción convergieron los más prestigiosos arquitectos y decoradores de la época, decididos a insuflar el refinamiento de la vieja Europa en aquellas diez plantas y cinco subsuelos que desafiaban la pendiente de la calle Ayacucho. El hotel ofrecía doce imponentes salones palaciegos para recepciones y acontecimientos sociales, flanqueando una majestuosa galería central de ochenta y cinco metros de longitud que evocaba la silueta de los grandes transatlánticos, junto a un jardín de invierno esculpido al más puro estilo del Gran Trianón. La ornamentación conjugaba la soberbia de los estilos Luis XIV y Luis XVI, cuajada de reproducciones del arte decorativo francés, con los corredores de los pisos superiores adornados de pilastras curvas de un profundo *laqué* rojo, paredes de sobrio tono gris y alfombras de vibrante colorido.

En 1940 el mundo se había vuelto un escenario muy complejo. Eso facilitó la prosperidad de Argentina dentro de su neutralidad y permitió la ampliación del hotel Alvear Palace gracias a la adquisición de una de las mansiones colindantes, lo que lo convirtió en el décimo más lujoso de los cincuenta mejores hoteles del mundo.

A través de su empresa recién constituida, Maximilian von Hesse-Wornsolms adquirió el hotel en 1970 y logró mantenerlo durante once años a pesar de los problemas que tuvo con el Sindicato Gastronómico,

que llevaron al hotel al borde del cierre. Con una situación insostenible, Maximilian presentó concurso de acreedores y acabó vendiendo el Alvear Palace a un grupo hotelero que lo mantiene con la dignidad de su pasado. Antes del traspaso, Maximilian, ya barón, se autovendió la mejor suite del último piso, la misma que había alojado a Christina Onassis en sus frecuentes viajes a la Argentina. El apartamento contaba con cuatro habitaciones y una amplia terraza provista de una piscina que, por sus dimensiones, estaba diseñada para el descanso más que para el nado. Aquel exclusivo refugio seguiría siendo la residencia privada del barón en cada una de sus visitas a la ciudad.

Con dinero y sin ninguna atadura que lo retuviera en Argentina, el barón quiso probar fortuna en Madrid. Sus contactos argentinos le habían proporcionado en La Moraleja un chalet de setecientos cincuenta metros cuadrados con un jardín de otros dos mil quinientos, libre de gastos de alquiler y suministros, situado a apenas un kilómetro del antiguo palacio de La Moraleja y a muy corta distancia del club social. Su intención era transferir el capital de la venta del hotel a un banco de Ginebra, cerca de su lugar de nacimiento, donde aún conservaba una residencia heredada de sus padres. Sus contactos le convencieron de que, en lugar de tener el dinero ocioso en un banco, era mejor invertirlo a través de una sociedad en Luxemburgo, un movimiento que blindaría su opacidad mientras le reportaba pingües beneficios. Así fue como entró en relación con el grupo financiero luxemburgués *Aviation Finance Group* y procedió a su traslado a Madrid.

A sus treinta y cuatro años, el barón se encontraba en la plenitud de su vida. El ejercicio físico, engarzado desde siempre en su rutina, esculpía en él un porte atlético e impecable. Con un metro ochenta y cinco de estatura, un rostro de facciones alargadas y una calvicie que empezaba a insinuarse, caminaba con una rectitud perenne, tocado por la marcialidad que exigía su alcurnia. Comenzó a frecuentar el cercano club de golf de La Moraleja; si bien desdeñaba aquel juego, por considerarlo propio de plebeyos enriquecidos, le atraía acudir por sus relaciones sociales. Aprovechaba especialmente el gimnasio, donde se dedicaba a las sesiones de boxeo, disciplina que practicaba con rigor desde la

infancia. Durante sus años en Buenos Aires, había participado con frecuencia en torneos de polo y llegó a poseer una cuadra con tres caballos para las competiciones. A su llegada a Madrid consiguió, sin apenas dificultad, que lo admitieran como socio en el Real Club de la Puerta de Hierro, que disponía de un impecable campo de polo y estabulaba los ejemplares en el cercano recinto del Hipódromo de La Zarzuela. Sin ninguna actividad empresarial que llenara sus días, alternaba su presencia en los clubes y ampliaba su círculo de amistades. Mantenía la vista fija en posibles negocios, operaciones que no le exigieran demasiado tiempo y le permitieran salvaguardar su ociosa vida social.

Algunas personas están agraciadas con el don de una vida sencilla; el barón era una de ellas. Primero, ciertos sectores del clero habían protegido a su familia para sacarla de Europa, librándola de cualquier persecución por su pasado en el ejército de Hitler. Después, Juan Domingo Perón y la red de alemanes exiliados en Argentina custodiaron su bienestar; le aseguraron incluso un brillante expediente universitario a pesar de que el joven Maximilian dedicaba mucho más tiempo al deporte que a los libros. La red alemana había impulsado su firma inmobiliaria mediante la financiación de la compra del Alvear Palace, para concluir con su venta y el diseño de la estrategia de inversión que le facilitó la residencia en Madrid. Ahora sería *Aviation Finance Group* quien le propondría entrar en el accionariado y convertirse en su representante en España, un cargo que apenas le exigiría actividad y le garantizaba un sueldo de director general a la altura de su rango nobiliario.

Como director del grupo en España, el barón no tardó en codearse con los altos directivos y políticos que controlaban el sector aeronáutico. Conoció a Enrique Gómez Ozá cuando este ocupaba la Subdirección de Aviación Civil, y mantuvo una estrecha relación con Ricardo Otero Villalva, representante de McDonnell Douglas en España, en la época en que *Aviation Finance Group* adquirió la compañía aérea Spantax[9] con el propósito de rescatarla de sus graves dificultades económicas. En su condición de director general, la compañía luxemburguesa lo designó

como su representante en el Consejo de Administración de Spantax. Desde esa posición, intervino de forma activa en la compra de dos aviones MD-83, operación que le reportó suculentos ingresos en concepto de comisiones por su intermediación con McDonnell Douglas. Negoció la devolución de los préstamos con el Gobierno español y tuvo que encajar la declaración de una quiebra que se convertiría en el segundo gran colapso de su carrera empresarial.

Spantax representaba una pieza codiciada en el mundo empresarial. Aunque disponía de varias aeronaves en su activo, arrastraba una deuda astronómica derivada de la adquisición de los nuevos aparatos, de las tasas impagadas a los aeropuertos donde operaba y de las facturas de carburante desatendidas en varios países. Pese a todo, la aerolínea resultaba atractiva para José María Ruiz-Mateos, quien veía claras ventajas en integrarla en su entramado de compañías dudosas con el fin de engrosar el beneficio nominal de Rumasa. Ruiz-Mateos no dudó en plantarse ante los empleados concentrados frente a la Delegación del Gobierno y el Palacio de Marivent para prometer a los trabajadores la regeneración de una compañía cuya adquisición estaba decidido a efectuar. Se enfrentó al barón con una oferta de compra irrisoria que la firma luxemburguesa rechazó de inmediato; preferían la quiebra antes que una mala venta. También Lauda Air, empresa fundada por Niki Lauda cuando se retiró como leyenda de la Fórmula 1, se interesó en Spantax, atraída por su posición como líder de los vuelos chárter en Europa.

El aroma de catástrofe ya se percibía en el aire. La dimisión en bloque del Consejo de Administración fue seguida por la maniobra del barón para hacerse con el control absoluto de la compañía. Prometió a los empleados el relanzamiento con el apoyo del grupo inversor, el cual había dejado de respaldar a Spantax al asumir la pérdida de su inversión. Por último, el rey Juan Carlos I, a quien el barón llamaba su primo, pidió la declaración de quiebra de Spantax, y se formó un grupo liquidador integrado por Niki Lauda y el jeque Amine Fouad Awad Baramily, un influyente empresario y presidente de la Asociación Mundial Maronita que agrupaba a los católicos libaneses.

El barón carecía de fortuna en las empresas en las que participaba. Aquel constituía su segundo fracaso, al contar como primero la experiencia del hotel bonaerense. Ese revés no lo desanimó para emprender nuevos proyectos. Un deportista de su categoría asume la imposibilidad de ganar siempre una competición de polo.

Su relación con el grupo financiero luxemburgués le permitió descubrir la constelación de satélites GPS que se estaba desplegando en el espacio y, con ella, la revolucionaria capacidad de obtener el geoposicionamiento en cualquier lugar del planeta sin coste alguno. Poco hacía falta para que una persona emprendedora y competitiva como el barón advirtiera el potencial negocio oculto detrás del GPS. Tenía muy reciente su estancia en Argentina y la carencia de seguridad existente frente al robo de automóviles; por ello, su objetivo estaba claro: centrar la actividad en el país austral y aprovechar sus relaciones para conseguir la venta de un servicio pionero de recuperación de vehículos robados. Para materializar su plan, necesitaba disponer de un dispositivo GPS instalado en los vehículos, una aplicación de gestión conectada a un centro de control y el respaldo de organismos comprometidos con la labor comercial. En definitiva, todo jugaba a su favor; no requería más esfuerzo que la gestión de la idea y la delegación del desarrollo en manos ajenas.

Emprendió el regreso a Buenos Aires con la ilusión de instalarse en su suite del hotel Alvear Palace e iniciar los contactos con sus allegados, en busca de una progresiva apertura del mercado bajo la certeza de su inmediata disponibilidad para comenzar el servicio sin demora. No contaba con el largo camino tecnológico existente entre la idea y la realidad; eso no le importaba porque también sabía que, desde el momento en que se crea la necesidad hasta que el mercado la reconoce, existe otro trayecto que se puede recorrer en paralelo con el anterior. Lo primero sería crear la necesidad. ¿Dónde? En el Automóvil Club Argentino (ACA) y en el Gobierno, para controlar los vehículos oficiales. Ya podía dar trabajo a sus conocidos y rememorar los placeres de su pasada vida bonaerense.

En alguna ocasión, Francisco Clemente se referiría al barón mediante una simple reflexión: «Maximilian es barón, pero yo también soy varón».

El barón Maximilian von Hesse-Wornsolms solicitó la rehabilitación del título de príncipe de Hesse, con dignidad de duque y grandeza de España, que había sido concedido a un antepasado en 1677. Aunque en un principio su solicitud no fue atendida, persistió en su reivindicación hasta su obtención definitiva en 2013.

# 22

*Houston, tenemos un problema*

(Apollo 13, Ron Howard)

Poco a poco, como un destornillador introduce un tornillo en la madera, Canals Duch presentaba a Bernat Pérez-Taberner como la persona que daría un gran impulso a la empresa. El Consejo había dejado pendiente esa decisión, pero Canals Duch insistía en la sombra e influía sobre Díaz Campero y José Manuel para convencerlos de las bondades de abrir una franquicia en Barcelona.

Aunque Bernat Pérez-Taberner había nacido en Barcelona, su infancia transcurrió en el extranjero. Pertenecía a una estirpe de rancio abolengo de la burguesía catalana cuyos hilos se tejían desde las fábricas de paños del siglo XIX hasta las altas esferas de la banca contemporánea. Educado en colegios de Suiza e Inglaterra, se desenvolvía con soltura en Francia. Por aquellos años residía en La Moraleja. Tenía aproximadamente mi misma edad, aunque con unos años mejor llevados, seguramente por la facilidad que otorgaba no tener un compromiso fijo de trabajo.

De aspecto atlético, alto y bien parecido, lucía el cabello castaño y bien recortado. Siempre vestía prendas a la última moda y calzado deportivo de gama alta. Como asistente habitual al club social de La Moraleja, acudía al gimnasio para combinar el culto al cuerpo con las relaciones públicas vecinales. Para él, el verdadero valor de esos encuentros residía en las oportunidades de negocio que pudieran surgir, de modo que no dudaba en invertir capital cuando detectaba una operación con una rentabilidad estimada atractiva.

Al igual que él, Canals Duch era barcelonés afincado en el Soto de La Moraleja. Ambos coincidían a menudo en el club social, un espacio propicio para relacionarse, si bien Canals Duch evitaba el gimnasio porque a su edad la actividad física había perdido atractivo. Quien sí compartía rutinas con Pérez-Taberner era el barón Von Hesse-Wornsolms, quien, a pesar de contar con una edad similar a la de Canals Duch, frecuentaba la sala de ejercicios e incluso compartía con Bernat la afición por el tenis en la pista.

La presencia de Pérez-Taberner en las oficinas de NyLo ya resultaba habitual. Su interés se centraba tanto en el producto como en la red comercial desplegada, de modo que no causó sorpresa que empezara a demandar mi tiempo con frecuencia. Para mí, Pérez-Taberner representaba un inversor más, fascinado por el espejismo del GPS. Con la paciencia característica de un buen financiero, convenció de forma progresiva a los socios de NyLo de los beneficios de abrir una filial, como la llamaba él, o franquicia, como hubiera preferido llamarla yo. Fue entonces cuando la irrupción del barón lo precipitó todo de forma inusitada.

Impulsado por su celo emprendedor, el barón había fundado una empresa de gestión de vehículos cuya actividad se centraba en Argentina. Había contactado con dos ingenieros recién graduados en la Escuela de Ingeniería, que trasladó a Buenos Aires con la expectativa de contar con equipos móviles y un centro de gestión en muy pocos meses. Los jóvenes estaban entusiasmados con ese primer empleo que arrancaba al otro lado del Atlántico. Carecían de sueldo; el barón les cubría el viaje y la estancia en un hotel que empezó teniendo una cierta categoría y, con el paso de las semanas, dio paso a hostales cada vez más humildes. De ellos dependía la adquisición de todos los bienes y la contratación de las comunicaciones; dependía también su manutención, que solo era complementada ocasionalmente con algún bife de chorizo por invitación del barón. Dos meses más tarde, los avances eran mínimos ante la intranquilidad del barón, que temía por la viabilidad del negocio en medio de una inversión con visos de resultar desorbitada. Sin

pensárselo dos veces, canceló la estancia de los ingenieros en Buenos Aires y los envió de vuelta a Madrid; allí continuarían con el desarrollo, aunque con el grave inconveniente de carecer de toda posibilidad de probar el sistema en su entorno real.

En medio de la incertidumbre del barón, Pérez-Taberner sacó a colación las negociaciones mantenidas con una empresa llamada NyLo. Le explicó que la compañía ya contaba con cientos de equipos instalados y que su plan consistía en abrir una delegación en Barcelona orientada a la seguridad de vehículos privados. Aquella idea encajaba a la perfección con las ambiciones proyectadas por el propio aristócrata para el mercado argentino. El barón no tardó en asimilar la magnitud de su error. Sabía que en el mercado no existía ningún equipo capaz de ofrecer las prestaciones requeridas por su negocio, por ese motivo había intentado el desarrollo por su cuenta sin arriesgar mucho capital. Aquello me recordaba nuestro inicio con los primeros socios. Al igual que ellos en aquellos momentos, el barón había creído que levantar una infraestructura técnica constituía una tarea fácil e inmediata. Ahora se topaba con una solución plenamente operativa en España, y la idea de replicarla en Argentina no parecía especialmente compleja.

—Preséntame a esa empresa —le pidió el barón a Pérez-Taberner—. Ya hablaremos de acuerdos comerciales —dejó caer, ante la perspectiva de que su interlocutor pudiera estar interesado en inyectar capital en su proyecto para expandir el servicio en Argentina.

Pérez-Taberner y el barón aparecieron por mi despacho seguidos por José Manuel, quien previamente había realizado la presentación de la empresa al aristócrata. Maximilian lucía imponente. Su porte gallardo, su estatura sobresaliente y un traje a medida con el pañuelo asomando del bolsillo de la chaqueta componían una estampa perfecta, rematada por unos pantalones de raya impecable y zapatos italianos de un brillo escrupuloso. Con el cabello muy corto para disimular la calvicie, su sola presencia llamaba la atención y llenaba, por sí misma, todo el espacio.

—Te presento al barón Maximilian von Hesse-Wornsolms —intervino Pérez-Taberner con la desenvoltura propia del que se sabe dueño de la situación, dejando relegado a José Manuel a un discreto segundo plano—. Trae una propuesta muy interesante para Argentina.

Con la destreza que lo caracterizaba, el barón expuso su negocio en Argentina como si ya estuviera plenamente consolidado. Habló de pedidos de miles de vehículos listos para su monitoreo desde su *call center* y presumió de supuestos acuerdos con el ACA[10] y con el Gobierno. Según su relato, todo estaba en marcha; el único elemento faltante era el equipamiento y la solución técnica.

—Tenemos un acuerdo con Ericsson Brasil para desarrollar algo parecido a lo que quieres para Argentina, aunque enfocado al mercado brasileño —me atreví a mentir un poco. La realidad estribaba en que solo se contaba con el compromiso verbal de recibir el suministro de los módems AMPS para los equipos—. Esa misma solución que estamos diseñando para ellos te servirá en Argentina —añadí, rematando el engaño al dar por hecho un desarrollo que ni siquiera habíamos empezado.

El entorno empresarial suele operar bajo esas dinámicas, siempre expuesto a la picardía comercial.

—¡Vamos a Buenos Aires a hacer una demostración! —se entusiasmó el barón—. Yo me encargo de convocar a la gente allí.

—Voy sacando los billetes —añadió Pérez-Taberner, contagiado por la euforia.

—¿De cuántos vehículos estaríamos hablando en Argentina? —intervino José Manuel, manteniendo el tipo y saboreando un éxito comercial que le había caído del cielo sin buscarlo.

—Miles, cientos de miles, millones… Todos los vehículos de Argentina… —el barón se coronaba ya como el líder del tráfico en su país, de la misma manera que Navarclés aspiraba a serlo en España y el propio José Manuel en el mundo entero.

—Calma, calma —pinché el globo de entusiasmo de los presentes—. Primero tenemos que viajar a Brasil y realizar las pruebas allí con los módems de Ericsson. Existe el compromiso de recibir cinco unidades para su ensamblaje aquí antes de la partida, con el fin de disponer de equipos listos para instalar en los vehículos previamente a cualquier demostración.

—Necesito al menos diez unidades para dejar en Buenos Aires —insistió el barón—. Las tengo comprometidas con las autoridades.

—Tendremos que pedir más módems a Ericsson, pero no puedo garantizar esa cantidad —aporté—. José Manuel, tenemos que hablar con asesoría jurídica para ver cuál es el procedimiento para introducir equipos de prueba en esos países sin pagar aranceles y…

—Dejadlo en mis manos —interrumpió Pérez-Taberner—. Mi bufete de abogados se puede encargar de esas gestiones.

—José Manuel, tenemos que hablar —le susurré al oído, aprovechando el momento en que el barón y Pérez-Taberner se alejaban del despacho absortos en su propia conversación.

Estábamos metidos en muchos grandes proyectos simultáneos. El desarrollo para Brasil y Argentina exigía un enorme esfuerzo de ingeniería, si bien presentaba la ventaja de ser idéntico para ambos mercados y abría la puerta a un nuevo producto exportable incluso a Estados Unidos. El verdadero escollo radicaba en llegar a un acuerdo con Ericsson sobre el precio y la estrategia de compra. Al tratarse de un dispositivo sin comercialización en España, Ericsson España lo descartaba de su catálogo para obligarnos a importarlo desde Brasil. Eso implicaba pagar el arancel de entrada para su ensamblaje en los equipos y, después, reexportarlos a Sudamérica con el consiguiente abono de un segundo arancel de importación. De nada serviría conseguir un precio competitivo para el receptor GPS si el módem se encarecía por culpa de esa doble tributación. Se manifestaba así el eterno lastre que frenaba a la industria española en sus posibilidades de crecer y exportar.

# 23

*No hay peor ciego que el que no quiere ver*

(Los lunes al sol, Fernando León de Aranoa)

NyLo disfrutaba de días de vino y rosas. Aunque no había firmado ningún acuerdo con Pérez-Taberner sobre su pretensión de crear una delegación en Barcelona, él lo daba por hecho y se movía por las instalaciones de la empresa con la soltura que le daba ser futuro partícipe de la sociedad. El rápido crecimiento del personal técnico hizo necesario que la dirección y el área comercial, ambas bajo la supervisión de José Manuel, se desplazaran a otra planta vacía del mismo edificio para dejar más espacio a los nuevos ingenieros contratados para el desarrollo. En la nueva zona noble de la empresa era frecuente ver, en conversación con José Manuel, unas veces al barón y otras a Pérez-Taberner. Resultaba un alivio que la parte de responsabilidad de José Manuel estuviera separada físicamente de la mía, para que mis muchachos no se distrajeran de su trabajo por las frecuentes visitas que buscaban aclarar dudas técnicas.

Pérez-Taberner tenía un conglomerado de empresas que, con la incorporación de España a la Unión Europea en 1986, había ampliado su cartera de clientes en las naciones comunitarias de mayor crecimiento. Su educación en diversos países del continente durante la juventud, su dominio de varias lenguas y la seguridad que da tener respaldo económico le permitían entablar relaciones comerciales para las firmas y entidades financieras que controlaba.

No estaba claro cómo Pérez-Taberner ganaba protagonismo día a día dentro de NyLo, más bien parecía que estaba trabajando para su futura

NyLo catalana y que sus acciones comerciales estaban dirigidas hacia ella. «Es posible —pensaba— que Bernat nos esté presentando a sus clientes con la intención de que desarrollemos productos que cubran sus necesidades, pero que acabará comercializando él». Según eso, estaríamos trabajando para una delegación que iba a aportar poco beneficio a la empresa matriz.

Como si de un *déjà vu* se tratara, aparecieron por mi despacho Pérez-Taberner y José Manuel, seguidos de dos personas cuya nacionalidad quedó clara en cuanto saludaron en francés. Al igual que el barón expuso el éxito de su empresa en Argentina para embarcarnos en su hazaña, Pérez-Taberner tomó la iniciativa de presentar el proyecto en el cual se había embarcado en Francia.

—Francisco, estos señores pertenecen a Technium, una empresa ubicada en París dedicada al servicio de localización para diversas flotas; su objetivo es ampliar la cartera de productos con nuestros navegadores.

Un breve saludo fue seguido de la presentación de los desarrollos solicitados, ya sentados alrededor de la mesa de la sala de reuniones.

—Solo tenemos que hacer una presentación técnica, los acuerdos empresariales ya se han tomado en París. Estos señores quieren estar unos días en nuestra compañía para conocer los productos y trazar las especificaciones del equipo destinado a cubrir sus necesidades.

No me había equivocado; estaba frente a otra empresa similar a Redondo GC, decidida a imponer sus especificaciones de producto con el fin de obtener un desarrollo a su medida sin ningún compromiso de compra. Así se unió a la cartera de clientes otro supuesto gran contrato, un acuerdo inexistente, pero útil para ensalzar a Díaz Campero y afianzar la confianza depositada por los consejeros en Pérez-Taberner.

—Algo me indica que este proyecto con Technium no va a llegar a buen puerto —le comentaba a José Manuel durante el almuerzo que compartíamos en un restaurante cercano, a salvo de posibles oídos indiscretos dentro de la empresa.

—¿Por qué dices eso? Vienen amparados por Bernat y parecen serios.

—No puedo confiar en una empresa cuyo director se llama Bess Hugo.

—¿Qué tiene eso de malo? —se extrañaba José Manuel.

—¿No te das cuenta? Su nombre suena igual que «besugo». Si se comporta de acuerdo con su nombre, el panorama está claro…

La humorada solo sirvió para animar la comida con unas risas y más chascarrillos. Por el contra, en el Consejo se vivía el tema con la seriedad requerida.

—Nos estamos rodeando de gente interesante. Teníamos un «petróleo» y añadimos un «besugo».

—Si no hay más comentarios, damos la aprobación para comenzar los trabajos requeridos por Technium y avanzar con ellos hacia un acuerdo empresarial —cerró la discusión Canals Duch como presidente de la compañía—. Delegamos en el señor Pérez-Taberner las relaciones con París, y Castillo Morales será nuestro interlocutor para mantenernos informados sobre las decisiones adoptadas.

—En mi opinión —intervine—, debemos cerrar por contrato la obligación de compra de una cantidad mínima de unidades que cubra los gastos de desarrollo.

—Todo llegará; de momento, lo importante es el acuerdo empresarial —matizó el presidente.

—Sigo opinando que es fundamental pactar el volumen de fabricación para negociar con los proveedores el rápel de descuentos y fijar los costes de venta —presenté mi objeción—. Con Francia no tenemos problema de aranceles, pero con Argentina y Brasil sí, y eso me preocupa porque no lograremos los precios competitivos que esos mercados puedan asumir.

—Con Brasil ya estoy tratando este tema —señaló José Manuel—; estoy evaluando con Ericsson la posibilidad de fabricar allá para evitar la doble imposición de aranceles que supondría hacerlo aquí en España.

—Cuidado con eso —advirtió Canals Duch, gran conocedor de la problemática de la fabricación aeronáutica transnacional—. Si se llega al acuerdo de fabricar en Brasil, tendremos que legalizar allí una filial que permita la repatriación de beneficios a la matriz.

—Estamos adelantando problemas… —Eugenio Buendía del Monte quiso centrar el diálogo—. De momento debemos seguir con las negociaciones empresariales y, dentro de ellas, ya se fijará cómo se suministrarán los materiales.

—De acuerdo —asintió Canals Duch—, la fabricación en Brasil nos podría solucionar también el suministro para Argentina.

—Cuidado con el proyecto de Argentina —intervino Enrique Gómez Ozá—. Con el barón hay que actuar con precaución. No lo conozco mucho, pero su historial empresarial obliga a ser cautos ante sus propuestas. No conozco ningún negocio iniciado por él que haya acabado bien. Precaución.

—En conclusión: continuamos las negociaciones con Technium; se sigue adelante con el barón, pero con precaución, y se avanza con Redondo para acelerar la puesta en servicio —resumió Canals Duch.

—Tengo otro asunto sobre la mesa —intervino esta vez León Valle—. Me preocupa el efecto 2000. Queda apenas un año para el cambio de siglo y todo apunta a que será un desastre. El software de algunos equipos informáticos carece de preparación para que su calendario interno avance hacia el año 2000. Al parecer, los sistemas están adaptados al milenio que termina y el paso de 1999 a 2000 provocará un reinicio a cero en los contadores, con el correspondiente fallo para todas las aplicaciones dependientes de la fecha exacta, especialmente en el sector bancario.

—El GPS no tiene ese problema porque utiliza un contador de segundos binarios que comenzó el 6 de enero de 1980 y está sujeto a

reinicio al alcanzar las mil veinticuatro semanas —aclaré el aspecto teórico del sistema que tanto me gustaba explicar—. Eso equivale a un ciclo de diecinueve años y seis meses, por lo que el reinicio ocurrirá en agosto de 1999.

—Peor me lo pones —se alarmó Canals Duch—. No es necesario esperar hasta el 31 de diciembre, en agosto podríamos tener el problema por adelantado.

—El sistema está diseñado para que ocurra un reinicio cada vez que se cumple un ciclo y así evita la obsolescencia de los satélites; otra cosa es que los receptores estén preparados para trabajar bajo las mismas condiciones que ellos —aclaré—. Se supone que estos terminales cuentan con un software bien diseñado y no debería afectarles la vuelta a cero del reloj.

—¿Y nuestro GPS? —inquirió Díaz Campero.

—Hemos revisado el código y no tendría por qué afectarle este cambio de fecha, aunque sería conveniente adquirir un simulador de constelación GPS para mayor seguridad. Así se podría programar la señal de los satélites en el día que nos convenga y comprobar que todo funciona correctamente.

—¿A qué estamos esperando? —resolvió Canals Duch—. Adquirámoslo y salgamos de dudas.

—Un simulador es fundamental para validar los algoritmos en desarrollo con el fin de mejorar nuestro receptor…

—… comprémoslo ya, no hay que darle más vueltas.

—Estamos hablando de un instrumento bastante caro —advirtió José Manuel, señalando que su adquisición no estaba prevista en los presupuestos de equipamiento.

—Se compra. Ya buscaremos el dinero en forma de inversión en I+D —concluyó Canals Duch.

No podía imaginarlo. Nunca me había planteado la compra de un equipo como ese, una herramienta fundamental para el desarrollo de la algoritmia del GPS que habíamos podido sustituir con ingenio durante el proceso de diseño para evitar una inversión costosa. El hecho de que surgiera la discusión sobre el efecto 2000 durante un Consejo tan entusiasta por la llegada de grandes oportunidades había facilitado la aprobación de la compra sin ningún contratiempo. Con la perspectiva de nuevos contratos, llegaba también la facilidad para conseguir un producto único; ese era el propósito principal en un momento en que la empresa ya rodaba por sí misma.

Como habíamos estimado, viajar a la situación futura de los satélites GPS mediante el simulador demostró que el receptor era inmune al efecto 2000. Para los técnicos no significó nada más allá de la constatación de un trabajo bien hecho; por el contrario, a los comerciales les brindaba un argumento más de venta al colocar a los equipos la etiqueta de «inmune al efecto 2.000».

# 24

*Le haré una oferta que no podrá rechazar*

(El Padrino, Francis Ford Coppola)

La noticia de la valoración de mil cuatrocientos millones de pesetas, otorgada a la empresa por Deltiere, llenó de optimismo al Consejo de NyLo y desencadenó una oleada de movimientos accionariales. Tanto a José Manuel como a mí no paraban de preguntarnos si queríamos vender nuestra participación. Seguramente, todos pensaban que la valoración de la empresa subiría en breve cuando se consolidaran los grandes contratos en cartera, respaldados por el compromiso de compra de las unidades necesarias, y empezaran a llegar acuerdos similares en otros países. La fiebre mundial por las empresas tecnológicas también afectó a la sociedad, hasta el punto de que algunos socios buscaron hacerse con una mayor participación.

—¿Qué vas a hacer tú?, ¿venderás algo? —me preguntaba José Manuel.

—No, no tengo intención de vender nada.

—Jaime me está presionando para que le venda lo que sea. Insiste en que es un buen momento para obtener beneficios.

—Será buen momento para él, que espera ganar mucho más. Yo voy hasta el final. Empecé con cero y a lo mejor acabaré también con cero; en ese caso, no habré perdido nada. Siempre he dicho que no me he embarcado en este proyecto para ganar dinero, sino para construir una empresa. Entiendo el concepto de empresa literalmente, no como se entiende en la actualidad. Hoy en día, una empresa es una organización

que produce bienes y crea dinero. Para mí, una empresa tiene el mismo sentido que para los conquistadores españoles en América: es una aventura de un grupo de individuos con un mismo fin para alcanzar un objetivo común. Fundamos la empresa NyLo con el proposito de crear unos dispositivos que satisficieran las necesidades de la sociedad en materia de control de flotas. Hemos tratado a los empleados como partícipes del proyecto, con una valoración real de su trabajo y no como trabajadores asalariados. Según Deltiere hemos avanzado mucho. No me creo su valoración, en realidad, desconfío de las auditorías que parecen estar hechas para satisfacer los deseos del cliente en lugar de reflejar la realidad de lo que auditan. No me creo la valoración de nuestra empresa que, como ya sabes, está añadiendo una facturación ficticia mes tras mes. Si me hubiera embarcado en este proyecto para ganar dinero, estaría vendiendo todo el paquete accionarial antes de que bajara la cotización, pero esa no es mi visión. No voy a vender porque eso significaría perder completamente el control sobre la marcha de la compañía. Ahora el control es escaso, pero por lo menos se me puede oír en el Consejo. Una venta significaría convertirme en un asalariado, aunque conserve un cargo importante en la empresa.

—Me has convencido, yo tampoco venderé —dijo José Manuel, apoyando por primera vez una mano en mi hombro al tiempo que me miraba a los ojos con sinceridad.

«Vende, es tu oportunidad —decía una voz interior que me recordaba a la de mi padre—. Si no vendes, irás perdiendo participación en la empresa cada vez que el crecimiento requiera una nueva ampliación de capital; al final te quedarás sin voto en el Consejo y sin acciones suficientes para convertirlas en una cantidad aceptable de dinero. Ahora tienes un 25 % de 1400 millones, 350 millones de pesetas; mañana puedes no tener nada si el agujero negro os absorbe». Quizá no era la voz de mi padre, sino la de mi propia conciencia, que anticipaba el futuro. Aquella encrucijada se sentía como una marcha rápida hacia un precipicio, con la sola esperanza de aprender a volar antes de la caída y sobrevivir al impacto.

Debí de sospechar que ocurría algo raro cuando todos los socios terminaron por vender sus participaciones a Pérez-Taberner. El informe de Deltiere inició el intento de acaparar participación por parte de algunos miembros. Tanto el presidente, Canals Duch, como Gómez Ozá adquirieron algunas acciones de León Valle y de Díaz Campero con la prima aconsejada por la consultora; por su parte, Buendía del Monte monetizó la totalidad de su participación. Otero Villalva de Extremera, José Manuel y yo mantuvimos nuestra posición.

Todos estos movimientos culminaron en una OPA de Pérez-Taberner a un precio superior, en la que acabaron participando todos los accionistas de Elcom. Al parecer, el empresario había sopesado que era mejor tomar el control de la empresa matriz que intentar la vía de una delegación en Cataluña que no le garantizaba el dominio de los movimientos comerciales. La compra total de las participaciones de Elcom le suponía el control de NyLo, y sus alianzas con el barón y con Technium consolidaban el crecimiento futuro necesario para garantizar la inversión que estaba realizando.

Pérez-Taberner, a través de una de sus empresas, acababa de adquirir un edificio de tres plantas con 2400 metros cuadrados a muy poca distancia de nuestra ubicación. El inmueble ofrecía espacio en la planta baja para el laboratorio, almacenes y taller de instalación de equipos, ya que disponía de un amplio portón que facilitaba el acceso de vehículos pesados desde el exterior. En la planta intermedia se instalarían los departamentos de ingeniería, comercial y dirección. La planta superior quedaría en reserva para trasladar allí las oficinas principales si el crecimiento de la empresa lo requería.

Aquel traslado significó la separación física de un Elcom que ya resultaba ajeno, marcando el inicio de una nueva etapa que coincidió con la puesta en marcha del segundo receptor GPS desarrollado.

En esta ocasión no hubo algarabía en el laboratorio como la vez anterior. El propósito del diseño del nuevo receptor consistía en hacerlo

todavía más compacto, miniaturizarlo y disminuir la cantidad de componentes para reducir costes. Habíamos logrado el objetivo de controlar los aranceles y eliminar los sobrecostes de la cadena de distribución local con la decisión de trasladar la producción a Shenzhen, considerado prácticamente el barrio industrial de Hong Kong. Los partícipes locales asumieron el acopio de componentes —también fabricados en China—, la manufactura, el embalaje y el envío a España bajo óptimas condiciones de precio y aranceles de importación. De este modo se lograba rebajar el precio del producto al mínimo, aunque quedaba pendiente resolver los costes del módem GSM, aspecto sobre el cual no existía acuerdo previo con el fabricante asiático.

En Shenzhen se construyó la primera unidad de nuestro GPS. Nuestra presencia en la fábrica tuvo como fin presenciar la puesta en marcha del dispositivo de acuerdo con el protocolo de pruebas enviado previamente. Llevábamos un software con algoritmos de navegación diseñados como mejoras sustanciales del equipo y, en caso de fallo, disponíamos de un segundo software con los algoritmos de la versión anterior, sobradamente validados. No fue necesario recurrir a estos últimos porque, de nuevo, funcionó a la primera sin dificultades. Tanto José Manuel como yo, desplazados hasta la planta para observar el proceso de validación, no pudimos contener nuestra alegría, con la espontaneidad característica de los españoles, frente a un equipo chino hierático como estatuas de mármol. La celebración tuvo que posponerse hasta llegar al hotel, donde fue posible manifestar el entusiasmo a voluntad dentro de las habitaciones.

En esta ocasión tampoco hubo felicitaciones del Consejo. Con la llegada de Pérez-Taberner, por fin, el equipo de dirección se había reducido a tres miembros; aquello permitía mantener frecuentes charlas de oficina y prescindir de las suntuosas conversaciones en la sala del Consejo que caracterizaron la época de Elcom.

—Bernat, tenemos que contarte con detalle la idea que proponemos para la siguiente versión del equipo —aproveché la sensación de triunfo reinante para abrir una brecha antes de que la oportunidad se cerrara.

—Dime, todas las ideas son bienvenidas.

—Estamos en posición de dar el gran paso de integrar en un solo chip el receptor GPS y el módem GSM, de modo que disminuyan los componentes, se abarate el equipo y se alcance una miniaturización máxima. Para el diseño del chip tenemos contacto con una empresa de Madrid con la cual mantenemos una excelente relación profesional desde hace años. Hemos diseñado con ellos un chip bastante complejo para la empresa anterior. De hecho, se muestran dispuestos a alcanzar un acuerdo para que el diseño no nos resulte muy costoso. Posteriormente, el chip se fabricará en China y se integrará en la tercera generación de GPS.

—En menos de dos años es posible contar con un producto único en el mundo para ofrecer a los fabricantes de teléfonos GSM —aportó José Manuel—. Estamos seguros de que en un futuro cercano todos los teléfonos incorporarán localización, ya sea por triangulación de la señal de antena o por los satélites…

—… o ambas a la vez —entré en la conversación—. Queremos que la localización se haga de las dos formas simultáneamente; de este modo, se puede tener localización precisa incluso dentro de edificios, sótanos y túneles.

—Bien, bueno… bueno… Mañana vengo por la mañana y hablamos en detalle de todo esto.

Pérez-Taberner no parecía muy entusiasmado ante la perspectiva del desembolso inmediato, justo al asumir el control de la compañía. En ese momento empecé a echar en falta la situación societaria anterior. Con Fernando en la presidencia y Ricardo como respaldo al espíritu emprendedor, la luz verde para esta nueva aventura habría sido un hecho.

De alguna manera, tenía una hoja de ruta mental que anticipaba el futuro de la tecnología de localización. Era evidente que las grandes compañías de telecomunicaciones terminarían por ofrecer terminales con posicionamiento integrado. Previamente, se había intentado el desarrollo de equipos personales destinados a la seguridad de

particulares, cuerpos policiales e incluso personas con riesgo de desorientación; lo que constituía una revisión de los antiguos dispositivos para excursionistas, que no alcanzaron el éxito comercial debido a la aparatosidad de su forma de mochila. Estábamos detrás de terminales de mano con el tamaño de un teléfono o de un reloj de pulsera que cumplieran con dichos requisitos. El chip propuesto a Pérez-Taberner solucionaría esta necesidad antes de que los gigantes del sector lo desarrollaran. Claro está que siempre tendríamos latente el desafío de competir, desde la modesta estructura y el escaso capital de NyLo, contra las grandes multinacionales.

No parecía prudente exponer a Pérez-Taberner el siguiente paso de la hoja de ruta. Haber trabajado junto a José Manuel en el diseño de navegadores inerciales nos proporcionaba un alto conocimiento del estado de la técnica. A modo experimental, habíamos desarrollado un pequeño dispositivo dotado de acelerómetros y girómetros comerciales de bajo coste y tamaño reducido, concebido como complemento al GPS para aquellos momentos en que se perdía la señal. El resultado de las pruebas había sido favorable. Por el contrario, aquel mecanismo no podía navegar por sí solo debido a la acumulación exponencial de errores.

El futuro de la navegación parecía orientarse hacia la sustitución del GPS por un navegador cuántico, un concepto similar al experimentado, pero basado en sensores cuánticos de alta precisión. El inconveniente radicaba en que dichos sensores se encontraban aún en fase de investigación y se esperaba que fueran costosos y voluminosos, aunque la tendencia indicaba que terminarían por ser asequibles. Proponer a Pérez-Taberner un proyecto en esta línea equivalía a pretender adelantar un futuro que todavía distaba más de cincuenta años, en un momento en el que la localización comercial apenas daba sus primeros pasos.

# 25

*Bueno, no estamos en el fin del mundo, pero desde aquí se ve*

(Thelma y Louise, Ridley Scott)

En pocos días, las circunstancias precipitaron un nuevo cambio estructural en la empresa. Se completó el traslado al nuevo edificio, donde el equipo, compuesto por más de medio centenar de trabajadores, contaba con el espacio necesario para desempeñar sus funciones con comodidad. Los puestos de trabajo estaban preparados para recibir señal de GPS, tanto directa como simulada, junto con comunicación GSM y de radio. Se había dotado a la red informática con servidores locales y remotos para asegurar el almacenamiento de la documentación generada y asignar a cada empleado las credenciales de acceso correspondientes a su nivel de autorización.

La relación con la firma francesa Technium se mantenía en excelentes términos, al punto de solicitar la incorporación de NyLo en su sociedad. Esta propuesta coincidía con el interés de Pérez-Taberner por integrarla en su conglomerado empresarial. En esta ocasión, Pérez-Taberner determinó que NyLo era la entidad idónea para adquirir las acciones de Technium, debido a la afinidad de sus objetivos y a su rol como proveedora de equipos. Pero NyLo carecía del efectivo necesario para afrontar la inversión y no tenía margen para incrementar su endeudamiento bancario.

Por fortuna, la adquisición de participaciones de Elcom no se había realizado mediante autocartera, sino a través de diversas empresas de Pérez-Taberner que se habían convertido en accionistas de NyLo. Al tratarse de firmas instrumentales al servicio de su propietario, no existía

el riesgo de que impusieran su presencia en el Consejo. Así, el capital para ingresar en Technium debía obtenerse por dos vías: mediante una ampliación de capital en NyLo —con la consecuente dilución de los socios fundadores que no acudieran a ella— y a través de la venta de activos cuya enajenación no afectara la operatividad de la compañía, como las patentes.

La incorporación a la sociedad de Technium abrió una oportunidad en una compañía inglesa en formación, constituida para ofrecer el mismo servicio desde Londres. Pérez-Taberner tampoco dudó en asociarse con Eurogates, nombre de la firma británica, lo que dio inicio a una nueva descapitalización de NyLo para cubrir el desembolso exigido en esta operación.

Para determinar la situación real de NyLo tras del desmesurado crecimiento registrado con el anterior cambio de accionariado, Pérez-Taberner, en su rol de inversor prudente, solicitó una nueva auditoría a una entidad distinta de Deltiere. El informe reveló el afloramiento de una deuda oculta y la existencia de facturación sin respaldo contractual. En otras palabras, los datos apuntaban a una presunta estafa en la venta de unas acciones cuyo valor real era escaso, pero que habían sido colocadas con una prima a todas luces desproporcionada.

Pérez-Taberner echó mano del bufete de abogados en el que participaba para convocar el primer y único Consejo de su etapa. El acto contó con la presencia de un notario para dar fe de las decisiones adoptadas, que se centraron en constatar el valor real de las acciones, denunciar la venta abusiva efectuada por las empresas societarias de Elcom y acordar la presentación de una querella contra el anterior Consejo de Administración de NyLo por la formulación de cuentas falsas.

Clemente Bernal y Castillo Morales entraron en pánico al advertir que, como miembros de la administración anterior, aquella medida implicaba autodenunciarse, confesar el delito y exponerse a la pena que dictara el juez. El bufete restaba importancia a ese detalle bajo el argumento de que, independientemente del desenlace —ya fuera una multa o la

restitución de valores—, Pérez-Taberner no les exigiría responsabilidades. Según los abogados, el pleito se dirigía exclusivamente contra los socios de Elcom, verdaderos beneficiarios de la operación, y no contra los fundadores que habían retenido sus participaciones.

Sin embargo, la mente torticera de los letrados de Pérez-Taberner determinó que la vía más eficaz para ganar el litigio consistía en proceder contra todos los miembros del Consejo anterior, incluido el secretario, quien carecía de voto en las decisiones tomadas. Es probable que los abogados no hubieran sopesado la posibilidad de que el proceso culminara en una pena de prisión para los consejeros, un temor que atenazaba a Clemente Bernal y a Castillo Morales a pesar de que Pérez-Taberner insistía en asegurarles que no tenía nada contra ellos.

# 26

*El verdadero perdedor es aquel que tiene tanto miedo a no ganar*
*que ni siquiera lo intenta*

(Pequeña Miss Sunshine, Jonathan Dayton, Valerie Faris)

A unos 50 kilómetros al sur del oasis de Farafra, en Egipto, la carretera traza un amplio giro hacia la izquierda a medida que desciende desde el altozano donde, a la derecha, se divisa el Gran Mar de Arena. El paisaje es impresionante: miles de dunas cubren esta esta franja del desierto líbico, que ocupa todo el oeste de Egipto y la mitad oriental de Libia. Desde esta elevación parecen pequeñas colinas, aunque en realidad pueden alcanzar el centenar de metros de altura. La belleza del espectáculo oculta el temor inherente a su inmensidad.

Al circular por el desierto entre los oasis egipcios, se aprecia una vida latente en el erial: arbustos y matojos dispersos sustentan la supervivencia de animales, incluso mamíferos de cierto tamaño, sin olvidar las alimañas ocultas bajo las piedras. El territorio destaca por su vitalidad y por una singular belleza en constante cambio, ajena a la monotonía. Por el contrario, el Gran Mar de Arena resulta aterrador: cientos de kilómetros de dunas sin rastro de vegetación, agua ni presencia aparente de vida.

En las zonas más inhóspitas, donde nadie transita, el suelo se endurece por la acción del sol. Aunque la temperatura ambiente difícilmente alcanza los cuarenta grados, a ras de suelo el calor es tan abrasador que calcina la superficie hasta formar una costra dura, invariable con el tiempo. Debido a este fenómeno, las huellas de las antiguas caravanas o de los vehículos modernos permanecen intactas

durante siglos, hasta que otros rastros las reemplazan o quedan sepultadas bajo la arena más reciente.

En contraste, las dunas vivas del Gran Mar de Arena se hallan en continuo movimiento y agitación, de modo que las marcas no perduran y el tránsito exige señalar las rutas por medios artificiales: las caravanas que se aventuran en ese mar depositan provisiones de agua y alimentos a lo largo del camino, para que sirvan como oasis improvisados para futuras expediciones.

Este procedimiento fue el empleado por László Almásy[11] en sus múltiples incursiones por este inmenso territorio en busca de la mítica ciudad de Zarzura, mítica y seguramente imaginaria al no haber sido descubierta todavía. En sus andanzas, Almásy llegó hasta las lejanas cuevas de los Nadadores[12] y de las Bestias; la primera de ella quedó inmortalizada en el libro y en la película *El paciente inglés*. Lamentablemente, el éxito de la cinta condenó el enclave al vandalismo de turistas descontrolados que logran acceder a ese remoto confín del desierto.

Según el historiador Herodoto, en el año 524 a.C. un ejército de 50.000 soldados persas bajo las órdenes de Cambises se perdió en el Gran Mar de Arena durante su trayecto hacia el oasis de Siwa, presumiblemente desde el oasis de El Fayum. Pudo ser leyenda o realidad, pero lo que no parece verosímil es la presencia de un contingente tan numeroso en una travesía por una zona de dunas que dificultaba el paso de animales cargados con la impedimenta y los alimentos. De cualquier forma, un contingente en marcha a lo largo de unos quinientos kilómetros por ese infernal arenal debió de dejar a su paso un rastro de cadáveres de hombres agotados, incapaces de seguir el ritmo, hasta que sobrevino el final del resto de la tropa, seguramente sepultada en medio de una tormenta de arena.

El día de comienzos de primavera era luminoso, con una temperatura agradable, aunque quizá un poco más fresca de lo esperado. Existe la creencia de que en el desierto siempre hace calor, no es así. De día, el

termómetro difícilmente alcanza valores insoportables; durante la noche, en cambio, cae a niveles que siempre provocan frío.

Nuestro *Pick-up* Toyota 4x4 era un modelo reciente; se notaba que era de alquiler por las marcas de cal que todavía manchaban el parabrisas con extrañas leyendas y que Ibrahim se negaba a borrar. En la parte delantera, al lado del conductor, viajaba un guardia de escolta armado con un fusil Kaláshnikov inhiesto entre las piernas. El Gobierno egipcio nos había impuesto su presencia para realizar aquel trayecto por los oasis, una ruta fuera de los circuitos turísticos donde el riesgo de un ataque terrorista contra extranjeros podía ser mayor. Claudia, Ahmed, el guía traductor también obligatorio, y yo ocupábamos la parte trasera.

Habíamos dejado atrás el oasis de Bahariya, con su amplio repertorio de templos y tumbas. Habíamos cruzamos el impresionante Desierto Negro y el espectacular Desierto Blanco, entre pináculos de piedra caliza y dunas inmaculadas. Tras pernoctar en el oasis de Farafra, descendíamos la colina desde la cual divisamos el Gran Mar de Arena por primera vez. En la parte baja, la carretera discurre como una brecha abierta entre arenales. Según el guía, teníamos suerte de circular por esta ruta recién asfaltada, porque antes el camino era de arena endurecida por el paso de camiones y sufría la invasión frecuente de las dunas que el viento empujaba desde los márgenes.

Aquello activó mis recuerdos: durante mi primera estancia en Lúxor, cruzar la Corniche al salir del barco atracado en el Nilo que nos servía de hotel me dejaba pegado al asfalto, reblandecido por el calor del sol. Era la misma sensación de mi infancia, cuando en verano atravesaba el paseo de Teruel, de Zaragoza, y me hundía en un pavimento viscoso que conservaba las huellas de los neumáticos de los trolebuses de la línea.

El firme de la carretera entre los oasis parecía de mejor calidad, pero pronto aparecieron espectros de aguas sobre el frente del camino. Aquello trajo una nueva evocación: en mi niñez, las carreteras de España también mostraban esos espejismos durante los viajes rumbo a la playa en la época estival. Parecía que el vehículo pisaría un charco en medio de la calzada al alcanzar un punto que, en realidad, resultaba inalcanzable. De pronto las ilusiones ópticas surgieron también desde el interior del

desierto. Su realismo hacía comprensible que sirvieran como recurso de humor en los tebeos infantiles, en cuyas viñetas un explorador sediento reptaba por la arena hacia el reflejo de un oasis al que nunca lograba llegar. Estaba navegando entre espejismos, igual que en mi empresa de Madrid; la única diferencia radicaba en que estos eran visibles, frente a aquellos que solo habitaban en la mente de mis socios.

Era la segunda ocasión en que buscaba la cueva del Caballo, aquel refugio donde pernocté el día de mi extravío en La Pedriza. Anteriormente había tratado de localizarla sin éxito un domingo en que intenté repetir la ruta que había seguido en aquella jornada. Esta vez, mi determinación de lograrlo era absoluta. Equipado con GPS, linterna, abundante agua y provisiones, incluí también una tienda de campaña y un saco de dormir por si la noche caía antes del regreso al vehículo.

El punto de partida hacia el tramo desconocido estaba claro: El Tolmo. Hacia allí dirigí mis pasos; después debía avanzar campo a través hasta la Majada de Quila, antiguo refugio de pastores y senderistas. Sospechaba que esa majada podía ser la cueva donde estuve o, al menos, que el cubil se encontrara en sus cercanías.

Existía también otra posibilidad: que aquel día, en lugar de desviarme hacia la izquierda en mi deambular errático por la montaña, lo hubiera hecho hacia la derecha. De ser así, habría ascendido por la zona rocosa de El Laberinto, donde había una mayor probabilidad de hallar abrigos entre los peñascales. Mantenía esta hipótesis casi descartada porque recordaba con claridad el trayecto de vuelta de la mañana siguiente, cuando desemboqué en el arroyo de la Majadilla. Aun así, guardaba una nueva baza en el caso de fracasar de nuevo: un tercer plan consistiría en remontar dicho arroyo en sentido inverso para reconstruir el camino de regreso.

En este segundo intento tampoco apareció la cueva del Caballo, ni la encontraría en el siguiente cuando empecé a renunciar a su búsqueda bajo la sospecha de que bien pudo haber sido un espejismo, fruto de la debilidad física causada por la falta de agua en aquella jornada. El

empeño por ganar altura hacia una zona con cobertura telefónica me había despistado hasta borrar cualquier rastro de la ruta seguida. Por eso, en aquella ocasión me sentí tan perdido como en esta nueva incursión, inmerso en la búsqueda de algo cuya existencia ni siquiera era segura.

# CUARTA PARTE

*Elegí un mal día para dejar de fumar*

(Aterriza como puedas, Jim Abrahams, David Zucker, Jerry Zucker)

# 27

*Todos esos momentos se perderán en el tiempo*
*como lágrimas en la lluvia*

(Blade Runner, Ridley Scott)

Desde la cubierta superior lo estaba viendo venir. El barco intentaba atracar en el muelle de la presa de Asuán a tanta velocidad que resultaría imposible frenar antes del impacto. El embarcadero contaba con una sencilla grúa en forma de L invertida que, en otros tiempos, habría servido para colgar al imprudente piloto por su hábil dirección de la nave hacia la estructura, para introducir el brazo de hierro a través de la ventana de un camarote de la cubierta inferior. Al estallido de los cristales rotos se sumó el choque de la borda contra el muelle hasta lograr detener el buque, con el brazo de la grúa encajado en el desgarrón que acababa de provocar en la jamba de la ventana.

En Asuán habíamos despedido al policía que nos escoltó por los oasis. Ante la duda de si era costumbre darle *bakhshīsh* —propina— como agradecimiento por su compañía, decidí entregarle una cantidad que el muchacho no perdió un segundo en arrebatar de mi mano para ocultarla en su guerrera. Allí quedaron a la espera de nuestro regreso el *pick-up*, con su conductor y el guía, al tiempo que Claudia y yo abordábamos un avión con destino a Abu Simbel, donde pasaríamos los siguientes días frente a las puertas de los templos de Ramsés II y Nefertari.

Ascender por la escalerilla para alcanzar el acceso a la cabina me dejó ver al piloto a través de la ventanilla. Podía esperar a una persona con

uniforme de cualquier color, cuando la realidad me devolvió a un paisano vestido con *galabeya* —prenda similar a la chilaba, de uso mayoritario en todo Egipto—, concentrado en comer de su tartera a la vez que realizaba las comprobaciones previas al vuelo. El avión iba completamente lleno de turistas en constante alboroto, contagiados por la alegría de ir a contemplar uno de los lugares más espectaculares del mundo. Apenas disponían de dos horas para recorrer los templos al llegar a Abu Simbel antes de abordar el vuelo de regreso a Asuán. En contraste, nuestro plan contemplaba la vuelta en barco a través del lago Nasser al día siguiente. Ese tiempo extra para disfrutar de los templos se dilató cuando, al llegar a la embarcación, la tripulación nos informó de un retraso de dos días para zarpar. Son los imprevistos habituales en Egipto, donde nunca se sabe cuándo se cumplirán los planes que no puedes controlar. Lejos de resultar un inconveniente, el cambio se convirtió en la oportunidad perfecta para contemplar con mayor detenimiento los templos, el pueblo y su entorno. Era una invitación a gozar del silencio, la paz, el clima y esa calidez humana que te invita a quedarte en el lugar. Si Sevilla tiene un color especial, Egipto posee un abanico entero de tonalidades, cielos, paisajes, calor, hospitalidad y misterio; resulta imposible describir la sensación que produce estar allí. Por este motivo, la estancia forzosa de dos días más en Abu Simbel se transformó en un auténtico regalo de la providencia.

El autobús desde el aeropuerto nos dejó a la entrada del recinto, donde es obligatorio cruzar las horcas caudinas de los comerciantes que aguardan la llegada de los turistas para perseguirlos hasta colocarles cualquier baratija a precio de antigüedad arqueológica. A izquierda y derecha se amontonaban los vendedores, voceando sus artículos a la vez que tomaban del brazo a los viandantes para frenar su avance hasta asegurar una venta, sin tener en cuenta la ansiedad del viajero por no perder un solo instante del escaso margen de tiempo disponible para contemplar los monumentos. Tras superar las filas de cacharrerías, una enorme mole artificial ocupaba todo el horizonte. Se trataba de una estructura moderna diseñada para simular la montaña original donde se

excavaron los santuarios[13]. Al recorrer el sendero que la rodea, apareció la fachada del templo mayor, provocando un impacto inmediato por su belleza y majestuosidad.

El capitán del crucero había tenido la atención de hacerse cargo de nuestro equipaje en el aeropuerto para su traslado al barco; por ello, no pude resistir la tentación de unirme al centenar largo de turistas que accedían a un recinto donde el alboroto y los empujones impedían observar las pinturas de las paredes con un mínimo de detalle. «No importa, tendré tiempo para verlas mejor, pero por si acaso esa oportunidad no se presenta, voy a echar un vistazo tan rápido como lo hace el resto del pasaje». No fue tan rápido.

Con un toque de silbato de los guías, desaparecieron todos los viajeros de vuelta al avión, quedando solos Claudia y yo en un templo del que pronto nos desalojaría el *gafir*[14] para cerrar las puertas. Era su hora de volver al pueblo a comer y la nuestra de embarcar, comprobar que las maletas descansaban en el camarote asignado, observar con agrado que desde el ventanal se divisaba el gran templo a escasos ochenta metros y acudir a un comedor donde los empleados superaban en número a los clientes.

Dediqué la tarde a recorrer los templos en cuanto apareció el *gafir* para abrir las puertas. Claudia prefirió quedarse en el gran salón del barco mientras conversaba, a menudo por señas, con los escasos quince pasajeros que constituían todo el pasaje de aquella aventura por un lago que a veces perdía de vista las orillas para transformarse en un auténtico mar y, en otros momentos, dejaba ver el desierto que comenzaba justo al borde del agua.

Al día siguiente, con la alborada y antes de que apareciera el sol, esperaba sentado en la escalinata del gran templo la llegada del *gafir,* que abriría la puerta con su llave en forma de *ankh*, llave de la vida para los antiguos egipcios. Debió de asombrarse al encontrar a alguien a una hora tan temprana, si bien su obligación era abrir cada día antes del amanecer aunque no acudiera ningún visitante.

Dicen que hay dos días al año en que el rayo solar penetra en el interior del templo mayor hasta cubrir las estatuas de la capilla del fondo. Aunque no coincidí con ninguna de esas fechas, la luz entraba hasta el santuario, dejando una espléndida visión de los detalles de las paredes.

Pude recrearme en la contemplación de las pinturas en medio de la soledad y analizar en detalle su factura técnica. Así comprendí por qué los egipcios representaban en tres dimensiones con una perspectiva que estaba en función del orden social, y me admiré ante la exquisita restauración con clara de huevo realizada sobre unas obras que conservan una frescura intacta frente al paso de los milenios.

Según mis lecturas previas, las salas interiores se correspondían con las bibliotecas del templo. Analizaba el contenido de sus inscripciones cuando la luz se apagó y un ruido seco anunció el cierre de la puerta. De nada sirvió el intento de salir a toda prisa para avisar al *gafir* de que todavía había alguien dentro. Al llegar a la entrada, ni las voces ni los golpes en la madera bastaron para alertar de mi presencia en el interior. El encierro era un hecho, y el *gafir* seguramente no volvería hasta la llegada del avión con los visitantes de ese día. En el barco tampoco se echaría en falta mi ausencia, ya que se contaban con el precedente del día anterior cuando había estado alejado toda la tarde. Solo quedaba esperar y disfrutar del templo en soledad.

La pequeña linterna Mini Maglite que llevaba conmigo —popular por su potencia y control de enfoque—, unida a la luz matizada procedente de la parte superior de la puerta, ayudó a una mejor apreciación de las pinturas del pronaos que flanqueaban las ocho colosales estatuas osiriacas de Ramsés II.

Me quedaban pocas libras egipcias y tenía que controlar el gasto hasta que pudiera cambiar los dólares americanos que llevaba. El cambio no me preocupaba hasta la llegada a Asuán, cuando sería necesario entregar los obligatorios *bakhshīsh* al servicio del barco.

Durante el segundo día de permanencia, se organizó una excursión hacia el pueblo en compañía de Claudia y otros dos pasajeros españoles, con el propósito de tomar un té y conversar con los nativos, siempre deseosos de entablar contacto con extranjeros. De paso, quería acudir a un banco para cambiar moneda. El único banco del pueblo estaba cerrado y, en mi desesperación, llamé a la puerta de madera hasta que logré que se entreabriera para dejar ver a una persona embutida en su *galabeya* que me hacía gestos negativos. De nada sirvió mostrar los dólares mientras me señalaba los bolsillos vacíos; todo lo que conseguí entender fue que el banco no abriría hasta el sábado. Tardaría en darme cuenta de que ese día era viernes, la jornada de cierre semanal. Puedo ser especialista en estirar el dinero y, en un apuro, pagar el *bakhshīsh* en dólares; no hay espacio para el purismo cuando el turismo suele actuar con prepotencia.

Empecé a entender por qué el barco no levaría anclas hasta el sábado. El viernes no se trabaja y la tripulación rechazaba la travesía por el lago artificial en un día de obligado descanso.

Dediqué la tarde al interior de la cúpula artificial del gran templo. Si los antiguos egipcios ejecutaron una obra faraónica con la construcción de los *speos*, la ingeniería moderna había realizado otra obra de igual magnitud mediante las cúpulas que protegen el emplazamiento actual de los monumentos. Dentro de la bóveda resulta inevitable maravillarse ante la inmensidad de la estructura que cubre el recinto. Desde el balcón ubicado en la parte alta se contempla el exterior del templo, desnudo, desprovisto de toda la roca que lo envolvía, como si fuera el esqueleto de su planta, con decenas de cables que lo sostienen colgado desde el techo y conectados a otros tantos sensores sísmicos para monitorizar la seguridad del edificio trasladado. La admiración que despierta este espacio oculto es tan fuerte como la que produce la fachada exterior del templo, más de tres mil doscientos años después de su construcción.

El tercer día también comenzó con un madrugón; en realidad, se había consolidado el hábito de levantarme antes del amanecer para aprovechar la visita a los templos cuando la temperatura era aceptable. Esa jornada partía el barco para hacer su recorrido hacia el norte por el

lago Nasser. Nadie había informado de la hora de salida de la embarcación. Aun así, la ausencia del guardián que día y noche permanecía sentado en la orilla custodiando la entrada junto a la pasarela, fumando invariablemente en su *narguile* cargado con un *m'aasil* que parecía inagotable, sugería que era preferible no acudir esa mañana a la apertura de los santuarios. En su lugar, lo mejor era subir a la cubierta superior del barco, donde estaba la piscina, para contemplar el alba y hacer fotografías con un contraste más suave antes de la salida del sol. Para mi asombro, toda la cubierta estaba tapizada de mariposas que parecían dormir al calor del suelo. Una música suave y relajante salía de los altavoces para crear un ambiente mágico. Lentamente, el barco comenzó a moverse para alejarse del lugar y, en un instante, me vi rodeado de miles de mariposas revoloteando a mí alrededor al ritmo de la melodía envolvente.

Las mariposas, la música y la soledad, acompañaron el suave desplazamiento por las aguas. Con la mirada puesta en los templos que se perdían detrás del primer recodo, ya rumbo al muelle de Asuán, todo pintaba el cuadro de una despedida de aquellos días que probablemente no volverían a repetirse.

# 28

*No hay dos sin tres*

(No habrá paz para los malvados, Enrique Urbizu)

Algo había cambiado en NyLo. Los nuevos socios eran empresas controladas por Pérez-Taberner, de modo que él constituía, en realidad, el único nuevo socio mayoritario. Como tal actuaba durante sus visitas a las oficinas del edificio de su propiedad, que mantenía alquilado a un precio excesivo a la compañía recién adquirida. Ya no era necesario convocar consejos de administración de forma periódica, bastaba nuestro encuentro en un despacho para decidir cualquier asunto sin necesidad de levantar acta de la reunión. Ya se encargarían los abogados de redactar las que fueran exigidas por ley para cubrir las apariencias.

También empezó a ser habitual ver al barón dentro de la empresa a cualquier hora. Había tomado aquellos locales y a los empleados como si fueran dependientes suyos. Pérez-Taberner lo trataba con deferencia y el noble, acostumbrado a un entorno de obediencia ciega y vasallaje sin discusión, comenzó a interferir en los trabajos de ingeniería mediante cambios en los requisitos del producto, una intromisión desastrosa para la actividad diaria al contradecir mis órdenes de trabajo. De nada sirvió mi petición de contención ni la exigencia de canalizar sus requerimientos a través de mi persona en lugar de hablar directamente con los desarrolladores. No podía tolerar las objeciones de un simple contratado. Tuvo que intervenir Pérez-Taberner para suavizar al barón y reclamar mesura en mi trato con él.

—Maximilian es un cliente más. El organizador de la actividad de mi gente soy yo, no él —protestaba frente a Pérez-Taberner en el preciso

instante de la retirada de José Manuel, deseoso de evitar un posible conflicto de intereses—. Está pidiendo a los desarrolladores modificaciones que no son compatibles con el producto y que pueden volverlo inestable. Tenemos una tecnología muy sensible a los cambios debido a nuestra intervención en el corazón mismo del GPS.

—Ya sabes cómo es Maximilian —intervino Pérez-Taberner, siempre dispuesto a resolver las tensiones con su voz a medio tono—. Ten paciencia con él, posee excelentes relaciones en Argentina y sus contactos prometen un provechoso negocio. Déjale hablar y no le lleves la contraria, después actúa bajo tu propio criterio.

Todos los ingenieros se volcaban en los abundantes cuasicontratos. A mi pesar, tuve que paralizar los proyectos de investigación previstos y dejar solamente a una persona para avanzar en las mejoras del GPS. Teníamos planificado implantar la segunda generación del receptor en los siguientes encargos para lograr un buen precio de venta y un margen comercial que nos permitiera salir de la continua necesidad de buscar financiación. De momento, las empresas de Pérez-Taberner aportaban los fondos a cambio de los activos de NyLo. Se habían traspasado ya las patentes; ahora quedaba el resto del patrimonio.

Poco a poco pasaron a manos de Pérez-Taberner ordenadores, instrumental y muebles. Poco a poco pasaban a su poder todos los bienes que tanto nos había costado conseguir. A veces sin que yo tuviera conocimiento de ello, con su comportamiento amigable e informal había logrado que José Manuel cediera en todo. El siguiente paso sería sanear el balance sobre la base del valor real de las acciones, que era notablemente distinto al que él había pagado por ellas. Los agresivos abogados a sueldo de Pérez-Taberner organizaron todo para ejecutar una operación acordeón: redujeron el capital a cero y llevaron a cabo una ampliación de capital que nos dejó a los socios fundadores con una participación mucho más reducida, casi testimonial.

Llegó el día del juicio contra el antiguo Consejo de NyLo. La sesión se desarrollaba con normalidad, dentro de la tensión manifiesta entre los

socios anteriores y los actuales, hasta que comenzó el interrogatorio a los consejeros que resistíamos en la sociedad. A la pregunta de por qué había firmado unas cuentas fraudulentas, José Manuel no supo qué contestar y prefirió quedarse callado. La cuestión de por qué se había denunciado a sí mismo mostrando su culpabilidad obtuvo también el silencio por respuesta. Preveía que me harían las mismas preguntas, por lo que disponía de algo de tiempo para buscar una salida honrosa.

—Me dejé llevar por el resto del Consejo —contesté a la primera pregunta.

—No conocía la situación real de la empresa después de haber dejado de ser director general —mentí.

—Las cuentas que se presentaban en el Consejo eran coherentes y estaban auditadas. No me cabía duda de su fiabilidad.

—Me pareció justo denunciar a todo el órgano. Creía que las cuentas eran correctas; después he podido comprobar que me dejé llevar por el desconocimiento de la realidad.

Eran las respuestas que tenía preparadas ante la falta de preparación previa de los abogados que nos habían metido en el lío.

El resultado del juicio fue igual de desconcertante. El juez se sintió incapaz de dictar un fallo justo ante una situación tan extraña. Así que acordó el sobreseimiento de la causa y remitió las actuaciones a una instancia superior. Afortunadamente para todos, nuestros agresivos abogados se dieron por satisfechos y no hubo recurso alguno contra la resolución.

—Me ha llamado Maximilian para que vaya esta tarde a su casa a hablar con él —José Manuel parecía desconcertado ante aquella invitación—. No entiendo qué tiene que decirme que no pueda hacerlo aquí, en la oficina, donde está casi todos los días a cualquier hora.

—Seguro que te quiere llevar al huerto para sacar provecho de algo —fue lo primero que se me ocurrió—. Ten cuidado. Si te lleva a su casa es

porque quiere deslumbrarte con sus dominios para que confíes en él y no pongas objeciones a sus peticiones.

—No lo creo. Más bien pienso que la visita se debe a que faltan pocos días para que se vaya a Argentina a retomar sus contactos comerciales y quiere ponerme al día.

—En ese caso, ¿por qué no te lo cuenta aquí, en NyLo? Tenemos que viajar a Argentina a probar el equipo con las comunicaciones de allí. Viajaré yo para observar el ambiente que se trae Maximilian con sus amistades, no estoy muy convencido. Fíjate que Bernat se mete en todas las propuestas comerciales que tenemos en manos menos en esta, que vino apadrinada por el barón. Es sospechoso que tenga plena confianza en Maximilian, o bien que se desentienda del asunto y deje que salga el sol por donde quiera.

—Será por Antequera: «salga el sol por Antequera y póngase por donde quiera», creo que decían en la toma de Antequera.

—Para Bernat el sol sale por donde dice Maximilian, incluso por Argentina.

José Manuel acudió esa tarde a la casa del barón en La Moraleja. Se trataba de un moderno chalet de unos quinientos metros cuadrados dividido en dos plantas y ubicado en una parcela de un cuarto de hectárea, completamente vallado con aligustre, además de una pequeña piscina familiar de seis por doce metros y una pista de tenis que parecía abandonada desde hacía años. El interior presentaba una decoración señorial. Un escudo de su baronía presidía la entrada a la vivienda. A su derecha, junto a una ancha escalera que giraba armónicamente hacia el piso superior, se encontraba un salón de más de cien metros cuadrados donde todo el mobiliario exhibía la riqueza que su rango exigía: maderas nobles y sillones de piel natural acompañaban a espejos y adornos propios de estancias versallescas. Nadie podría decir que el barón no fuera barón, sino príncipe.

Sentado, casi hundido en una ancha butaca marrón, se encontraba un personaje a quien presentaron como el padre Abelardo.

—¿Padre Abelardo? —me quedé dubitativo cuando José Manuel llegó a esta parte de su relato—. No quiero hacerme el listo, pero me parece que ese nombre tiene origen alemán y significa algo así como «noble».

—No lo sé —contestó José Manuel—. Lo que sí sé es que, en cuanto lo vi, entendí por qué me había hecho ir Maximilian a su casa.

Según José Manuel, el motivo de la invitación era conocer a la persona que serviría de intermediario entre ambas partes durante su estancia en Argentina. Abelardo no parecía un cura, a excepción de su personalidad tranquila y reflexiva. Superaba los cincuenta años y vestía prendas formales de colores apagados, con el corte de las mejores sastrerías de Madrid. Tenía el pelo oscuro, corto y bien cuidado, al igual que la barba; poseía un rostro donde nada destacaba en especial y una estatura media para el país, ni alto ni bajo. El barón le sacaba al menos una cabeza.

Así lo detallaría José Manuel más tarde, recordando cómo, en medio de la charla, Maximilian cambió de tema para anunciar que el domingo tenía una competición de polo en el Real Club Puerta de Hierro, del cual era socio. Presumía de un caballo prestado que, según él, prometía sacar muchas cabezas de ventaja al resto de los competidores. En el calor de la conversación, después de despedirse de Abelardo, que debía acudir al refectorio de su convento, el barón invitó a José Manuel a bajar al sótano de su chalet para enseñarle una galería de tiro que comenzaba en una de las paredes.

—Esta galería tiene cincuenta metros de longitud. No se lo digas a nadie porque invade el terreno de mi vecino; menos mal que nos llevamos bien. La sala está insonorizada y nadie puede oír nada, ni siquiera desde las habitaciones de los pisos superiores de la casa. Me gusta hacer puntería. Por desgracia, últimamente no hay muchas batidas de caza y me tengo que conformar con disparar aquí. En Argentina es diferente. En este viaje espero que mis amigos me inviten a alguna montería en sus fincas.

El barón se abría con José Manuel al revelarle confidencias personales. Con ese gesto pretendía ofrecerle su amistad, tal vez con el propósito de atraerlo hacia sus verdaderos intereses respecto al negocio que nos vinculaba en Argentina.

# 29

*La parte contratante de la primera parte,*
*será considerada como la parte contratante de la primera parte*

(Una noche en la ópera, Sam Wood)

—Maximilian se está poniendo nervioso —José Manuel irrumpió en mi despacho con la apariencia de tranquilidad que le caracterizaba—. Insiste en que tenemos que ir ¡ya! a Buenos Aires. Lleva allí varias semanas y nos necesita porque tiene apalabradas varias entrevistas con personalidades.

—Déjalo cocerse un poco en su propia salsa —ironicé—. Maximilian está muy acostumbrado a darles órdenes a las personas de su entorno como si fuéramos siervos. En este caso, somos sus proveedores y tiene que respetar nuestro ritmo de trabajo.

—Francisco, Maximilian es nuestro cliente —José Manuel elevó el tono de su voz sin llegar a manifestar enfado—. Aunque no confíes mucho en el negocio que tiene entre manos, Bernat sí lo hace y es nuestro socio; tenemos que apoyarle.

—Bernat es quien nos financia y manda. Cada día perdemos más capacidad de actuación en la empresa, que sigue siendo nuestra. La creamos y levantamos, nuestro criterio debe prevalecer —José Manuel no respondió al comentario, un poco subido de tono. Dejé pasar unos segundos de mutua reflexión hasta continuar—. Está pendiente ir a Brasil a poner en marcha los equipos con AMPS para dejarle a Ericsson un demostrador. Propongo ir primero a São Paulo para hacer allí todas las

pruebas y adaptaciones y, después, saltar a Buenos Aires y ponernos en manos de Maximilian para lo que necesite.

—Vale, me parece bien. ¿Cómo lo hacemos?

—Puedo ir a Brasil con Pablo Cornejo, que está desarrollando la comunicación con AMPS, y entre los dos poner en marcha los equipos. Después nos desplazaremos a Argentina para comprobar que ese mismo desarrollo es válido allí o modificar lo que sea preciso, instalar el demostrador y atender a los caprichos de Maximilian.

—No son caprichos… —me miraba José Manuel con una leve negación de la cabeza—. Pero me parece bien —acabó afirmando sin poner reparos a mi propuesta.

—Habla con Ericsson para que nos preparen un puesto de trabajo, nos dejen tres o cuatro líneas de teléfono celular, busquen cartografía para el centro de gestión y tengan preparado un vehículo para pruebas. Después pídele a Maximilian lo mismo; ahora que te considera «de la familia», lo tienes en el bote —añadí con ironía.

La Torre Norte del Centro Empresarial Nações Unidas de São Paulo se inauguró en 1999 y rápidamente se convirtió en uno de los rascacielos más altos y avanzados de Brasil. Durante el auge de las telecomunicaciones, en el año 2000, Ericsson alquiló oficinas en el edificio para potenciar los nuevos negocios compartiendo espacio en la torre con gigantes de la época como Compaq, Microsoft o DirecTV. La filial de Ericsson en São Paulo nos facilitó un despacho en el piso 30 para el desarrollo de nuestra tarea. El producto de NyLo representaba una oportunidad de negocio para potenciar su nueva sección e iniciar las actividades en la nueva sede.

El edificio era espectacular. Ubicado en el emblemático centro financiero, destacaba como el más alto de las tres construcciones que formaban el complejo. Como una representación de las tres cruces del Gólgota, la Torre Norte se alzaba en medio de las otras dos, de menor altura, donde la Torre Este albergaba el hotel Hilton São Paulo Morumbi.

Toda la parte baja interconectaba las estructuras mediante un extenso centro comercial dotado de numerosos locales de restauración y de ocio, destinados a un público exclusivo compuesto tanto por los ejecutivos de las oficinas como por los huéspedes del hotel.

El vestíbulo del edificio distribuía el flujo hacia cuatro ascensores: dos de ellos cubrían las primeras diecinueve plantas, los otros dos ascendían rápidamente hasta el piso veinte para dar servicio al resto con celeridad. El ascensor accedía directamente a la recepción de la empresa, que ocupaba toda la planta. Nuestro despacho era espacioso y estaba rodeado de otros todavía sin utilizar; daba la impresión de que nos encontrábamos en el centro de un área destinada a habilitarse conforme arrancara la actividad que motivaba nuestra estancia allí.

No disponíamos de mucho mobiliario. Una mesa de tamaño medio ocupaba el lateral de la estancia, justo delante de una pared de cristal que revelaba una infinidad de casas de una sola planta. Trabajar con la impresión de vacío a la espalda resultaba desagradable; por ello, trasladamos la mesa hacia la pared opuesta, junto a la puerta de entrada, para sentirnos más cómodos mirando al muro. Costó varios días reunir el valor para acercarnos a menos de dos metros del ventanal. La sensación de vértigo era intensa, sobre todo por los numerosos helicópteros que acudían constantemente a dejar clientes en el helipuerto de la azotea del hotel Hilton. Una vez superado el temor, la panorámica de São Paulo a más de cien metros de altura se convirtió en un espectáculo: las casas diminutas, las aeronaves que volaban por debajo y los aparatos que se aproximaban al hotel con trayectorias que hacían temer una colisión inminente contra la torre.

A unos cuatro kilómetros se divisaban los aviones entre los rascacielos en su aproximación al aeropuerto de Congonhas. Resultaba sorprendente imaginar la vida en los inmuebles donde las aeronaves pasaban a pocos metros de las ventanas.

Disponer de esa pared de cristal favoreció la colocación de una antena GPS para trabajar en la oficina con buena cobertura.

Ericsson cumplió al facilitar las líneas celulares necesarias y un plano de carreteras escaneado, proveniente seguramente de alguna estación de servicio. No era una cartografía vistosa ni precisa, pero aportaba la información mínima indispensable hasta que se consiguiera una versión digital de mejor calidad.

Nuestro anfitrión estaba preocupado ante el precio de los equipos, cuyo coste preveía que iba a aumentar debido a los aranceles. La propuesta inicial consistió en evitar el envío de los dispositivos completamente ensamblados desde España, lo que obligaba a pagar allí los impuestos de entrada de los módems procedentes de EE.UU. para luego tributar otra vez al ingresar en Brasil. Les propuse que fueran ellos quienes importaran los módems desde su fábrica estadounidense para aprovechar sus ventajas arancelarias, pero no estaban por la labor de asumir el riesgo del ensamblaje final y su validación. Quedaba la alternativa de localizar una empresa en Brasil capaz de realizar el montaje, de modo que se enviaran desde España las piezas necesarias con una menor carga impositiva. Como la validación técnica concluyó en pocos días, fue posible emprender la búsqueda de un socio comercial a unos mil kilómetros al sur, en Pelotas —no es una broma, no era yo el que iba en pelotas, sino el que fui a Pelotas. «Pelotas es una villa de Brasil…», como reza la canción que los niños de mi época solíamos cantar a modo de gracia—. Allí ya fabricaban componentes para otra firma española y no pusieron inconvenientes para montar los dispositivos con las piezas suministradas desde España y EE. UU., junto con las que adquirieran directamente en el mercado brasileño, como las carcasas metálicas. Realizar el montaje final en Brasil resolvía otra situación, ya que los pedidos destinados a Argentina podrían distribuirse desde territorio brasileño para beneficiarse de los acuerdos del Mercosur y eludir los impuestos aduaneros de entrada.

El centro comercial ubicado debajo de las torres servía para comer, cenar e incluso relajarse antes de regresar al hotel. Un día Pablo propuso ir al centro de la ciudad para hacer un poco de turismo al caer la tarde. São Paulo es una urbe increíblemente grande y extensa, debido a que su crecimiento histórico fue horizontal y la aparición de edificios en altura

es reciente. Tiene una extensión de unos 66 por 33 kilómetros, comparable a la mitad de la Comunidad de Madrid. Hasta ese momento, al margen del trayecto desde el aeropuerto internacional, que requirió más de una hora, no nos habíamos movido más allá del entorno del hotel y la oficina.

Pablo sugirió ir a la Praça da Sé que, aunque se encontraba en dirección contraria, distaba el doble desde nuestro hotel. La idea parecía aceptable y tomamos un taxi después de comer algo en el centro comercial. Las sospechas comenzaron cuando el taxista advirtió que no podía entrar en la plaza y nos dejó en una avenida cercana. El recelo aumentó al observar, en una calle estrecha que desembocaba en ella, una furgoneta dedicada al reparto de sopa; una fila de indigentes, vestidos con harapos, aguardaba con latas oxidadas a modo de platos. A partir de allí, el espectáculo resultaba desolador. Cientos, miles de desamparados llenaban la plaza para proteger su espacio con uñas y dientes. Cada uno custodiaba una montaña de objetos diversos recogidos de los contenedores: lo que para cualquiera era basura, para ellos constituía su riqueza. Unos se especializaban en textiles, con trapos y restos de vestimentas; otros, en chatarra, con latas y retazos de automóviles; otros, en plásticos, con envases de agua y detergentes. Papeles, cartones, colchones, maderas… todo aquello que sobraba en las casas era un tesoro que convertían en su sustento diario, al margen de la sopa que distribuían las oenegés en callejones como el que habíamos cruzado. Me sentí desfallecer. Después de haber pasado unos días de lujo entre el hotel, la oficina y el centro comercial recién inaugurado, el encuentro inesperado con la realidad del otro São Paulo supuso un impacto difícil de asimilar.

—Pablo, no le digas a la gente de Ericsson lo que hemos visto aquí —aconsejé, con la intención de no herir susceptibilidades en caso de que notaran que no todo nos parecía maravilloso en Brasil.

Nos costó encontrar un taxi para regresar al hotel. El desconocimiento de la zona y de las formas de solicitar el servicio nos obligó a una larga caminata por las calles hasta que pudimos ver la luz del vehículo de nuestra esperanza.

Contábamos con un ordenador prestado con la aplicación de gestión de flotas y el precario mapa facilitado. Había un teléfono celular conectado al ordenador y un GPS dispuesto para ser instalado en un vehículo. La oficina estaba bastante céntrica; para hacer la prueba no debería haber sido necesario salir de São Paulo. Sin embargo, Márcio —el comercial de Ericsson que lideraba el proyecto— prefirió un ensayo más realista y dispuso colocar el equipo en una furgoneta que partiría al día siguiente con destino a São Carlos, a unos doscientos kilómetros de distancia.

—No tardará mucho en llegar, posiblemente después de comer —se justificaba Márcio en alusión a un trayecto tan largo—. Podemos seguir todo el recorrido para comprobar la cobertura y la precisión que ofrece la cartografía.

No me pareció mal. Aunque las tareas principales ya habían concluido, aquella comprobación aportaba datos valiosos sobre el comportamiento de la red AMPS en el país.

Al día siguiente, el desayuno en el hotel transcurrió con optimismo antes de acudir a la cita en la oficina, donde esperábamos que ya hubieran iniciado el seguimiento de la furgoneta. A nuestra llegada, se percibía el entusiasmo por el desarrollo de la prueba. Entre ocho y diez personas rodeaban a Márcio con la mirada puesta en la pantalla para comprobar que el vehículo estaba a punto de abandonar la ciudad por el oeste. El panorama se nos presentaba un tanto monótono, sin nada especial que hacer más allá de observar el monitor o de recoger las herramientas para preparar la partida. A media mañana, la novedad del evento disminuyó y el personal abandonó de forma gradual el despacho para atender sus quehaceres. Solo Márcio regresaba a la estancia, de manera intermitente, para comprobar la marcha de la prueba. Llamaba la atención la constancia en las transmisiones, con una cobertura más eficiente y robusta que la de las líneas españolas. Hacia el mediodía, la ubicación del vehículo quedó fija en un punto imposible de identificar debido a la baja calidad de la cartografía. Márcio planteó la hipótesis de que el conductor se habría detenido a comer en un restaurante de

carretera cercano; una llamada telefónica confirmó la suposición. Tranquilizados, bajamos los tres a comer a uno de los restaurantes del complejo, de categoría superior a la habitual, para celebrar el éxito de la jornada.

Antes de concluir el primer plato, Márcio recibió la llamada del conductor de la furgoneta que le anunciaba que le habían robado el vehículo. La comida se interrumpió de inmediato. A toda prisa, subimos a la oficina para verificar en la pantalla el movimiento de la furgoneta en su regreso a São Paulo. La alarma precipitó el aviso a la policía para interceptar la unidad y dar instrucciones al conductor para que regresara por sus propios medios.

La prueba resultó más real de lo previsto. El objetivo era diseñar un sistema que auxiliara a los transportistas ante el robo de la mercancía, y el incidente proporcionó el ejemplo perfecto sobre cómo recuperar tanto el cargamento como el vehículo. La policía de carreteras actuó con gran eficacia y, en poco tiempo, logró interceptar la furgoneta; no así a los dos asaltantes, que emprendieron la huida campo a través en cuanto abandonaron el objeto del delito. Ignoro si los ladrones fueron capturados; resultaba suficiente con haber frustrado el robo de la unidad y de su carga.

Esa misma tarde nos despedimos de Márcio y del resto del personal de Ericsson, después de llamar a Madrid para que nos reservaran billetes hacia Buenos Aires, y regresamos al hotel por última vez.

Pablo pudo partir al día siguiente rumbo a Argentina. Yo tuve que quedarme un día más porque no habían podido conseguir dos plazas para el mismo vuelo.

Nuestro trabajo en Brasil había concluido con éxito. Ahora daba inicio la gestión de José Manuel para establecer las condiciones comerciales del contrato.

# 30

*¿De qué me suena eso a mí?*

(La escopeta nacional, Luis García Berlanga)

El trayecto aéreo entre São Paulo y Buenos Aires tiene una duración de poco más de dos horas, equivalente a la de un enlace entre Canarias y Madrid. Para las extensas distancias entre ciudades del continente americano, este vuelo apenas ofrece margen para la lectura del periódico.

Llegué al aeropuerto con el tiempo justo para embarcar y no tuve oportunidad de cambiar la moneda sobrante de mi estancia en Brasil. La perspectiva de conservar una divisa supuestamente imposible de cambiar en España me distrajo durante gran parte del vuelo, hasta que comencé a pensar que habría de volver a territorio brasileño en más ocasiones. Entonces sería de utilidad disponer de esos 180 reales para evitar una conversión apresurada con una cotización desfavorable nada más pisar la terminal de destino.

Para hacer este viaje entre ambos países, había adquirido una maleta grande, tipo *trolley*, para trasladar en un solo bulto el equipaje personal, los dispositivos destinados a permanecer allí, la documentación técnica y las herramientas de desarrollo esenciales para las labores de puesta en marcha. Los agresivos abogados de la compañía —que tal vez fueran socios nuestros sin que lo supiéramos— habían preparado la documentación pertinente para lograr el ingreso de los aparatos con exención de aranceles aduaneros. Para tal fin, los equipos figuraban

como muestras sin valor comercial, detallando para más precisión un precio de cero dólares. Las herramientas constaban como elementos indispensables para demostraciones, sujetos a su posterior repatriación. Respecto a los ordenadores portátiles y los teléfonos móviles, se daba por sentado que no serían objeto de control aduanero debido a su naturaleza de artículos personales. En Brasil, la llegada al aeropuerto transcurrió sin dificultades, y Pablo tampoco experimentó contratiempos al llegar a Buenos Aires, según el relato compartido cuando nos encontramos en el hotel Bauen.

Mi llegada al aeropuerto resultó rutinaria. El avión transportaba pocos pasajeros y la entrega del equipaje se hizo con rapidez. Con mi inmenso *trolley* enfilé un largo pasillo hacia la salida, confiado en conseguir un taxi sin dificultad para el traslado hasta la ciudad. El trayecto desde el muelle, donde había parado el avión, hasta la sala de equipajes no había sido muy largo. Por ello, esperaba encontrar la puerta de salida a poca distancia, pero la realidad fue distinta. El cansancio por la caminata y el arrastre del equipaje comenzaba a manifestarse cuando el corredor giró a la derecha para dejar ver, al fondo, la puerta de salida junto a una máquina de rayos X y una pareja de agentes, un hombre y una mujer, encargados del control de los viajeros.

Se diría que fue una coincidencia. En cuanto giré para tomar el pasillo de salida, la agente fijó la vista en mí, prescindiendo del resto de pasajeros situados por delante. La mirada permaneció fija hasta el momento en que la distancia se redujo a unos pocos pasos. En ese instante, la mujer avanzó para cortarme el paso y señalar con la mano la cinta de la máquina de rayos X.

—Poné la valija en la cinta —se dirigió a mí sin apartar sus ojos de los míos.

Mi primer pensamiento apuntó a que, mediante un escaneo previo del equipaje a la llegada, habían detectado algún elemento sospechoso, con la consecuente alerta en la puerta de salida para identificarme. En otras palabras, me estaban esperando. No sé identificar las graduaciones de la policía española, y menos las de la argentina, pero algo me decía que esa mujer, a pesar de que aparentaba estar en la treintena, tenía una

graduación superior a la de su compañero, más joven, cuya participación se limitaba a hacer funcionar la máquina a su cargo.

—Abrí la valija.

«La situación se complica —pensé—. Siempre que hacen abrir la maleta es porque han visto algo que no les gusta. Será el ordenador, eso no tiene importancia, me tranquilicé».

—¿Qué son esos aparatos envueltos en plástico de burbuja?

—Son equipos electrónicos destinados a una demostración ante las autoridades argentinas. Aquí consta la documentación que los acredita como muestras sin valor comercial, junto con una carta de la embajada de Argentina en Madrid que ha visado los aparatos y certifica su validez exclusiva para el ensayo.

—La carta de la embajada de Madrid no nos sirve un carajo a la policía de aduanas —prosiguió la agente con evidente sequedad—. Sacá todo el aparataje.

Empezaba a estar asustado. A corta distancia, el resto de los pasajeros del avión cruzaba la puerta de salida sin contratiempos, en contraste con la exhaustiva revisión que sufría cada rincón de mi maleta.

—La ropa la podés guardar —me indicó la agente mientras revisaba el resto de los enseres—. ¿Qué son estos aparatos?

—Son GPS para hacer una demostración a las autoridades, que quieren evaluarlos para instalarlos en los coches de la policía.

—¿Los querés manijear a los policías? —al oír estas palabras con tanta sequedad, me di cuenta de que tal vez había metido la pata al revelarle la presunta intención que tenían sus políticos de controlar las acciones de la policía—. ¿A cuánto salen estos aparatos en España?

—Unos cien dólares —preferí darle el precio en dólares, sabiendo que el peso tenía la paridad con el dólar en ese momento. Enseguida me di cuenta de mi error al facilitarle el precio de venta de los equipos.

—Esperáme acá.

Me dejó ordenando la maleta mientras se dirigía hacia una estancia situada detrás de una pequeña puerta de madera a la cual se le caía la pintura. En realidad, todo el recinto resultaba deprimente. En comparación con las terminales internacionales de los principales aeropuertos —concebidas como emblema de la nación: modernas, limpias y cuidadas según las capacidades económicas locales—, el aeropuerto de Ezeiza ofrecía hasta ese momento una sucesión de salas y pasillos en penumbra. Aquellas instalaciones delataban la urgencia de mantenimiento, con suelos de sintasol desgastados por el tránsito de los carritos y una atmósfera agravada por la hostilidad del personal aduanero.

El temor persistía. Por unos momentos, me imaginé a la agente al salir de aquel despacho detrás de la puerta de madera, a la cual se le caía la pintura, acompañada por guardias listos para efectuar un arresto con destino a la Escuela de Mecánica de la Armada. Solamente había tenido una experiencia similar al llegar al aeropuerto de Siem Reap, en Camboya, procedente de Vietnam. En el control de pasaportes, un cartel en inglés especificaba que el visado de entrada tenía un coste de veinte dólares. La mayoría de los pasajeros situados por delante de mí carecía del importe exacto y entregaba billetes de cien dólares a la espera de un cambio que jamás se materializaba. Ante cualquier protesta para reclamar del excedente, el funcionario ordenaba avanzar con un ademán para dar paso al siguiente viajero. Debido a ello, la multitud interpretaba la entrega de cien dólares por pareja como una norma implícita. Cuando me llegó el turno, llevaba preparado dos billetes de veinte dólares para cubrir mi visado y el de Claudia. Los entregué con timidez, ante la expectativa de la exigencia del resto hasta llegar a los cien dólares. Para mi alivio, selló los pasaportes e indicó la salida para dejar pasar al siguiente. El resto de los acompañantes de aquel viaje se sintió estafado. Entendí en ese gesto el lucrativo negocio ilícito del funcionario, que florecía con cada vuelo repleto de turistas ansiosos por visitar los templos de Angkor.

En esos instantes, frente al umbral de salida hacia el vestíbulo principal de Ezeiza, donde esperaba respirar libertad, tenía la impresión

de estar siendo presionado por una agente aduanera resuelta a obtener algún beneficio extraordinario, a pesar de la estricta legalidad de la documentación preparada por los agresivos abogados españoles.

—El trámite de la aduana te sale doscientos veinte dólares —informó finalmente la agente al salir del despacho detrás de la puerta de madera, a la cual se le caía la pintura—. Lo podés pagar en pesos o dólares.

Descarté cualquier discusión sobre la tarifa o la absurda situación que me llevaba a tener que pagar cuando tenía toda la documentación en regla. Al fin y al cabo, los fondos pertenecían a mi empresa y ya se encargarían los agresivos abogados de recuperarlo.

—No llevo encima tanto dinero, ¿lo puedo pagar con tarjeta de crédito?

—No. El trámite es en caja, posta.

Esa respuesta sembró la sospecha de un destino espurio. Esos doscientos veinte dólares, parecían reservados para los caprichos del personal encargado de obstaculizar la salida hacia el exterior.

—Solo llevo encima noventa dólares y ciento ochenta reales brasileños que no he tenido tiempo de cambiar al salir de São Paulo. Si me permite acceder a un cajero automático, podría abonar lo que me pide.

—No hay ningún cajero automático a la redonda. Es más, no va a entrar a la Argentina si no abona el impuesto.

La imagen de un inminente traslado a la Escuela de Mecánica de la Armada cobró fuerza cuando la agente regresó al despacho situado detrás de la puerta de madera a la cual se le caía la pintura.

Su compañero mantenía fija la posición junto a la máquina de rayos X, a pesar de haber concluido el flujo de pasajeros. No me miraba. «Debe de llevar poco tiempo en este trabajo. Parece muy joven» pensé. Minutos después, la mujer salió del despacho, esta vez con una actitud más resuelta, como si en el interior se hubiese alcanzado una solución.

—Tenés que pagar sesenta y dos dólares y ciento ochenta reales por el tema de la aduana.

No quise discutir más. La agente me hizo pasar al despacho situado detrás de la puerta de madera, a la cual se le caía la pintura, donde pude ver, que solamente había dos mesas en idéntico estado de deterioro y un individuo con un rango aparentemente inferior al de la funcionaria. Aquel hombre tomó el dinero y extendió un recibo cuya oficialidad resultaba muy sospechosa.

De nuevo, no quise entrar en polémica exigiendo un documento que reflejara la legalidad del pago. Un comprobante con validez jurídica habría permitido que los agresivos abogados reclamaran la devolución del cobro indebido. Aun así, la prioridad radicaba en abandonar el recinto.

Ya podía respirar el aire de Argentina, con apenas veintiocho dólares en el bolsillo, bajo una lluvia que marcaba la bienvenida a Buenos Aires. Necesitaba obtener pesos para pagar el taxi y para las jornadas siguientes, pero el cajero automático estaba lejos de la terminal de llegada y de poco me iba a servir cambiar los veintiocho dólares por veinte pesos y perder el resto en la comisión. «Mejor mantengo los dólares. Aquí, en Argentina, son más valiosos que los pesos». Era la reflexión.

Acarrear la maleta bajo la lluvia hasta el cajero me permitió obtener una cantidad de pesos suficiente para los siguientes días. Tuve que regresar a la terminal para tomar un taxi. Llegué al hotel con la sorpresa añadida de una tarifa total del transporte de veintiocho pesos —dólares—, importe que ya incluía el peaje de la autopista, abonado por separado.

«¡Qué cabrona!», fue mi primer pensamiento. La agente había calculado con precisión matemática la cantidad exacta que podía extraerme para dejar el margen justo para cubrir el coste del transporte hasta el hotel. Al menos había tenido la deferencia de no dejarme tirado

en la terminal del aeropuerto. ¿Tendría que agradecérselo la próxima vez que la viera? Prefería no volver a verla nunca más.

Mi llegada al hotel Bauen coincidió con el final del aguacero que me había recibido en la ciudad. Todavía llevaba la ropa mojada y deseaba subir a la habitación para darme una ducha relajante. Conforme avanzaba por la recepción, y posteriormente por los pasillos, advertía la cantidad de cámaras de vídeo que observaban las estancias. Era la primera vez que encontraba vigilancia en todos los recovecos de los pasillos. «En España esto no ocurre» pensé; me invadió primero un pensamiento de inseguridad, sustituido, enseguida por otro de intranquilidad al sentirme vigilado por un Estado policial.

El hotel Bauen era una torre de 17 pisos situada en la avenida Callao 360, casi esquina con Corrientes[15]. La ubicación era excelente y su estado bastante aceptable. Resultaba chocante que la iluminación de sus estancias fuera escasa, lo que sugería un reflejo del gusto bonaerense. Por lo demás, podía clasificarse como funcional y con las comodidades necesarias. La habitación tenía vistas exteriores hacia la parte trasera, donde predominaban los edificios colindantes. Llamó mi atención la rejilla de salida del aire acondicionado; después de observar tantas cámaras de vigilancia por todo el edificio, me obsesioné con que había una oculta detrás de la rejilla. Ese pensamiento persistió durante toda la estancia, sobre todo porque durante los primeros días la habitación del hotel sirvió como laboratorio para trabajar en la validación de las comunicaciones, mientras el barón apalabraba dónde se ubicaría el Centro de Control para el montaje del demostrador.

No había comido nada desde el desayuno. El percance del aeropuerto y la llegada bajo la lluvia al hotel habían consumido el horario de apertura del comedor. Lo mejor era esperar hasta la hora de la cena y dar un paseo por Corrientes para tener un primer contacto con la vida bonaerense.

Pablo carecía de un teléfono móvil que funcionara allí. En España, había alquilado un terminal apto en los países americanos para el uso de

ambos. Cuando no estábamos juntos, la comunicación quedaba limitada a mensajes escritos en la recepción y a llamadas entre habitaciones.

Resultó imposible localizar a Pablo en el hotel. Le dejé una nota en recepción para vernos durante la cena en el restaurante del establecimiento y me fui a dar un mi paseo.

La ciudad respiraba vida. Cientos de personas ocupaban las aceras, los comercios y los restaurantes. El Buenos Aires de la calle Corrientes guardaba un gran parecido con la Gran Vía de Madrid. La sensación de estar en mi país difuminó instantáneamente la mala impresión causada a mi llegada, cuando me veía esposado en la Escuela de Mecánica de la Armada. Me sorprendió que la cantidad de librerías superara a la de los bares de la zona: locales amplios, con grandes puertas abiertas a la calle y repletos de libros de viejo. Un pueblo con semejante hábito de lectura debía de ser un pueblo pacífico. En los estantes figuraban todos los autores y títulos que en ese momento eran novedad en España, si bien las ediciones eran distintas, más rústicas. También me llamó la atención el elevado coste de las cervezas en comparación con los precios españoles: una pinta costaba unas quinientas pesetas, cuando en España no sobrepasaba las ciento cincuenta.

Al regreso, la policía había cortado media calle Callao para permitir el paso de limusinas y coches de lujo que se detenían frente al hotel. La entrada estaba custodiada por cuatro escoltas bien trajeados que impedían el acceso a todo aquel que no llegara en de uno de esos vehículos. Empecé a temer que no me fueran a dejar entrar, pero atravesé su barrera sin que me prestaran mucha atención y acudí a la recepción para recoger la llave y comprobar si tenía algún mensaje de Pablo. Todas las personas que bajaban de los vehículos iban vestidas de gala: ellos, con algo similar a un chaqué blanco y pajarita negra; ellas, de largo, con vestidos brillantes y centelleantes joyas. Todos ellos se dirigían hacia la zona del restaurante, donde había más escoltas a cargo de la custodia de la entrada. En un lateral, una pizarra mostraba una pancarta que anunciaba una presentación del Partido Popular de la Reconstrucción (PPR)[16]. En el lado opuesto estaban representadas la bandera de Argentina y otra más, desconocida para mí. Me pudo la

curiosidad. Se dice que la curiosidad mató al gato, pero me sentía impune en el hotel donde estaba alojado y no esperaba que mi interés llegara más allá de verse saciado.

Después de pasar por la recepción, con la llave en la mano para justificar mi alojamiento, acudí sin dudar a la entrada de la convención con la certeza de tener todo el derecho de entrar. Mi aspecto, mi indumentaria — que desentonaba con el lujo del resto de los asistentes— y el celo de los vigilantes me detuvieron a la entrada del restaurante.

—¿Vos adónde vas?

—A cenar. Estoy alojado en el hotel.

—¿Estás invitado a la convención?

—No sé qué es eso, solo voy a cenar…

—No podés pasar.

—Pero…

—No podés pasar —repitió la frase, dejando claro con su seriedad que me la estaba jugando.

No quise insistir. Seguían llegando coches con personajes vestidos de lujo que pasaban el control sin contratiempos, y mi presencia empezaba a resultar molesta para los vigilantes. Ya había saciado mi curiosidad al constatar que, en el interior del restaurante, cientos de personas tomaban copas y aperitivos de pie, con un escenario al fondo destinado a las arengas del partido.

Fui a mi habitación sin cenar y sin poder comunicarme con Pablo para organizar el trabajo del día siguiente. Habían sido demasiadas emociones para un solo día, y la cama me esperaba frente a la rejilla del aire acondicionado que —estaba seguro— me vigilaba con más atención después de haber intentado entrar al mitin del PPR.

El sonido del teléfono me despertó a la mañana siguiente.

—Francisco, baja a desayunar. Estamos aquí Pablo y yo —era la voz del barón, que me daba los buenos días de esa manera.

Intentaba desprenderme de los sueños que todavía circulaban por mi interior.

—Estoy todavía en la cama. Dame media hora. Podéis hablar vosotros del plan de trabajo para hoy.

—No tardes mucho, que acá en Buenos Aires la gente madruga.

—Una ducha rápida y bajo. Id pidiendo un buen desayuno para mí, que ayer estuve en ayunas todo el día.

—Sin falta. Desayuno continental para vos.

El comedor, donde también se servían los desayunos, mostraba un cambio sorprendente desde la noche anterior, cuando la multitud se aglutinaba en la convención del PPR. Había desaparecido el escenario con el sistema de megafonía, y las mesas de cóctel habían sido reemplazadas por las habituales para las comidas. En una de esas mesas, frente a la entrada del restaurante, estaban el barón y Pablo, un poco aburridos de esperar sin más apetencia para llevarse nada a la boca.

—Perdonad la espera, ayer acabé muy cansado y hoy podría estar durmiendo todo el día —traté de excusarme.

El barón nos comentó que necesitaba ese día para organizar el sitio donde íbamos a trabajar y concertar las reuniones que tenía pendientes con las autoridades. Nos animó a trabajar en la habitación a la vez que anunció que nos había contratado un remís[17] para que pudiéramos desplazarnos libremente por la ciudad.

—¿Qué es eso de un remís? —Era la primera vez que oía esa palabra.

—Es un vehículo con conductor. Gerardo Spinelli os llevará donde queráis; lo conozco desde hace muchos años y es de confianza. Tiene un coche cómodo y siempre está disponible. Solo es necesario que le llaméis para acordar la hora y el sitio donde tiene que recogeros y estará allí.

—¿Es un taxista?

—Mejor todavía, es un chófer particular a vuestro servicio día y noche.

—Eso cómo se paga, ¿por cada trayecto?

—No, no es así, se paga por día. Tú dale un anticipo el primer día para que pueda echar gasolina y el último le pagas todos los servicios que haya realizado.

Eso me hizo entender que el remís no era una gentileza del barón ni un servicio de su empresa, sino que lo tenía que pagar NyLo.

—Camarero, cargue la cuenta a la habitación de los señores, que Gerardo me debe de estar esperando en la calle.

Más claridad todavía: el barón había venido a desayunar a nuestro hotel a nuestro cargo, al tiempo que utilizaba los servicios del remís que terminaría corriendo por nuestra cuenta.

—Maximilian, te recuerdo que necesitamos las líneas de teléfono para poder trabajar, cartografía y ordenadores para el centro de control —creí conveniente recordarle las condiciones de nuestro trabajo, que parecía haber olvidado.

—Está todo en marcha. Hoy, trabajen en su habitación y mañana nos vemos aquí a la misma hora… y no te quedes dormido, Francisco.

Estaba claro, el barón iba a adoptar la costumbre de venir todos los días a desayunar a nuestro hotel con cargo a mi habitación. Como me hubiera dicho José Manuel: «Al cliente hay que mimarlo», y como le hubiera contestado yo: «Pero el cliente que no contrata se asemeja a un gorrón».

Costó muy poco tiempo comprobar que la aplicación de Brasil servía para Argentina con escasas modificaciones, y esos mismos añadidos mejoraban el servicio en el país vecino.

El barón todavía no nos había proporcionado líneas celulares de una operadora argentina, teníamos que usar las que llevábamos alquiladas desde España. Esto generaba una incertidumbre en la validación, sumada a la imposibilidad de realizar pruebas con un vehículo en movimiento.

Tras dos días de trabajo en el hotel y sendos desayunos del barón, la tercera mañana nos sorprendió con una buena noticia.

—Gerardo vendrá a buscarnos a las nueve y media para llevarnos a la oficina que mis socios han destinado a este servicio —adelantó el barón durante el desayuno—. Coged todo lo necesario para que podáis trabajar allí a partir de ahora.

—Maximilian, si no tenemos un vehículo en circulación, no podemos hacer mucho más —volví a recordarle—. Ya hemos probado todo lo que podíamos comprobar y tenemos que avanzar.

—No te preocupes, ellos tienen muchos autos. Allí hay una cochera donde hacen reparaciones y podrán encargarse de las instalaciones de los clientes. Tenéis que llevar el equipo de a bordo preparado para montarlo…

—Maximilian, no tenemos líneas celulares para seguir con el trabajo —interrumpí el entusiasta anuncio del barón.

—No pasa nada. Después de dejaros en Avellaneda, Gerardo me llevará a Telefónica Argentina para firmar un contrato con ellos y conseguir las líneas.

Me sorprendía que, después de llevar casi un mes en Buenos Aires, todavía no hubiera entablado contactos con la compañía telefónica. Y me causaba mayor asombro que pretendiera cerrar un contrato y conseguir líneas de desarrollo en la primera reunión, cuando en España nos había costado meses de gestiones con los operadores lograr una única línea de pruebas. Pero, sobre todo, cobraba un tinte más sospechoso que aquella fuera la primera vez que nos hablaba de sus socios. Es cierto que en Madrid nos comentó que negociaba con unos instaladores localaes que viajarían a España para hacer un curso que los capacitara para dar

soporte técnico en el país. En aquellos momentos, tanto José Manuel como yo pensábamos que el barón ejercería el control desde España, de modo que sus socios argentinos funcionarían de forma similar a una franquicia.

Nunca vino a conocernos ninguna empresa argentina, seguramente por falta de entendimiento sobre quién asumiría los gastos de viaje y estancia, ni el barón nos confirmó jamás haber cerrado trato con nadie.

Era el primer día que nos alejábamos del barrio del hotel. En una de aquellas noches en la habitación, cuando sustituía los tediosos programas de televisión por la sosegada lectura de un libro de segunda mano, adquirido en la librería Losada de la calle Corrientes, oí disparos procedentes de las calles traseras a las que daban mis ventanas. Al comentar con barón mi inquietud por las detonaciones durante el desayuno del día siguiente, su respuesta estuvo lejos de tranquilizarme:

—Serían petardazos del tubo de escape de algún auto, aquí los vehículos son muy viejos.

El episodio en el control de aduana del aeropuerto, unido a mis pensamientos sobre la Escuela de Mecánica de la Armada, podía haberme sugestionado. En todo caso, aseguraría que lo oído eran disparos. A partir de ese momento, debía tener más cuidado al recorrer las zonas más apartadas de la ciudad. Si iba a moverme en el remís, me mantendría cerca de él para estar protegido, convencido de que Gerardo conocería los sectores y los horarios más peligrosos.

Aunque la calle Callao es una de las más concurridas de Buenos Aires donde no se permite estacionar, el frente del hotel Bauen constituía una excepción para la parada y espera de vehículos destinados a la atención de los huéspedes.

Al salir a la calle, allí estaba Gerardo, pacientemente a la espera junto a la puerta delantera de su Chevrolet Astra rojo, un vehículo de gama media con maletero suficiente para transportar todo lo necesario. Lo primero que llamó mi atención fue un cartel pegado en el cristal trasero

con la inscripción: «El estero ya me lo han robado». El interior lucía limpio, aunque con signos de uso, y Gerardo mostraba un aspecto cuidado, con una edad que superaba la cuarentena y vestimenta acorde a la de los transeúntes de la ciudad. El barón ocupó el asiento del copiloto, de modo que Pablo y yo nos acomodamos en la parte trasera. Todo el instrumental lo llevábamos en bolsas que nos acompañaron a los pies.

Gerardo inició un breve recorrido por Callao para girar a la derecha y seguir por Corrientes hasta alcanzar el Obelisco que preside la avenida 9 de Julio. Continuó hacia el sur, cruzó el río Matanza y se adentró en el partido de Avellaneda, donde tendríamos nuestro centro de trabajo durante las siguientes jornadas. Durante todo el trayecto, el barón no paró de hablar, por momentos ejercía de cicerone para mostrarnos los edificios a nuestro paso y detallar su historia con anécdotas sorprendentes. Se notaba que disfrutaba exhibiendo su conocimiento de la ciudad como si hubiera nacido allí mismo. Pocas fueron las intervenciones de Gerardo, seguramente porque el barón no daba pie a interrupciones.

Las calles de Avellaneda se asemejaban a las del barrio donde me había criado hacía más de cuarenta años. Las casas eran de una o dos alturas, muy envejecidas, más necesitadas de una demolición que de una reparación. Fuera de las avenidas principales, no se veía circulación de vehículos ni transeúntes en las aceras; posiblemente, la ausencia de comercios restaba atractivo a la zona para ir de compras. El Chevrolet Astra rojo se detuvo frente a un edificio bajo con una entrada para carruajes y varias ventanas con barrotes que aparentaban ser de instalación reciente. Junto al portón había un coche pintado burdamente en la pared, tibio reclamo de que el local estaba destinado al arreglo de automóviles. El edificio hacía esquina con un portal intermedio que parecía ser la entrada de una oficina. Al fondo se divisaba un bloque de dos o tres plantas que no dejaba clara su pertenencia al mismo recinto, aunque por su estado de abandono bien podía asimilarse a él. Mi primera impresión fue desoladora. Había conocido el centro glamuroso de Buenos Aires, con su arquitectura semejante a la Gran Vía y al barrio

de Salamanca de Madrid, y veníamos a caer en una zona deprimida que evocaba los barrios humildes de mi niñez.

El interior del local no mejoraba mi impresión inicial. Desde el chaflán, donde estaba la entrada a la oficina, se accedía directamente a un cuarto de paredes desconchadas y pintura de color indescifrable, donde tres mesas —que debieron de ver sus mejores tiempos antes de la independencia del país— rebosaban de archivadores de cartón baqueteados. El suelo podría presentarse a una exposición de arte abstracto por la cantidad de grietas en las baldosas descoloridas. Una puerta detrás de las mesas daba paso a una sucia y amplia nave llena de automóviles medio desmontados, donde seis u ocho operarios se afanaban en sustituir algunas piezas a la vez que dejaban otras en cualquier sitio que no estorbara el movimiento de personas y vehículos. Al fondo del taller, una puerta daba paso a una pequeña habitación que servía de comedor para los empleados, con una mesa de arqueada madera maciza y bancos corridos adosados en sus laterales. Contigua a la mesa, una estrecha puerta ocultaba unas escaleras que subían al piso donde se iba a ubicar el centro de control y que serviría para nuestro trabajo. El cuarto tenía cuatro metros de largo por dos y medio de ancho, con una pequeña ventana de medio metro cuadrado de superficie que apenas permitía su apertura para airear el espacio. De cara a una de las paredes habían tenido la deferencia de colocar una mesa vieja de camping con dos banquetas, que constituiría nuestro puesto de trabajo. No tuve oportunidad de que el barón viera mi cara de sorpresa porque, en cuanto fuimos presentados en la oficina, nos dejó en manos de Federico, hijo de uno de sus socios y encargado de la explotación del nuevo negocio de flotas de autos, en tanto él alegaba prisa por llegar a tiempo a su reunión con Telefónica.

—Como dicen los toreros, en peores plazas hemos lidiado —le dije a Pablo al dejar mi mirada sobre sus ojos sorprendidos y esbozar un gesto que podía interpretarse como: «¡Qué le vamos a hacer!».

—Federico, hemos traído un equipo para instalar en el vehículo. Nuestro objetivo es comenzar las pruebas lo más rápidamente posible.

—Tenemos el auto listo. Vos decíme cómo es la movida y nos encargamos del resto.

El coche que tenían destinado como demostrador era un Renault 12 que había dejado de fabricarse en 1983, hacía diecisiete años, y que usaban en el taller para ir a recoger repuestos.

—Federico, este auto tiene un cristal roto. Si montamos el equipo aquí y lo roban nos quedamos sin él.

—Tranca, si se afanan el auto tendremos oportunidad de buscarlo con el GPS y meter una demostración en vivo.

En eso tenía razón.

—Olvidáte, este auto siempre duerme en cochera. Tiene más de veinticinco años y nunca lo afanaron, a pesar de que no le andan las llaves para cerrar las puertas.

En eso también tenía razón. ¿Quién podía estar interesado en robar semejante joya?

Estaba claro que ese día iba a estar plagado de sorpresas.

Instalamos el equipo. Federico salió a dar vueltas por el barrio y pudimos seguirlo pese a la ausencia de cartografía. Habíamos dado un paso más hacia el éxito de los negocios del barón.

La sorpresa llegó al bajar a desayunar al día siguiente: el barón no nos esperaba rodeado de las viandas que solía comer.

—Pablo, hoy tenemos el día tranquilo sin el barón.

—En el taller también vamos a tener tranquilo. Después de las pruebas de ayer ya no sé qué otra cosa hacer.

En ese momento recibí una llamada en el móvil de la línea alquilada en España.

—Qué raro, en este teléfono solo recibo llamadas de la oficina… ¡Diga!

—Francisco, Gerardo va de camino para recogeros. ¿Qué tal habéis dormido?

—Bien, Maximilian, hemos dormido bien. Te hemos echado de menos en el desayuno —respondí intentando disimular la chanza.

—Hoy no puedo pasarme por vuestro hotel, tenemos reunión con el ACA a las diez. Gerardo os llevará a Avellaneda para dejar a Pablo en el taller y luego te traerá a ti al ACA. Pregunta por mí en cuanto llegues.

—¿Has conseguido algo de Telefónica Argentina?

—Sí, ya tengo las líneas. Cuando te vea te las doy.

—¿Cuántas has conseguido?

—Diez.

—No está mal, con eso tenemos hasta para ponerle un GPS al coche de Gerardo.

—Luego hablamos. ¡Chao!

—Se acabó el día tranquilo que esperábamos —le anuncié a Pablo con gestos para acelerar el desayuno—. Gerardo debe de estar al llegar.

A los argentinos les gusta viajar en el asiento trasero cuando van en remís, de la misma forma que se viaja en taxi en cualquier lugar del mundo. Seguramente es una manera de marcar el estatus del pasajero frente al conductor, a quien se percibe como un trabajador a sus órdenes. Yo tenía la costumbre de viajar en el asiento del copiloto; primero, para no marcar ese distanciamiento social del que se hacía gala en el país, y en segundo lugar, porque me resultaba más cómodo para ver los trayectos por dónde íbamos y hacer, a la vez, turismo de negocios.

Dejamos a Pablo en el taller de Avellaneda con la incógnita de qué podría hacer ese día en que Federico estaba desaparecido.

—Gerardo, ¿por qué llevas ese cartel en el cristal trasero que dice que ya te robaron el estéreo?

—Es pa' que no me vuelvan a abrir el auto. Acá, donde vivo, todas las noches me lo abrían para afanarme, hasta que puse el cartel. Ahora ya no tienen interés en abrirlo porque no hay nada copado pa' chorear. Si quiero música en el auto tengo que cantar yo, porque no quiero llevar un estéreo que sea un imán para que me afanen de nuevo.

—Tu coche está infinitamente mejor que el R12 que tenemos para pruebas en Avellaneda.

—Ni lo sueñes. Me abrieron el auto y me rompieron las cerraduras; ahora no puedo usar la llave y cualquiera puede entrar sin drama.

«No más preguntas», pensé.

Gerardo era un ingeniero desempleado. Había tenido un buen puesto en una empresa estatal de electricidad que le permitió cambiar la vivienda heredada de sus padres por otra con un pequeño huerto en el norte del Gran Buenos Aires. Sus únicos problemas eran que, cada pocos años, las lluvias y la crecida del río Paraná de las Palmas inundaban el barrio y destruían su mobiliario y electrodomésticos, sin olvidar la inseguridad en su calle, que lo obligaba a estacionar el vehículo pegado a la fachada de la casa para protegerlo de los robos nocturnos. No veía una salida cercana a su situación laboral; por eso había decidido trabajar de remisero para aportar algo de plata a la difícil economía familiar. Por respeto, preferí no entrar en detalles sobre su realidad ni sobre cómo sobrevivía la gente en aquel país.

En aquel país parecía que había un serio problema de seguridad. Es posible que el barón estuviera acertado con la creación de un servicio de recuperación de vehículos robados, la cuestión era: ¿quién podría pagarlo? Un año más tarde, el 1 de diciembre de 2001, el ministro de Economía, Domingo Cavallo, anunció la aplicación del llamado comúnmente «corralito», una medida que pondría contra las cuerdas la economía nacional y empobrecería a los argentinos a un nivel que parecía imposible de alcanzar. Se cumplía la máxima de que, cuando todo está mal, siempre puede estar peor.

Cuando llegamos al ACA, le pedí a Gerardo que se fuera porque no sabía cuánto tiempo iba a durar la reunión.

—No tengo nada que hacer. Los espero a ustedes acá abajo hasta que salgan.

A eso se le llama cumplir con la obligación.

El edificio del ACA, en la avenida del Libertador 1850, responde al canon arquitectónico de la Bauhaus, estilo que seguramente imperaba en el momento de su construcción. Debió de gozar su época dorada cuando Perón se rodeaba de una corte de aprovechados que potenciaban el automovilismo. A mí me parecía un inmueble gris y un poco abandonado.

Al traspasar la entrada, me encontré con un amplio recibidor. Una inmensa mesa ocultaba a un conserje que no tenía más elementos sobre ella que el periódico del día. Se me ocurrió pensar que su trabajo consistía en leer la prensa diaria y que, al acabar con ella, encontraría otros ejemplares en el único cajón de la mesa.

—Buenos días, tengo una reunión con el barón Maximilian von Hesse-Wornsolms —simplifiqué sus apellidos sin restar un ápice a la importancia de su título.

—Buen día. ¿Su nombre?

No sé para qué me lo preguntaba, porque no tenía ninguna lista de visitas esperadas.

—Subí al primer piso. Frente al ascensor queda la sala de reuniones donde está el señor von Hesse-Wornsolms.

Me quedé mirando por toda la recepción sin encontrar ninguna escalera para subir.

—Está por allá.

El conserje me indicó una puerta al otro lado de la sala que me recordó a los ascensores de las películas de Fred Astaire de los años treinta. El elevador era de capacidad media, completamente entelado en un terciopelo que había perdido su prestancia y, en algunos puntos, también su adherencia a la madera; completaba su perdida elegancia un amplio espejo con el plateado desgastado en grandes zonas, todo ello

envuelto en una escasa iluminación que ya empezaba a serme habitual en Buenos Aires.

Como el conserje había prometido, al abrirse la cancela dejó ver, al otro lado del pasillo, una doble puerta que comunicaba con la sala de juntas. No me molesté en llamar, consciente de mi autoridad al haber sido requerido en aquella reunión.

Una larga mesa de reuniones ocupaba gran parte de la sala. Al fondo, en el sitio preferente que correspondía al presidente, el barón encabezaba el encuentro con cuatro personas sentadas a su izquierda, dejando el lado derecho vacío a la espera de mi llegada. Como siempre, vestía un traje de raya diplomática a medida con un pañuelo en el bolsillo superior de colores semejantes a los de la bandera española, corbata a juego de nudo Windsor impecable y un brillo de satisfacción en la mirada. Los restantes asistentes debían de formar parte de la *dirección* de la asociación. Tres de ellos vestían traje, muy gastados en apariencia, y el cuarto vestía camisa de manga corta a pesar de que no hacía calor en la sala. Por mi parte, había llevado en mi holgada maleta un traje para las reuniones que mantuve en Brasil y las que esperaba tener en Argentina, si bien empezaba a pedir un planchado para recuperar su esplendor.

La sala no desmerecía al ascensor que había conocido minutos antes. La gran mesa y las sillas que la rodeaban parecían sacadas de otra época, las paredes debieron de perder su esplendor hacía décadas y la falta de una buena iluminación jugaba a favor de disimular la decadencia de aquella pasada opulencia.

La debida presentación de mi empresa y de los productos que poníamos a disposición del ACA fue seguida por el desvío de la conversación, por parte del representante de la institución, hacia el único punto de su interés.

—Tenemos mucho interés en comenzar rápidamente con un servicio de recuperación de autos robados —intervino el barón para intentar influir sobre los responsables de la entidad.

—Se podrían apurar los trámites con una pequeña manguita —añadió el representante del ACA.

Al salir a la calle, mientras esperábamos a Gerardo, que había tenido que detener el vehículo a poca distancia, le pregunté al barón:

—Maximilian, ¿qué es eso de una pequeña manguita? Me suena a mordida.

—No, se trata de una ayuda para que todo discurra más rápido…

—¿Y de cuánto es la ayuda?

—Piden poco, con unos cinco mil dólares sería suficiente.

—¿Suficiente para quién? ¿Para alguien en concreto?

—No necesariamente. Son los gastos internos que ellos manejan. No es mucho.

—Pues ya sabes, Maximilian, eso es cosa tuya.

—Francisco, estamos todos en este negocio. Habla con tu oficina para que envíen la plata.

—Maximilian, nosotros somos los que fabricamos los equipos que te vendemos a ti. Tú eres el comercializador. Si hay que aportar alguna ayuda, es cosa tuya.

No acabó ahí la discusión. Siempre me había negado a pagar por adelantado para conseguir contratos que, por lo general, acababan en nada. Como mucho, estaba dispuesto a aceptar comisionistas cuyos honorarios se cargarían a la partida comercial de la empresa, tal como habíamos hecho con Alberto Quiñones a través de su firma, lo que nos permitía externalizar las tareas comerciales y acotar su coste.

—Maximilian, si quieres que NyLo aporte los cinco mil dólares, habla con Bernat. Él es el socio mayoritario; ni José Manuel ni yo podemos decidir nada al respecto.

Al día siguiente, el barón ya tenía ese dinero en su cuenta de Argentina. No me cabía la menor duda de que parte de esos fondos serviría para cubrir su estancia en Buenos Aires, junto con las siete líneas

que Telefónica Argentina le había entregado y que él se guardó en reserva.

—Con tres líneas tenéis suficiente vosotros: una para la central, otra para el vehículo y la tercera para el equipo con el que experimentáis.

La siguiente discusión madrugó al día siguiente. Durante el desayuno en el hotel, le comenté al barón que ya no podíamos avanzar más y que nos volvíamos a España.

—No te preocupes, volveremos cuando haya que instalar la central con la cartografía. Te aconsejo que busques un local representativo para la sala, donde puedan trabajar al menos a dos operadores de telefonía para atender las llamadas de los clientes. El sitio que ocupamos en Avellaneda no da buena imagen ni reúne condiciones para tener a varias personas encerradas allí durante toda la jornada. Estos días, a pesar de estar los dos solos, nos asfixiábamos con una ventana tan pequeña y casi sin ventilación. No quiero ni imaginar lo que se puede sufrir en ese espacio durante el verano.

El barón descargó toda su furia contra mí, empeñado en imponernos que no nos podíamos ir. De nada sirvió que le indicara que no trabajábamos en exclusiva para él y que ni siquiera teníamos un pedido que respaldara todo el trabajo y la inversión que estábamos haciendo.

No tardé mucho en recibir la llamada de Bernat, que me pedía que tranquilizara al barón y le hiciera caso en todo.

—Bernat, estamos perdiendo el tiempo aquí. No tenemos nada que hacer; es mejor irnos y volver cuando tengamos todo en condiciones para completar la instalación del centro, o cuando haya alguna reunión que aconseje nuestra presencia.

Al final, la solución fue salomónica: Pablo se quedaba para aliviar su falta de trabajo con frecuentes paseos y lecturas y yo prometía volver para asistir a cuantas reuniones tuviera planeadas el barón con gente de interés.

—Vas a tener que volver al día siguiente de marcharte —me amenazó el barón.

—No importa, volveré al día siguiente. Ya conozco el camino.

Gerardo me llevó al aeropuerto de Ezeiza. Cuando me despedí de él, creí prudente pagarle por los servicios prestados hasta ese día y darle un adelanto por los traslados que haría con Pablo. Acompañé el pago con una suculenta propina, que Gerardo no dudó en tomar y ocultar en su chaqueta antes de que me arrepintiera.

La llamada reclamando mi presencia no llegó tan pronto como preveía el barón. Pude permanecer en mi puesto más de una semana antes de que me convocara a una reunión con CarGis, la empresa encargada de entregarnos la cartografía de Buenos Aires y de las carreteras de Argentina.

—Maximilian, ¿CarGis tiene la cartografía preparada?

—La tienen lista, a la espera de que vayamos a recogerla.

—¿En qué formato?

—En el que tú quieras.

—Diles que la queremos en el formato de ArcGis y que la tengan lista para el día de la reunión, así podremos recibirla en mano.

Temía alguna encerrona del barón para impedir mi regreso a España:

—Iré a la reunión, instalamos la cartografía y vuelvo hasta la próxima ocasión. ¿Tienes ya previsto dónde estará el centro de control?

—Sí, Francisco. Esa era la sorpresa que te guardaba. Cuando vengas te llevaré al nuevo centro. Hemos preparado cuatro puestos de trabajo.

—¿Hay ordenadores y líneas telefónicas?

—Hay de todo, ya verás lo bien instalado que está.

Para este nuevo viaje no tenía previsto cargar con equipos de GPS. Aunque el barón insistía en que lleváramos algunos para tenerlos listos a la espera de su instalación en los vehículos de sus clientes, le convencimos de que era preferible importarlos legalmente para que su empresa pudiera comercializarlos sin problemas.

Volvió a repetirse la escena de mi primer viaje. Llevaba la misma maleta, vacía de equipos y herramientas, pero con más espacio para trajes, con la expectativa de ir mejor vestido a las reuniones.

Al doblar el pasillo de entrada volví a encontrarme con misma agente de aduanas, que me miraba de idéntica forma que la vez anterior. Estaba claro que disponía de un monitor que le permitía ver a los pasajeros que descendíamos del avión y los equipajes que pasaban por un primer filtro antes de su entrega. La agente me siguió con la mirada hasta que llegué a su altura y volvió a señalarme el aparato de rayos X para que pasara la maleta por él.

—Ponga la valija en la cinta —esa frase ya la conocía.

Solamente contenía mi ordenador portátil.

—Abrí la valija.

Fue palpando el interior hasta centrarse en el ordenador.

—¿Tenés la factura de la computadora?

—No, es el ordenador de trabajo, solo tiene material personal, nada de valor comercial.

—Si no tenés la factura, tendrá que abonar la tasa de aduana, cuya devolución podrá exigir a la salida del país.

—¿Cuál es la tasa?

No quise discutir más. Intuía que la agente estaba decepcionada por no poder sacarme dinero de otra forma y aprovechaba la oportunidad que le permitía el ordenador.

—Ochenta dólares, o su equivalente en pesos.

Al realizar el pago en la oficina situada detrás de la pequeña puerta de madera, a la cual se le caía la pintura, se me ocurrió preguntar a la agente:

—¿Cómo es que en mi viaje anterior no tuve que abonar ninguna tasa por el ordenador?

—¿Cómo decís? Vos traerías la factura del aparato, porque el agente no se puede olvidar de cobrarla.

Preferí callar y no ahondar más en un tema que podría obligarme a pagar un recargo mayor o una multa.

—Después de dejar a Pablo en Avellaneda, Gerardo nos llevará al centro de control del servicio y después a CarGis —el barón trazó el plan del día, ante el entrecejo fruncido de Pablo, que preveía una jornada más de aburrimiento confinado en aquel cuarto que se asemejaba a una mazmorra.

En esta ocasión, el centro de control tenía otro aspecto. Estaba localizado en una calle transitada del norte de la ciudad, en un edificio de dos plantas que albergaba una frutería en la parte baja. Una puerta daba paso a una escalera que ascendía al piso superior, donde una sala de unos treinta metros cuadrados estaba amueblada con cuatro puestos de trabajo a estrenar. Cada uno consistía en un pequeño cubículo de un metro de anchura con un teléfono. Solo uno de los puestos disponía de ordenar, también a estrenar, aunque no parecía lo suficientemente potente para soportar nuestra aplicación con la cartografía.

—No está mal, Maximilian. Este sí que es un centro de control representativo. Podemos traer el ordenador de Avellaneda y continuar con el trabajo desde aquí.

—Tendréis que esperar un poco a que resuelva el alquiler del local para dar el servicio a nuestros clientes.

«Será a tus clientes, pensé, para NyLo el único cliente eres tú, eso espero, porque todavía no he visto el contrato».

Me quedé con la impresión de que ese local estaba previsto para un *call center*. El barón debía de estar negociando para que los mismos empleados de ese servicio atendieran la localización de vehículos, algo que se me antojaba bastante difícil. Seguiríamos condenados al insalubre cuarto de Avellaneda y, además, tendría que maniobrar para evitar que Pablo dependiera del barón. Ya era hora de que Federico tomara el control de todo el sistema y pudiéramos regresar a nuestra querida España.

La siguiente parada prevista era en la oficina de CarGis, al oeste de la ciudad. A la llamada desde el portero automático le seguió la apertura inmediata de la puerta, lo que nos permitió subir en el ascensor sin necesidad de identificar quiénes éramos. ¿Nos estaban esperando? ¿Éramos los únicos visitantes previstos? La escena se repitió al llegar al piso donde una placa señalaba la puerta de la oficina. Al tocar el timbre, nos abrió una figura colosal. El barón era alto y fuerte como consecuencia del deporte que practicaba, pero el hombre que abrió no desentonaba en absoluto a su lado. Se saludaron en alemán y continuaron hablando en ese idioma; olvidando, de manera deliberada o no, que yo no entendía nada.

Entramos en un despacho donde una tercera persona, de igual envergadura física, se sumó a la conversación en alemán. Este tercer personaje tenía la peculiaridad de ser completamente calvo, de mayor edad, y lucir detrás de su butaca un aparador con símbolos nazis. No aprecié ningún retrato de Hitler, aunque sí algunos guiones en miniatura de regimientos que di por sentado que correspondían al ejército alemán.

Empezaba a pensar que se habían olvidado de mí cuando el barón comenzó a presentarme en español; a partir de ese momento, la conversación continuó en ese idioma.

Una hora más tarde salíamos de CarGis con un disco que contenía la cartografía necesaria. Supuse que era un regalo de los amigos alemanes del barón, como siempre sin coste alguno.

—Parece que tienes una excelente amistad con esas personas, ¿no es así Maximilian?

—Nos conocemos desde hace muchos años. La familia de Klaus y la mía mantienen relación desde hace más de un siglo.

—Es bueno tener sólidos amigos.

—Y que lo digas.

A la mañana siguiente, el barón retomó los desayunos en nuestro hotel. Pablo me había dicho que, desde mi regreso a España, no había aparecido por allí a esa hora. Quizá utilizó parte de los cinco mil dólares que le habíamos enviado para sus desayunos en el lugar donde se hospedaba. Todavía no había podido sonsacarle dónde vivía en Buenos Aires; solo me mencionaba un barrio, a sabiendas de que eso no me daba ninguna pista sobre su verdadero alojamiento.

—Buenos bifes de chorizo me costaron los anteriores ingenieros para acabar volviendo a España sin concluir su trabajo —recordaba el barón, en tanto era él quien comía las medialunas con dulce de leche a nuestra cuenta.

Contento con las buenas perspectivas de su negocio, el barón no puso inconveniente en que adiestráramos bien a Federico en el manejo del centro de control y en la instalación de nuevas versiones, ya que conocía sobradamente el montaje en los vehículos. Federico había equipado los tres primeros coches de la flota de clientes con los dispositivos que había traído en mi primer viaje, aquellos que tanto apuro me costaron en la aduana. Por su parte, Pablo logró instalar sin dificultades la cartografía de CarGis, lo que nos permitió realizar una comprobación con el R12 mientras circulaba por la ciudad. A su vez, pudimos llamar a los otros tres vehículos equipados y comprobar que dos de ellos se encontraban en el domicilio previsto. El tercero no contestó, y Federico quedó con la tarea pendiente de hacerle un seguimiento para detectar si existía algún problema de configuración o de instalación.

—Estoy seguro de que anda bien. Yo mismo lo chequeé después de instalarlo —se justificaba Federico.

—No importa. Compruébalo y, si tienes alguna duda, me llamas a Madrid —le ofrecí como solución.

—Che, ¿quién paga el llamado?

—Dile a Maximilian que llame él o que te deje su teléfono. Él es el presidente de la compañía y socio vuestro.

De vuelta al aeropuerto de Ezeiza nos despedimos del remisero Gerardo con la expectativa de no volver a necesitarlo más. En vez liquidé con él los servicios que había realizado para Pablo durante mi estancia en Madrid, junto con los pocos trayectos que hizo conmigo. En esta ocasión la propina fue proporcional y no tan generosa como la otra vez; noté que Gerardo la recibió con cierta decepción, aunque se despidió de forma cordial, con el deseo de tenernos como cliente próximamente.

Solo quedaba recuperar los ochenta dólares que había pagado como tasas por ingresar al país con mi ordenador. Como en la ocasión anterior, el recibo levantaba sospechas. Cuando acudí a la oficina de aduanas en el patio de mostradores, me indicaron que ese resguardo no tenía validez y que era imposible que me hubieran cobrado tasas por entrar con un ordenador de mi propiedad. Me quedé con la impresión de que, de nuevo, había sido engañado por la funcionaria, quien empezaba a convertirse en mi agente favorita.

—Francisco, tengo apalabrada una reunión en congresistas de la Nación para tratar de poner localizadores a todos los vehículos oficiales de Argentina —oí el optimismo del barón a través del auricular del teléfono—. Tienes que venir enseguida. Hay cientos de miles de autos oficiales que culminarán nuestra empresa.

Empezaba a sonarme la música de este negocio, porque la letra era sobradamente conocida: siempre había cientos de miles de vehículos listos a la espera de hacernos ricos.

—¿Cuándo es la reunión?

—Pasado mañana. Tienes que tomar un avión hoy mismo, sin ninguna demora.

—No es posible. Aunque consiga un billete para el próximo vuelo, no voy a llegar a tiempo. Retrasa la reunión una semana o vete tú solo.

—Francisco, me pones problemas… —casi gritaba, disgustado por no salirse con la suya.

—Maximilian, utiliza tu persuasión para aplazarla. Te prometo que me pongo en marcha para estar allí lo antes posible.

—Lo intentaré, pero cuando vengas tráete cincuenta mil dólares para llevar a la reunión.

—¡¿Qué?! ¡¿Cincuenta mil dólares?! ¿Para qué los quieres? NyLo no tiene tanto disponible como para conseguir esa cantidad de la noche a la mañana.

—Habla con Bernat, él podrá conseguir la plata.

—Es mejor que lo hables tú con él. Si se trata de gastos comerciales, ya sabes que no quiero saber nada.

El Congreso de la Nación Argentina está formado por dos cámaras: la de Diputados y la de Senadores, y tiene su sede en el Palacio del Congreso, un imponente edificio de estilo ecléctico grecorromano situado en la avenida Entre Ríos. Su configuración es similar a la de las Cortes Generales españolas. El barón había maniobrado con algunos diputados para obtener el apoyo necesario con el fin de que el parlamento aprobara una ley; esta medida obligaría a mantener localizados todos los vehículos oficiales para evitar que desaparecieran, previsiblemente sustraídos por los propios usuarios o sus choferes. El barón había pactado con esos legisladores acudir a la cita con el dinero necesario para cubrir gastos burocráticos, lo cual permitiría iniciar la tramitación de la norma.

—José Manuel, esto empieza a tener tintes oscuros si Maximilian pretende que NyLo cubra todos los gastos de puesta en marcha de su sociedad.

—No sé qué tratos tiene el barón con Bernat. Es posible que sean socios, pero tienen que distinguir su sociedad de NyLo.

—Eso digo yo. Son dos empresas distintas y Maximilian no puede pretender que estemos a su servicio. Entre otros errores, hemos pecado de ingenuos al mandarle los cinco mil dólares que nos pidió con urgencia para los trámites del ACA. Ahora son cincuenta mil, y cuando ascienda a contactos en la Casa Rosada, la cifra podrá llegar a quinientos mil. Ni cincuenta ni quinientos están a nuestro alcance para conseguir un contrato, por muy jugoso que sea —manifesté mi malestar.

—Hablaré con Bernat para que clarifique la situación. Mientras tanto, tú te quedas en Madrid.

—Había pedido un billete urgente…

—Anúlalo.

Esa misma tarde recibí una llamada telefónica del padre Abelardo.

—Francisco, no nos conocemos. Soy el padre Abelardo, amigo del barón von Hesse-Wornsolms. ¿Qué tal estás? —cuando oigo una voz melosa de falsa amistad, me pongo en guardia a la espera de ver por dónde vendrá el atraco.

—Sí, Abelardo, no nos conocemos. Maximilian me ha hablado de ti. Dime, ¿sabes que me reclama en Buenos Aires?

—A eso voy. Tengo un encargo para que lo lleves en tu próximo viaje. ¿Cuándo nos podemos ver para dártelo?

—Cuando quieras. Ven a la oficina a cualquier hora.

—Prefiero que nos veamos en otro lado. ¿Puedo ir a tu casa a llevártelo?

No me apetecía mezclar el trabajo con lo personal, ni tampoco que visitara mi hogar.

—Mejor quedamos en otro sitio. ¿Conoces el restaurante José Luis, el que está en el polígono industrial de Alcobendas?

—Sí, lo conozco.

—Si quieres, te espero dentro de media hora en la barra que hay a la entrada.

—De acuerdo Francisco.

El padre Abelardo era tal y como me lo imaginaba después de la descripción que me hizo José Manuel el día que lo conoció en la casa del barón. Llegó puntual al restaurante con un aspecto que nadie habría asociado con el de un religioso, ni tampoco con el de un empresario de los muchos que frecuentaban aquel local a lo largo del día. Me hizo partícipe de la voluntad del barón de que le llevara el dinero que había recogido de forma ajena a nuestra sociedad —«pero legal ¡eh!»—, acentuó para dejarme tranquilo. Portaba un grueso sobre con la cantidad exigida y manifestaba su deseo de entregármelo para su traslado. Durante la conversación, me dio a entender que no tendría ningún problema para salir por el aeropuerto de Barajas con el paquete. Aquello me puso sobre aviso: era posible que la policía de aduanas estuviera al tanto de que era portador consentido de capitales y, por consiguiente, mi nombre terminaría en una lista autorizada. No me gustaba. No me gustaba nada.

—No puedo llevar el encargo, Abelardo. Es un sobre muy voluminoso para pasar desapercibido y, cada vez que llego al aeropuerto de Buenos Aires, hay una agente de aduanas a la espera para sacarme todo el dinero que pueda. Si me lo encuentra, estoy seguro de que se lo quedará ella, y con gran probabilidad acabaré en prisión en un país que ya empieza a desagradarme por la conducta de algunas de sus gentes.

—Si no puedes llevarlo tú, lo puede llevar ese empleado vuestro que te acompaña.

—Pablo ya me ha dejado claro que ese no es su cometido. Por lo demás, en esta ocasión no me va a acompañar. Busca otro medio para hacer llegar el dinero. No cuentes conmigo.

El dinero llegó a Argentina, posiblemente antes de que yo viajara. Unos días más tarde volví a ser requerido para asistir a la reunión con los diputados en una fecha concreta.

Esta vez llegué al aeropuerto de Ezeiza con una maleta pequeña, sin ningún aparato electrónico. Había decidido no llevar ni siquiera mi ordenador portátil. Al doblar el pasillo divisé a lo lejos a la agente de aduanas aguardando; eso confirmaba la existencia de un monitor para vigilar a los pasajeros que descendían del avión, gracias al cual me había reconocido. Cuando llegué a su altura, y antes de que me desviara hacia la máquina de rayos X, me dirigí a ella con una sonrisa que reflejaba mi alegría por encontrarme con una vieja amiga.

—No llevo nada que declarar —le manifesté con la intención de que me franqueara el paso sin perder más tiempo.

—No importa, dejá la valija acá.

Comprobó que solamente llevaba ropa. En esta ocasión no quise traer ni la máquina de afeitar para evitar tentaciones similares a la del ordenador en mi llegada anterior.

—¿Tenés celular?

—Sí, pero no es mío. Está alquilado en España. Aquí tiene el contrato con Telefónica.

—Podés salir.

Estuve a punto de despedirme con un «hasta otra», pero preferí sonreír por dentro y no avivar un fuego que podía resultar peligrosos.

—Francisco, baja, te estoy esperando para desayunar.

No me había dado tiempo ni para asearme cuando recibí la llamada del barón que me esperaba en el comedor del hotel.

—Tengo una muy buena noticia —me adelantó nada más llegar a su mesa, dejando de lado los saludos habituales.

—¿De qué se trata?

—Mira esta resolución presidencial —dijo, al mostrarme un escrito debidamente sellado y firmado en papel oficial del Congreso de la Nación.

El presidente de la Cámara de Diputados dictaba una orden según la cual todos los vehículos oficiales de la Nación Argentina debían llevar un localizador GPS con transmisión de datos hacia la central de la empresa del barón, incluidos bomberos, policías y ambulancias públicas. Sospeché que le habían hecho llegar el dinero al barón y que este no perdió tiempo en hacerlo llegar a la cámara para precipitar la redacción del documento, o tal vez ya lo tenía preparado a la espera de cambiarlo por la aportación.

—¿Es esto lo que esperabas conseguir en la reunión con los diputados? —le pedí aclaraciones al barón.

—Sí, se trata de eso. Pude reunirme ayer con ellos y ya no hace falta que asistas.

—Maximilian, podías haberme avisado para ahorrarme un viaje inútil —le manifesté mi malestar con un tono serio en la voz y en la mirada.

—No importa. Así tenemos oportunidad de ir hoy a celebrarlo comiendo unos bifes de chorizo.

Estaba molesto, más bien cabreado. Desde la misma mesa del desayuno, y en presencia del barón, llamé a Madrid para que me reservaran un billete en el primer avión que saliera de regreso. No quería los bifes, que seguro acabarían siendo a mi costa, ni paseos turísticos por la ciudad.

Me despedí del barón y pedí un taxi hacia el aeropuerto. Preferí esperar allí a que me consiguieran el billete para volver a España. Aquel tercer viaje había sido muy rápido y poco aprovechado.

# 31

*Sólo hay una persona que puede decidir lo que voy a hacer,*
*y soy yo mismo*

(Ciudadano Kane, Orson Welles)

Teníamos mucho trabajo de ingeniería y Bernat no me permitía contratar más personal de desarrollo. Todos nuestros empleados estaban ocupados en las adaptaciones solicitadas por las empresas que esperábamos lanzaran sus pedidos masivos alguna vez.

La primera decepción vino de la mano de Redondo GC. Habíamos adaptado nuestros equipos para dotarlos de las prestaciones necesarias para ser atendidos por su centro de control. Mi primera sospecha de que retrasaban la aceptación de los dispositivos —y con ello la activación del primer pedido significativo— surgió cuando empezaron a señalar discrepancias mínimas en las funcionalidades. Después, esas diferencias se convirtieron en fallos imposibles de demostrar y, finalmente, emitieron informes de errores graves cuando, esporádicamente, el desfase en la posición superaba los veinte metros, un margen de error habitual en aquellos momentos debido a que el sistema GPS aún no estaba totalmente operativo. Esas excusas se debían al retraso del Ministerio en aprobar las subvenciones que Redondo esperaba para lanzar el proyecto y empezar a cosechar beneficios. Tras múltiples reuniones, ajustes de ingeniería y demostraciones del buen funcionamiento, Redondo demandó a NyLo por incumplimiento de contrato, buscando obtener a nuestra costa el provecho económico que la Administración le negaba. El currículum de Ramón Navarclés y sus influencias con los magistrados resultaron en una condena para NyLo,

que la obligaba a pagar una cantidad que cubriera el lucro cesante de Redondo. Nuestros agresivos abogados apelaron y llevaron el caso hasta las últimas instancias; la lentitud de la justicia debía jugar a nuestro favor.

Tampoco marchaban bien las cosas con Technium. Habíamos destinado a este proyecto a una de las mentes más brillantes de la empresa, Juan. Bernat tenía buenas sensaciones con ellos; de hecho, había asistido en París a varias reuniones y regresó convencido del éxito comercial. Por este motivo, desplazamos a Juan a la capital francesa para trabajar estrechamente con los técnicos de Technium y alcanzar así un producto conjunto que agilizara el lanzamiento al mercado. En pocas semanas, Juan rediseñó por completo el software de nuestro equipo para adaptarlo a las funciones requeridas, con la ventaja añadida de incorporar una aplicación precursora de la inteligencia artificial que permitía a los dispositivos reconfigurarse a criterio del cliente final sin necesidad de intervención por nuestra parte. Juan no solo perfeccionó la tecnología durante su estancia en Paris, sino que aprendió a hablar francés con gran soltura partiendo del conocimiento básico de *oui* y *non*. Todos nos sentíamos satisfechos con la marcha de este proyecto. Bernat mostraba tal ilusión que incluso intervino para que NyLo adquiriera participaciones de Technium, buscando influir en la siguiente etapa operativa, que implicaba la puesta en marcha del servicio. Pocos meses más tarde, el ánimo se desinfló al conocerse los escasos, casi nulos, resultados de acogida en el mercado. Se vendieron algunas unidades, pocas y a precios que rozaban las pérdidas. Empezaba a vislumbrarse un fracaso que nadie esperaba.

Tampoco prosperó el proyecto de control de flotas en Inglaterra. En esta ocasión no había sido necesario realizar ninguna adaptación en nuestra tecnología y se optó por suministrar equipos a cambio de acciones de la compañía británica. No fueron muchas las unidades entregadas ni tampoco elevado el capital adquirido; con todo, en un futuro próximo llegaría a ser importante contar con dicha participación.

La estrategia de la empresa matriz de Ericsson en EE. UU. desaconsejó la entrada en un nuevo negocio relacionado con el GPS. Seguramente tenían la visión de que sus teléfonos y módems iban a acabar llevando un localizador incorporado; por lo tanto, no les interesaba forzar ninguna alianza con empresas externas. De la noche a la mañana desapareció la relación comercial que se venía sosteniendo, si bien perduró el uso de sus módem para el producto con destino a Argentina y otros potenciales países americanos.

Con el barón en Argentina no avanzábamos comercialmente. No había pedidos, carecíamos de un acuerdo de precios y se omitían por completo los costes de los aranceles. Todo hacía pensar que el barón contaba con recibir nuestros equipos sin coste alguno en el país, así podría comercializar un servicio de localización cortesía de otra empresa, que podía ser el taller de Avellaneda o el *call center* de alguien desconocido.

Había perdido la esperanza en este proyecto. Cada vez que exponía mi preocupación a José Manuel, recibía una réplica de similar ignorancia, y al comentárselo a Bernat, su postura consistía en esperar a ver por dónde salía el barón. Aunque tuviéramos la resolución presidencial que parecía dar luz verde para iniciar las instalaciones, presentía que se trataba de papel mojado: un documento creado a espaldas del Congreso cuya única utilidad había sido repartirse el dinero enviado desde España, seguramente entre el barón y algunas otras personas con disposición para crear una falsificación.

Había visto venir el final de esos espectaculares contratos que solo habían servido para aumentar falsamente la valoración de NyLo, una situación que aprovecharon nuestros anteriores socios para venderle a Bernat su participación por un precio irreal que bien se podía tildar de estafa. Así lo debió de calificar Bernat cuando tuvo conocimiento del agujero en las cuentas de la empresa, provocado por el adelanto de facturación de unos pedidos que todavía no se habían realizado.

Bernat quería llevar a juicio a todos los que le habían vendido las acciones de NyLo a precios desorbitados; aun así, sus agresivos abogados lo disuadieron con el argumento de que el precio de venta era libre y él lo había aceptado voluntariamente, por lo que no existía delito en la transacción. A pesar de ello, encontraron una vía en la manipulación de la escritura pública con el fin de incrementar el valor de las acciones. Por ese motivo, se podía acusar a todo el Consejo de Administración de falsedad en documento público al haber aprobado unas cuentas que no se ajustaban a la realidad. Eso implicaba que Bernat también nos acusaba a José Manuel y a mí, porque formábamos parte del Consejo y nuestras firmas respaldaban la aprobación de dichas cuentas.

—No os preocupéis, porque contra vosotros no tengo nada —nos decía Bernat al notificarnos que había interpuesto una querella criminal contra el anterior Consejo—. Vosotros no me habéis vendido ninguna participación y sé que erais ajenos a las manipulaciones que se realizaban. Nuestros abogados os defenderán y, si terminái s siendo condenados, yo no os voy a reclamar nada.

Era una situación un poco kafkiana: los mismos abogados que nos acusaban de mala administración iban a ser quienes nos defendieran y demostraran nuestra buena gestión. Si se dictaba una sentencia a favor de Bernat, era posible que no nos afectara en lo económico porque él no nos iba a reclamar nada; por el contrario, si la sentencia era penal, ¿cómo nos iba a exonerar Bernat de esa pena?

Me veía con un pie en la cárcel, en compañía de políticos que habían sido señalados como corruptos. Según la demanda, yo también lo era, aunque no me había beneficiado de un solo euro —la moneda de aquel momento—. El agujero económico que finalmente se reflejaba en las cuentas actualizadas de la empresa lo cubrían Bernat y sus sociedades mediante la adquisición de los activos de NyLo. Habíamos llegado a una situación en la que NyLo carecía de activos: patentes, mobiliario, almacén, ordenadores…; todo se había transferido a las empresas de Bernat para compensar los préstamos que él aportaba con el fin de subsanar el descubierto y permitirnos seguir trabajando. Así evitaba la

declaración de concurso de acreedores, una medida que nos habría condenado al cierre inmediato de la empresa.

—José Manuel, yo abandono el barco —le dije, con gran dolor por la decisión, al único y mejor socio que había tenido—. Esto se hunde y no quiero que me pille debajo cuando colapse. Han sido muchos años de dejar el control de la empresa en manos de personas que buscaban su propio interés, en lugar de mirar por el beneficio de quienes trabajábamos por el crecimiento mutuo. Te advertí en varias ocasiones del peligro que suponían. Esta vez ya no es una suposición, sino una realidad. Esto llega a su fin y no quiero esperar al desenlace.

—No seas pesimista. Seguro que Bernat no está dispuesto a perder toda la inversión realizada en NyLo y en las empresas participadas.

—Estoy seguro de que Bernat no perderá ni un duro. Él y sus agresivos abogados conseguirán salvar lo que puedan para aminorar las pérdidas. Por el contrario, ambos carecemos de protección, nos vamos a quedar sin nada y, para colmo, con una resolución judicial por falsedad en documento público. Tú sabrás lo que haces. Yo me voy; espero haber perdido solamente esta década larga de trabajo y no encontrarme con más problemas en el futuro.

Me vino a la mente la pintura de la cueva de La Pedriza, donde me había refugiado para pasar la noche el día en que estuve perdido. La recolectora de miel parecía decirme que debía volver a Nueva Rumasa —donde la abeja era su logotipo— para intentar que ellos solucionaran mi situación mediante la compra de mis acciones de NyLo. Esa salida ya la habíamos explorado sin ningún resultado. Tenía que abrirme paso en la vida por mis propios medios y olvidar todo el camino que dejaba atrás.

# QUINTA PARTE

*Cuando huye la suerte, ¿Sabes qué hay que hacer?*
*Sigue nadando, sigue nadando*

(Buscando a Nemo, Andrew Stanton, Lee Unkrich)

# 32

*Prefiero ser un optimista loco antes que un pesimista sensato*

(El genio del amor, Fred Schepisi)

Creía que mi marcha de NyLo sería más sencilla y que no me afectaría tanto. Había tenido tiempo para preparar la despedida con la intención de que no me hiciera mella, pero es imposible prever el impacto de un acontecimiento semejante en los sentimientos.

Esperaba el golpe, pero no imaginé que fuera similar a la pérdida de un ser querido. Había contribuido a la creación de la empresa, la había esbozado y desarrollado según mi propio criterio. Seguí su crecimiento en medio de las vicisitudes de los constantes cambios de socios, hasta que logramos convertirla en una de las firmas punteras del sector. A pesar de ello, los acontecimientos la arrastraban al abismo y había decidido escapar para no caer con ella.

Siempre he tenido interés por el estudio del antiguo Egipto, sobre todo a raíz de mi primer viaje a principios de la década de los noventa del siglo pasado, cuando pude darme cuenta de la carencia de conocimientos sobre esa civilización, a pesar de los muchos años empleados en documentarme. En aquel entonces, la falta de estudios de grado en el país me llevaba a formarme por medio de cursos, conferencias y lecturas encaminadas a ampliar mi saber. Al final de la década, aquellas enseñanzas, complementadas con viajes de estudios en compañía de profesores y egiptólogos, me habían proporcionado una formación suficiente para que algunas personas cercanas a mi último socio dudaran de mi capacidad profesional, al cuestionar con malicia: «¿Qué hacía un egiptólogo al frente de una empresa técnica?» Ese

comentario, sumado al alejamiento de la gestión por no contar con un Consejo en el que participar y poder expresar mi opinión sobre el rumbo que debíamos tomar, fue el detonante que influyó en mi marcha y en el abandono de una entidad que había llenado mi vida durante más de una década.

No habían pasado más de tres días desde la salida de NyLo cuando me dirigí al Nilo para suavizar la desazón. En uno de mis viajes anteriores, había conocido a Ahmed, un guía con un nivel de conocimientos sobre la historia de su país y los descubrimientos arqueológicos que lo distinguía de los guías habituales, que suelen inventan la historia más emocionante para su auditorio con el único fin de conseguir la mejor *baksheesh* —propina—. Contacté con él para que me organizara una ruta por los oasis del desierto, un territorio todavía desconocido para mí; planeé una duración indeterminada debido a mi interés en profundizar en cada uno de aquellos parajes. Ahmed se encargaría de contratar un vehículo 4x4 con conductor y de tramitar las autorizaciones para los trayectos; por mi parte, asumiría los pases para las visitas a los monumentos. A diferencia de los viajes en grupo, donde se conduce a los visitantes en manada —como me gustaba llamarlo—, preferí esta modalidad individual, donde Claudia, mi compañera, y yo marcaríamos los tiempos con total tranquilidad y comodidad.

Ahmed nos esperaba a la salida del aeropuerto de El Cairo junto a un Toyota 4x4 limpio, bastante nuevo y de color blanco, como corresponde a un vehículo destinado a no acumular calor en su interior. Nos presentó al conductor, Ibrahim —equivalente al nombre hebreo Abraham—, que más tarde nos desvelaría como el marido de su hermana y, por consiguiente, su cuñado. Nos llevó al hotel Ramsés Hilton, una elección personal por su proximidad al Museo Egipcio de la plaza Tahrir, primera etapa del viaje para el día siguiente.

Al llegar al hotel nos despedimos con el acuerdo de que pasaran a recogernos al cabo de dos días; mi intención era pasar la jornada

siguiente por entero en el museo, donde tenía seleccionadas algunas piezas con especial interés en estudiarlas, consciente de que ese lugar es un enorme almacén de restos en el que resulta difícil encontrar lo que se busca.

Es agradable circular por las calles de El Cairo cuando dispones de un vehículo particular con conductor local y un guía que no cesa de comentar todo lo que sale a nuestro paso. Los recuerdos de los viajes en la década de los noventa del siglo anterior me devolvían una ciudad ruidosa, donde todos los conductores hacían sonar el claxon día y noche. El tráfico era caótico, con escasos pasos de peatones que obligaban a cruzar entre la densa circulación a riesgo de jugarse la vida. Tiempo atrás había vivido una situación parecida en Hanói, Vietnam, donde el flujo de motocicletas por las avenidas principales era continuo; allí era necesario cruzar la calle sin mirar al tráfico y sin temor a un atropello, porque la masa de vehículos regulaba su marcha para evadir al viandante sin frenar ni alterar su trayectoria, de la misma manera que un banco de peces o una bandada de pájaros evoluciona de forma síncrona y unánime, sin llegar a rozar jamás al intruso que se adentra en el grupo. En El Cairo, la circulación se regulaba bajo esa misma lógica. Para cruzar una calle había que armarse de valor, olvidar el peligro, no mirar a los vehículos que avanzan amenazantes y caminar de frente entre bocinazos, con la sola esperanza de llegar vivo al otro lado. Con la llegada del siglo XXI algo había cambiado en la ciudad: el silencio en las calles ayudaba a conciliar el sueño por la noche y evitaba la tensión de vivir en alerta permanente.

Ibrahim era una persona tranquila, prudente y relajada. Vestía a la europea cuando estaba en El Cairo para cambiar a la *galabeya* en cuanto iniciamos el trayecto por el interior del país. Tal era su placidez que creo que en todo el viaje no le oí utilizar el claxon, incluso en situaciones que lo justificaban. Durante unos días él, junto con el guía Ahmed, nos llevaron por todos los sitios que les pedíamos alrededor de El Cairo: Guiza, Saqqara, Menfis, Abusir, Dahshur.

Gracias a mis recientes estudios de egiptología y a las relaciones con algunos egiptólogos españoles, había conseguido unas autorizaciones del Ministerio de Antigüedades Egipcias para Claudia y para mí que nos permitían la entrada gratuita a casi todos los monumentos, con la salvedad de unos pocos que requerían un permiso especial. No sé qué estaba escrito en árabe en aquel documento con nuestras fotografías, pero la primera vez que lo utilizamos para librarnos de la larga cola de entrada al museo de la plaza Tahrir, me creció el ego cuando el *gafir* permitió nuestro acceso al tiempo que nos llamaba *dóctors*. Pronto aprendí que era conveniente responder a ese apelativo con un *baksheesh* prudente cuando el guardian nos dejaba entrar en una tumba y extendía, sin ninguna timidez, la mano al tiempo que nos miraba fijamente.

Amaneció un día luminoso. Parecía que el dios Ra se había puesto de nuestra parte para acompañarnos a descubrir los rincones más espectaculares del gran oasis del Fayum. Allí se concentran decenas de yacimientos arqueológicos que merece la pena contemplar con detenimiento, desde templos, pirámides y restos de ciudades hasta estatuas, sin olvidar los sorprendentes paisajes acuáticos entre palmerales, cuya altura parece rozar el cielo con una sombra que sirve para aliviar el sol plomizo que rodea al oasis.

Al día siguiente, proseguimos nuestras visitas acompañados por Ra hasta media tarde, cuando comenzaron a aparecer manchas en el cielo. El sol se ocultaba cuando decidimos regresar a nuestro hotel, el Helnan Auberge Fayoum, en las cercanías del lago Qarun. Hasta ese momento no me había percatado de su verdadero aspecto. Cuando llegamos la noche anterior, se me había presentado como un establecimiento clásico de comienzos del siglo XX, dotado del glamur tardío del colonialismo inglés. Esa tarde, cuando el cielo se volvió plomizo para ocultar la frescura que la luz solar otorga a los paisajes, el hotel lucía oscuro y deprimente; había perdido su refinamiento y denotaba cierto abandono en su conservación. Aquella última cena, en un comedor casi vacío y bajo la escasa iluminación de unas lámparas adosadas a la pared, destilaba una tristeza

tal que me impulsó a llamar a Ahmed para adelantar nuestra partida a la mañana siguiente.

—Me pones en un apuro —respondió a mi llamada con cierta preocupación—. No tenía prevista nuestra partida tan pronto y es preciso avisar a la *shurta* para planificar el viaje.

—¿Qué es la *shurta*?

—La *shurta*, la policía turística. Nos tienen que asignar un escolta y controlar nuestro trayecto…

—Ahmed, haz lo que puedas para salir mañana de El Fayum. Si no se puede, ya organizaremos visitas por el interior del desierto. Por ejemplo, nos queda por ver Karanis, así que preparad el vehículo para que podamos circular por la arena.

A la hora prevista apareció nuestro vehículo con los dos parientes y un militar portando un AK-47 al hombro. No recuerdo si nos lo presentaron o si olvidé su nombre debido a que me resultaba impronunciable; el caso es que durante todo el trayecto lo llamé El-Amán, que significa algo así como «seguridad» y que a mí me resultaba mucho más fácil de recordar con solo pensar en la capital de Jordania.

—Podemos partir hacia los oasis —anunció Ahmed—. Ha habido suerte y tenemos permiso para proseguir con la compañía del escolta.

—Estupendo. Dejamos el hotel y seguimos sin perder más tiempo — fue mi respuesta optimista.

La noche anterior nos habíamos acostado bajo una oscuridad en el cielo que no presagiaba tranquilidad. Esa mañana empezábamos nuestro viaje en medio de una atmósfera carente de transparencia, donde no llegaba a apreciarse el cielo y donde el sol había desaparecido para convertir su luz en una tenue claridad difusa y su calor en un frío desapacible. El ambiente se volvía opaco por momentos, con una densidad que dificultaba la respiración, aunque, al menos, la visibilidad

se mantenía intacta y nos daba la esperanza de tener un día aprovechable.

Desde El Fayum tuvimos que regresar casi hasta las pirámides de Guiza para poder afrontar la carretera de los oasis.

—Hay una vía alternativa, la Regional Ring, que conecta desde aquí con la carretera de los oasis, pero no la usa nadie por el mal estado en que se encuentra. Se tarda menos en regresar a Guiza. Por fortuna, la ruta principal hacia los oasis ha sido asfaltada recientemente. Antes era de arena prensada y los camiones la tenían destrozada; ahora se puede circular a mayor velocidad. Ganamos tiempo si volvemos a El Cairo y… — como era propio de él, Ahmed no paraba de hablar en todo el trayecto.

La carretera recientemente asfaltada, presentaba un aspecto impecable. Su anchura permitía cruzarse con los vehículos que venían en sentido contrario sin necesidad de abandonar la pista, lo que facilitaba mantener una velocidad constante. Pronto empezaron las complicaciones: en algunas zonas, la arena había invadido el asfalto. Las primeras capas pudieron superarse sin dificultad. Más adelante, sin duda debido a que los vientos del día anterior habían desplazado pequeñas dunas sobre el firme, nos vimos obligados a salir de la vía para sortearlas. Apenas soplaba el viento, o al menos no lo percibíamos dentro del habitáculo, aunque la ruta iba tomando un cariz de aventura muy alejado del plácido viaje que augurábamos al salir por la mañana.

—Vamos a parar en el *Rest Stop* que hay más adelante. Es el único lugar disponible antes de llegar a Bahariya. Está a mitad de camino y tenemos que aprovisionarnos de gasolina y de agua, por si acaso la pista empeora después.

—Ahmed, veo que se aproximan camiones de frente. No creo que la carretera esté peor.

—No se puede saber. Ibrahim dice que los conductores de los oasis están acostumbrados a pasar por donde sea con tal de llegar pronto a su destino.

Paramos en el *Rest Stop* cuando la visibilidad ya escaseaba. La media mañana se asemejaba a un atardecer cargado, como si nos encontráramos dentro de una jaula de Faraday justo antes de que empezaran las descargas eléctricas.

—Té para todos. Descansaremos un rato hasta que se despeje el cielo.

Me pareció que Ahmed era muy optimista al creer en una mejora del tiempo. Respecto al té, no quedaba más remedio, era la única bebida disponible en el local.

—Voy al servicio —le anuncié a Claudia.

Llamar «servicio» a aquello significaba otorgarle un prestigio del que carecía. En la parte trasera del *Rest Stop*, una gran sala repleta de cachivaches, mesas rotas y restos de sillones de enea daba paso a una habitación espaciosa con algún viejo lavabo colgado de la pared que llevaba años sin limpiarse. En el centro, un agujero en el suelo aparecía rodeado de excrementos petrificados, todo ello en una superficie empapada por el agua de la manguera que los egipcios utilizan para asearse al concluir el alivio. Ante tanta inmundicia, no tuve reparo en orinar en el lugar que consideré más oportuno para proteger mis zapatos de los restos que cubrían el suelo.

—¿Cómo está el servicio? —me preguntó Claudia nada más salir.

—El de los hombres, fatal; acércate con precaución al de mujeres para ver si lo puedes utilizar.

Claudia no tardó mucho en regresar.

—Imposible. Prefiero salir a la calle y ponerme detrás de algún camión.

—Ten cuidado de que el camionero no esté dentro de la cabina.

Salió Claudia a la calle mientras me quedaba esperando su regreso con un vaso de té en la mano servido en un recipiente que parecía no haber visto el jabón en muchos meses. A los pocos minutos empecé a inquietarme al ver que no regresaba al interior; por ello, decidí salir en su búsqueda.

Al abrir la puerta el paisaje se había transformado por completo. La luz escaseaba y todo alrededor se había tornado gris. El viento arreciaba con un ruido ensordecedor. Podía extender el brazo y no alcanzar a ver mi propia mano; la visibilidad era nula. Experimenté la extraña impresión de flotar en la atmósfera, como si hubiera perdido la percepción de los sentidos. No veía nada, solo percibía el olor a la tierra y un zumbido disforme que el viento enmascaraba sin saber si provenía del interior de mi cabeza. Había llegado el *khamasin*[18].

No había recorrido más de dos metros desde la puerta de salida, ni siquiera había llegado hasta las escaleras que bajaban al aparcamiento donde se encontraba nuestro vehículo, cuando me sentí flotando y perdido sin ninguna referencia que me guiara de vuelta al interior del recinto. La prudencia me obligó a detenerme en ese instante. Si permanecía inmóvil, podría dar unos pasos hacia atrás para tocar la puerta por donde había salido. Resultaba crucial mantener la posición con el fin de no extraviarme en aquella nube de vacío, pero también era urgente localizar a Claudia.

—¡Claudia! ¿me oyes? —repetí varias veces, al tiempo que unía las manos en forma de bocina para proyectar el sonido hacia distintos puntos.

Tuve que llamarla varias veces hasta creer oír su respuesta. La voz provenía de una de las direcciones hacia donde había gritado. ¿Sería esa la dirección correcta o el viento desviaba el sonido para confundirnos todavía más?

—¡Claudia, no te muevas de donde estás! ¡Mantente ahí hasta que pase la tormenta!

Estaba claro que no podríamos abandonar el *Rest Stop* hasta que volviera a haber suficiente visibilidad para conducir por la carretera.

—¡No veo nada! ¡No dejes de hablar para guiarme con tu voz! —era el grito de Claudia.

—¡No lo hagas, el viento puede desviar mi voz desde otra dirección y podrías perderte más! ¡No te muevas de donde estás y ten paciencia, esto tiene que pasar de largo alguna vez!

—¡Sigue hablando, cada vez te oigo más cerca!

—¡No seas temeraria! ¡No te muevas!

—¡Acabo de tocar algo que parece un coche, pero no lo veo! ¡No sé si es el nuestro!

—¡Quédate ahí! ¡Si hay un coche es que estás cerca de la entrada a este chamizo! ¡Ahora te oigo más fuerte! ¡Debes de estar muy cerca! ¡No te muevas de ahí!

Entre la oscuridad de la masa de arena flotando a mi alrededor, emergió un bulto que avanzaba hacia hasta chocar conmigo. Era Claudia que, en contra de mis advertencias, había decidido seguir caminando en medio de la tormenta guiada por el sonido de mi voz. Cuando tropezó con los escalones de subida al zaguán de recepción del edificio, se sintió a salvo y subió a gatas hasta toparse conmigo.

Claudia me abrazó desbordante de alegría.

—No me muevas mucho, todavía no estamos a salvo.

Se cumplió mi previsión. Fue suficiente retroceder unos pasos para topar con la puerta detrás de la cual se veía con claridad a nuestros compañeros de viaje, sentados frente a una mesa de plástico donde reposaban sus vasos humeantes de té. Bebida que también consumimos en abundancia a la espera de que el *khamasin* pasara de largo y permitiera proseguir nuestro camino.

—¿No te habrá visto algún conductor de camión?

—¿Crees que me podía ver alguien en medio de este infierno?

Creo que la arena debió de permanecer en nuestros pulmones mucho después del regreso a Madrid.

# 33

*No entiendo, no entiendo...*

(Muerte de un ciclista, Juan Antonio Bardem)

Tenía todo el tiempo del mundo, como decía Henry James en su obra de 1902 *Las alas de la paloma*, posible eco literario del poema de Andrew Marvell, de 1681, donde postulaba: «Si tuviéramos mundo suficiente, y tiempo…». Estaba libre, sin obligación de horario de trabajo, con el compromiso adquirido de aportar a la arqueología, en su rama de egiptología, todo aquello que conocía y que podía resultar de mis estudios e investigaciones.

Estaba muy centrado en el Antiguo Egipto, sin olvidar que unos pocos años antes había estado en una cueva cercana a Madrid que albergaba pinturas rupestres y adonde no había podido volver. Ese tenía que ser mi siguiente reto: volver a encontrar la cueva del Caballo.

Preparé una nueva expedición a La Pedriza. Esa debía de ser la última. O encontraba la cueva o me olvidaba de ella para siempre y la relegaba a la categoría de un simple sueño causado por la debilidad que experimenté en aquella ocasión.

Preparé la marcha con suma atención. Estaba dispuesto a pasar varios días en la montaña para recorrer cada rincón donde hubiera podido estar. La Pedriza había cambiado sus reglas desde su declaración como parque regional y reserva de la biosfera. En los años setenta, el acceso no estaba controlado y no existía protección de ningún tipo. En aquellos días, había pernoctado allí en tienda de campaña y encendido hogueras para hacer parrilladas en muchas de las visitas. Ahora no era lo mismo:

no se podía acampar y mucho menos hacer fuego. Pese a esas limitaciones, mantenía la intención de ir, dormir al raso dentro de un saco y alimentarme de bocadillos todo el tiempo que fuera necesario para encontrar la cueva del Caballo.

En esta ocasión, la estrategia tenía que ser definitiva. Intentaría repetir el itinerario de aquel primer día: partiría desde El Tolmo para trazar una ruta ascendente, ya que en esa primera jornada buscaba lugares con cobertura telefónica. Llevaría GPS y un mapa en el que figuraban las partes del monte que ya había rastreado infructuosamente. De ese modo tenía bastante acotada la zona por batir.

No fue necesario que sonara el despertador aquel lunes primaveral. Quise evitar los días de mayor afluencia de gente al parque para asegurarme más jornadas por delante sin excursionistas capaces de perturbar los recuerdos de un recorrido casi olvidado.

Llegué al Tolmo, ascendí y ascendí. Paré a descansar y a comer el primer bocadillo cuando el sol estaba en lo alto. Desde el lugar donde estaba sentado podía ver, a media distancia, un cabalgamiento de grandes bloques graníticos que refrescó mi memoria. Trepé hasta divisar una oquedad de aspecto familiar. No tuve mucha dificultad para pasar por aquella hendidura de no más de un metro de altura por medio metro de ancho y encontrarme en un abrigo de pequeñas dimensiones. Este espacio dificultaba permanecer de pie. Escaseaba la luz de la tarde debido a la posición del sol, opuesta a la abertura. Afortunadamente, mi mochila estaba preparada para todo e incluía mi linterna Mini Maglite, con la cual pude rastrear todas las paredes del abrigo solo para descubrir que allí no había ninguna imagen de las que buscaba.

Había dos posibilidades: o esa no era la cueva del Caballo, o los pictogramas habían desaparecido por alguna causa. Me llevó mucho tiempo hacer una exploración detallada de todas las rocas en busca de restos de pintura o de rasguños que pudieran indicar alguna acción artística humana prehistórica. No encontré nada hasta que, casi oculta por la tierra del suelo, tropecé con una pequeña tela que parecía haber

formado parte de algún enser humano. «No hay pictogramas, pero puedo haber encontrado restos históricos de interés», pensé. Se trataba de un pequeño andrajo que todavía conservaba parte de su lozanía, lo que indicaba que no era un tejido muy antiguo; además, no estaba muy manchado por la tierra ni la humedad, señal de que dentro de ese refugio no había entrado el agua, seguramente en lustros. Tenía una forma que lo asemejaba a un pañuelo de bolsillo, impresión que quedó confirmada cuando encontré las letras FC bordadas en una esquina. FC: las mismas letras y la misma tipografía con las que mi madre, Josefa, me bordaba los pañuelos que me han acompañado toda la vida. No había duda, se trataba de una prenda mía, y la única posibilidad de que se encontrara en esa cueva obedecía a que yo había estado allí con anterioridad, la había usado con algún propósito y la había dejado olvidada. Podía confirmar que había encontrado la cueva del Caballo, donde no había ningún caballo.

Eran demasiados esfuerzos y emociones para un solo día. No podía perder la oportunidad de observar el abrigo en profundidad, de buscar el rastro de mi paso por allí en aquella noche desesperada. Descansar, dormir y regresar al día siguiente. Esta vez había sido precavido: llevaba bocadillos para preparar una cena acompañada por el vino peleón adquirido en el pueblo cercano a este paraje. Tenía el saco de dormir y una almohada pequeña que harían las delicias del descanso. A todo eso se sumaba que arrastraba el suficiente cansancio para olvidarme de todo y perderme en el letargo que acompañaría a la oscuridad del refugio.

¿Fue realidad o ensoñación? La cueva del Caballo volvía a sorprenderme. Estaba tumbado en el suelo, despierto dentro del saco. Mi padre, Simón, me acompañaba sentado frente a mí con la misma vestimenta con la que lo recordaba de las últimas veces en que lo había visitado cuando, ya jubilado, gozaba de su anhelo de cultivar la tierra, cuidar los árboles y cosechar los frutos más sabrosos de toda la comarca.

—Papá, no lo entiendo. Cuando estuve aquí la primera vez, había pictogramas rupestres de un caballo y una recolectora de miel en aquella roca, y ahora no soy capaz de encontrar rastro de ellos.

—¿Has pensado que esas representaciones pudieran estar solamente dentro de ti?

—¿Cómo es posible? Es cierto que ese día estaba agotado y todo lo que pasó se conserva entre niebla en mi memoria. Pese a todo, estuve aquí —le enseñé a Simón mi pañuelo recuperado del olvido—, vi las pinturas y las recuerdo con viveza. No puede ser todo fruto de mi imaginación.

—O sí —repuso mi padre entre las sombras de la noche—. Tu vida es gemela a la mía. Te está pasando, y te pasará, lo mismo que me sucedió a mí. Podría decirse que hay un entrelazamiento cuántico ligado a los familiares más cercanos… Yo tenía un caballo cuando era niño. Déjame que te cuente mi historia:

«Ya sabes que nací durante la segunda década del siglo pasado en un pueblo donde estaban las minas de carbón más productivas de la región. Mi padre, tu abuelo, trabajaba en las oficinas de las minas como contable y responsable de la tediosa tarea de preparar las nóminas quincenales de los trabajadores. Eso requería conocer quiénes trabajaban cada día y las horas extraordinarias que hacían; por lo tanto, él solo no podía encargarse de todo. Consiguió que yo entrara a trabajar con él como ayudante a pesar de mi corta edad: apenas trece años.

«Mi padre había comprado un precioso caballo royo con una estrella blanca en la frente y los cascos blancos también. En verdad era hermoso. Hacía una pareja excelente con la mula joven que ya vivía con nosotros. Yo tenía que ir a la oficina al cierre de cada quincena, dos o tres días, para elaborar las nóminas y ayudar con los pagos. Por si fuera poco, debía cumplir con un encargo que nadie estaba dispuesto a realizar en los tiempos revueltos de la Guerra Civil y que coincidía precisamente con el cierre de la quincena.

«Las minas estaban a una distancia considerable de los pueblos colindantes, y los más cercanos carecían de bancos o cajas de ahorros. El banco más próximo con sucursal se encontraba a unas tres horas por carretera o a dos por caminos de monte muy abruptos. Cada quince días había que trasladar el dinero desde allí hasta las minas. Al principio no

surgía ninguna dificultad, la empresa disponía de una camioneta Ford, modelo 1928, con la cual el director hacía el traslado, pero la requisaron cuando comenzó la guerra de 1936, y ahí empezó el inconveniente. Había en la mina un guarda jurado autorizado a portar armas que se negaba a hacer el servicio de transporte de valores en aquellos tiempos. Por temor a represalias, mucha gente huía entonces al monte, lo que provocó la vuelta del bandolerismo a la zona. Así que me tocó a mí hacer ese trabajo.

«Con mi caballo y una cartera grande colgada en la grupa, al más puro estilo del oeste americano de las películas mudas de la época, me lanzaba al camino como un Cid Campeador montado en su Babieca. Al principio, como nadie sabía de qué manera se efectuaba el transporte del dinero, no había mucho que temer; en dos galopadas podía dejar atrás cualquier peligro. Pero los rumores corren más rápido que el viento, y al poco tiempo todos sabían en qué medio se trasladaba el efectivo e incluso conocían las fechas en que se hacían los envíos para efectuar los pagos. Por eso andaba con mucha precaución. Si en alguna ocasión veía a alguien en el campo que parecía observarme, espoleaba al animal y, para el regreso, tomaba una ruta alternativa.

«En una ocasión me rondó el peligro. A la salida del banco fui abordado por un desconocido que me alertó: "Chaval, no tomes el camino de siempre porque te están esperando". No conocía a mi informante y tampoco podía saber con qué intención me advertía de un posible atraco. Ante el desconcierto, decidí dar un rodeo mayor para llegar a las minas por senderos que nunca había transitado.

«Al anochecer de ese día empezaron a inquietarse en la mina ante mi tardanza. Mis padres estaban preocupados, temían que me hubiera acontecido alguna desgracia: un atraco, un accidente… o quizá que me hubiera fugado con el caballo y el dinero. Estaban preparando un grupo de búsqueda para partir al alba cuando, cansado y polvoriento, a medianoche aparecí entre una oscuridad tan densa como el propio carbón de la mina».

—Ya sabes —ratificó Simón—. Es posible que lo que viste en la pared fuera el recuerdo de mi infancia representado en mi caballo.

—En ese caso, ¿qué representa la recolectora de miel?

—Piénsalo. Eso tiene que ver contigo. Pertenece a tu consciencia, no a la mía.

Surgió Rumasa en mi pensamiento. La corporación estaba simbolizada por un panal donde se integraban todas las empresas del *holding* como las celdas de la colmena. ¿Me indicaba mi consciencia que había obrado acertadamente cuando decidí no permitir que mi empresa, mi creación, entrara dentro de aquel enjambre que ya había colapsado una vez y podía hacerlo una segunda?

La oscuridad de la «pequeña muerte» acabó con la abstracción en la que buscaba claridad, en medio de la languidez que me invadía.

Un rayo de luz descansó sobre mi rostro cuando el sol penetró por la escasa abertura que me separaba del exterior. Por un instante permanecí desconcertado, sin recordar dónde estaba, hasta que mi vista se acomodó al contraste con la umbría que me rodeaba. De pronto, me sentí transportado al interior de la casa rural donde se habían refugiado mis padres para pasar sus últimos días. Una noche, cenábamos en medio de una virulenta tormenta con gran aparato eléctrico y lluvia. La vivienda estaba alejada del pueblo más cercano y rodeada de árboles frutales que mi padre mimaba con esmero. El punto más alto era un pequeño torreón adosado a la casa que servía de estudio y biblioteca, y albergaba en su tejado la antena de televisión junto con un amplificador de señal gracias al cual se sintonizaban los canales con cierta nitidez. Por experiencia se sabía que las tormentas de verano solían descargar sus rayos sobre la antena, lo que provocaba la avería del amplificador y del propio receptor. Por eso, se había tomado la decisión de desenchufar el amplificador y desconectar el televisor de la antena para preservar su integridad. Así se había hecho aquella noche. En un momento de la cena, un fuerte estallido precedió a una bola luminosa que brotó de la toma de la antena; el globo de luz rebotó por toda la habitación, esparció chasquidos y dejó hollín en las paredes hasta que desapareció por debajo

de la puerta de la calle. Nos quedamos todos asombrados, mirándonos los unos a los otros sin comprender lo que había pasado.

Yo sí que comprendí lo que había visto en esta última excursión a La Pedriza. Comprendí que mi marcha, casi huida, de NyLo había sido acertada, que mi destino estaba al final de otro camino y que acababa de empezarlo para hacer realidad mi afición por la historia antigua.

# 34

*Siempre nos quedará París*

(Casablanca, Michael Curtiz)

El cielo tardó dos días en recobrar su claridad. El *khamasin* nos había dejado varados en el oasis de Bahariya con cierta satisfacción por mi parte al disponer de más tiempo para visitar las numerosas tumbas de la periferia. El único inconveniente era tener que cubrirnos la boca con un pañuelo para proteger nuestros pulmones del espeso manto de arena que flotaba a nuestro alrededor, al estilo de los vaqueros de las películas durante el traslado del ganado.

Al tercer día resucitó Ra para darnos la alegría de poder proseguir nuestro viaje. Más aún, inspirados por los cantos de adoración de Akhenaton a su dios, podría decir que se nos apareció el «Atón resplandeciente».

Rápidamente organizamos la ruta hasta el siguiente oasis, el de Farafra. Teníamos por delante una visita secundaria a Qasr Allam, donde me interesaba investigar los restos de estructuras de regadío del Egipto faraónico, aunque el grueso del trayecto consistía en adentrarnos en el Desierto Negro y, sobre todo, en el Desierto Blanco.

El Desierto Negro presenta restos de una densa capa oscura de polvo y rocas volcánicas que cubre sus colinas y llanuras arenosas generando un fuerte contraste visual con el color dorado característico del resto del paisaje. La mayoría de estas elevaciones tienen forma cónica y están coronadas con una capa de basalto negro que acentúa su aspecto de

extraña belleza. El duro suelo conserva las huellas de aquellos que lo atravesaron e inmortaliza su impronta calcinada sobre la arena. En algunos sitios todavía queda la superficie agrietada de basalto con la que los volcanes tapizaron la zona hace millones de años, para gozo de los 4x4 turísticos que lo machacan para diversión de sus ocupantes. En mi caso, le pedí a Ahmed que no entráramos más allá del borde del desierto para evitar la destrucción de su armonía milenaria. Meses después de mi visita, en el año 2001, el Gobierno egipcio declaró el Desierto Negro reserva natural. Dudo que con esa declaración se pueda proteger un paraje tan extenso de las ansias de aventura de muchos visitantes sin escrúpulos.

Habíamos abandonado la carretera asfaltada para entrar en el Desierto Negro. Sin solución de continuidad, a este paraje le sigue el Desierto Blanco, una extensa llanura de formaciones calcáreas de tono níveo, con pináculos de piedra caliza que destacan entre las arenas doradas. Da la impresión de encontrarse con restos de nieve y figuras moldeadas por los niños en medio de la planicie.

Entre ambos desiertos de colores tan extremos se extiende una zona de dunas que hace las delicias de los conductores, idónea para poner a prueba sus habilidades al volante. Ibrahim no iba a ser menos a la hora de demostrar su pericia y se deleitó con una conducción que emulaba al rally París-Dakar. No nos había cogido por sorpresa ni a Claudia ni a mí: al concluir la última parada en el Desierto Negro, Ahmed nos había anunciado que tendríamos momentos de emoción en nuestra travesía.

—Antes de entrar en el Desierto Blanco podemos hacer un recorrido por las dunas. Es una ruta que deben hacen todos los viajeros para disfrutar.

—Ya sabes, Ahmed, que nuestra «excursión» no es de placer, sino de estudio. Pero no me parecen mal unos momentos de distracción, ya que estamos aquí.

—Os gustará. Está todo lleno de dunas y de arena removida por los vehículos que salen desde Bahariya.

—Eso espero.

—امسكوا في أي حاجة، المغامرة بتبدأ!

—¿Qué dice Ibrahim? —preguntó Claudia a nuestro guía.

—Dice que nos agarremos donde podamos, que empieza la aventura.

Claudia y yo ya teníamos experiencia en travesías por los caminos áridas del desierto del norte de Sudán, por rutas donde normalmente transitan camellos y los vehículos ocasionan más baches que senderos visibles. En estos recorridos, los todoterrenos dan bandazos extremos que los pasajeros sufren inevitablemente, porque el cinturón de seguridad resulta insuficiente para contener el vaivén. Pronto aprendimos que no sirve de nada aferrarse a manijas ni asideros; lo mejor es dejarse zarandear al compás del trayecto para que el cuerpo acompañe el bamboleo del coche y evite los contragolpes. Por eso, no prestamos atención a la advertencia de Ahmed de agarrarnos donde pudiéramos. Ya sabíamos que el secreto consistía en fluir con la inercia del automóvil para que nuestro cerebro no sufriera dentro de su cavidad.

Salimos a la carretera al dejar atrás el Desierto Negro. Pocos kilómetros más adelante, Ibrahim abandonó el asfalto por la parte izquierda para internarse en una zona de arena muy suelta. Paró el vehículo, descendió y deshinchó los neumáticos hasta reducir su presión a la mitad.

—Así tenemos mayor tracción sobre el terreno —advirtió Ahmed.

Recordé que el conde Almásy hacía lo mismo en sus travesías por el Gran Mar de Arena, según había leído en sus memorias.

Con el agarre extra asegurado, Ibrahim aceleró para aumentar la emoción a medida que ascendía y descendía por las dunas. Las tomaba a favor del viento, por la vertiente de menor pendiente, y al llegar a la cima frenaba para iniciar la bajada de frente a velocidad mínima. Resultaba excitante. Bastó repetir la maniobra unas pocas veces para que Claudia lanzara gritos de alegría, mientras yo me contenía por temor a un posible accidente. El susto estuvo a punto de llegar cuando Ibrahim se confió en sus aptitudes y comenzó el descenso en un ángulo que inclinó en exceso el todoterreno. Aquel movimiento me hizo presagiar que rodaríamos

duna abajo dando vueltas. Empezaba a desconfiar de la pericia al volante del cuñado de Ahmed, al menos sobre la arena.

Ocurrió justo al descender de una de esas dunas —la cual nos había provocado más gritos de alegría que de miedo—, cuando el Toyota quedó atascado en una arena mucho más blanda y profunda de lo esperado. El frenazo fue tan brusco que, por una vez, los cinturones de seguridad cumplieron su función y evitaron que saliéramos despedidos hacia delante. Por un instante temí una avería en el bloque de transmisión del vehículo. Sin embargo, cuando bajamos a evaluar la situación, la inspección visual resultó más alentadora: solo necesitábamos retirar la arena de la parte delantera para proseguir la marcha. La operación no fue tan sencilla. Los dos cuñados despejaron el terreno bajo la atenta mirada de El-Amán —como llamaba al policía— y de nosotros dos; después de todo, como contratantes del viaje, supuse que teníamos derecho a librarnos de cualquier esfuerzo físico.

Todos los intentos de sacar el vehículo de aquel socavón, originado al retirar la arena, fueron inútiles. Las ruedas patinaban y se hundían cada vez más. El motor, forzado en sus revoluciones, comenzó a calentarse y pronto brotó una nube de vapor del radiador.

يزيـــد الشبـــــات عشـان العجـل تحـت صـاج نحـط لازم.—

—Tenemos que poner algo debajo de las ruedas para ganar tracción, de lo contrario el coche se hundirá todavía más —tradujo Ahmed las palabras de Ibrahim.

—¿Tenemos algo para poner debajo? —mi pregunta era inútil. Nuestro viaje no tenía prevista la circulación por un terreno tan suelto que habría exigido llevar planchas de desatasco, bidones de agua y gasolina para emergencias, y una radio con la que pedir ayuda en situaciones como aquella.

Carecíamos de todo eso.

El radiador se había secado. Llevábamos algunas botellas de agua para consumo propio que resultaban insuficientes para rellenarlo y, si las usábamos, quedaríamos desprotegidos en mitad de la nada. De hecho,

ya nos encontrábamos desamparados: los teléfonos móviles carecían de cobertura y no había forma humana de pedir ayuda.

—Voy a subir a lo alto de la duna para comprobar si mi teléfono tiene señal —le comenté a Ahmed mientras ellos se afanaban en colocar papeles de periódico debajo de las ruedas—. Si lo logro, te avisaré con un gesto para que subas a llamar y pidas socorro.

La ascensión no resultó tan sencilla como aparentaba. Desde abajo, la elevación no parecía muy pronunciada; aun así, la arena suelta dificultaba el avance. Ya no estaba tan ágil como creía: aunque las caminatas por La Pedriza me exigían un esfuerzo aceptable, dar cada paso sobre la arena multiplicaba la fatiga hasta el infinito.

No había cobertura. Estábamos aislados, sin vehículo, con unos pocos frutos secos como alimento y con unas botellas de agua insuficientes para los cinco, cuyo contenido se templaba a un ritmo que pronto anularía su capacidad para saciar la sed. Desde la cima podía divisar la carretera a una distancia que calculé inferior a diez kilómetros. La solución consistía en que alguien avanzara a pie hasta el asfalto para alertar a algún automóvil sobre nuestra posición y preocupante situación. ¿Quién sería el valiente dispuesto a marchar bajo aquel calor, con apenas agua y sobre una arena donde los pies se hundían a cada paso? Resultaba evidente que Claudia y yo éramos los clientes; el policía, El-Amán, tenía la misión de escoltarnos y no podía abandonarnos. Por lo tanto, la tarea del rescate debía recaer en nuestro conductor, Ibrahim, o en Ahmed, el guía. Sin Ahmed nos resultaría imposible comunicarnos en árabe con el resto de los compañeros, de modo que la responsabilidad correspondía a Ibrahim. Pero Ibrahim se negó. Sostuvo que su trabajo era conducir el coche, alquilado a su nombre y bajo su responsabilidad. No pensaba alejarse de él ni permitir que nadie más lo manejara cuando lograran sacarlo del hoyo donde se encontraba.

El-Amán nos dio una posible salida.

سـيرنا بخـط السـياحة شرطـة أبلـغ لازم يـوم كل...—

—Todos los días tiene que notificar nuestro recorrido a la policía turística —traducía Ahmed a medida que hablaba el agente—. La policía

de Farafra espera su confirmación de llegada al oasis a media tarde. Si no se reporta, enviarán una patrulla de rescate.

—No veo probable que nos localicen con rapidez —reflexioné—. Si salta la alerta a media tarde, no saldrán a rastrear la zona hasta mañana. Lo mejor será prepararnos para pasar la noche aquí mismo y compartir los frutos secos, el agua y lo que tengamos de abrigo.

—Vamos a hacer un intento de sacar el coche poniendo ropa y mantas bajo las ruedas —propuso Ahmed como último esfuerzo.

—Yo no lo haría. Aunque consigamos sacarlo, tiene el radiador seco y no llegaremos hasta la carretera sin quemar el motor. En mi opinión, es mejor conservar la calma y esperar ayuda.

عشان الرملي الكثيب فوق علامة حطينا لو يسكو هيبقى.—
ينقذونا جايين واللي الطريق على معدية اللي الناس انتباه تلفت

—El policía considera acertado colocar una señal en la cima de la duna para llamar la atención de quienes vengan a rescatarnos. Si no disponen de ninguna referencia sobre nuestra presencia, podrían pasar de largo —estuvo acertado Ahmed al traducir el sabio consejo del escolta.

—Podemos usar el palo de la escoba que lleva Ibrahim en la caja del Toyota y atar una camisa por las mangas a modo de banderola —intervino Claudia con una idea salvadora—. Tengo una camisa blanca que destacará desde lejos.

Ascendimos todos por la duna con cuantos objetos se nos ocurrieron para instalar el estandarte de nuestra salvación.

—Estamos cerca de la carretera —argumenté—. Con un poco de suerte divisarán la señal desde allí.

No todo el monte es orégano, y mucho menos el desierto. El palo de la escoba apenas levantaba la enseña del suelo e impedía distinguirla incluso desde la base de la ladera.

—Me quedo aquí para ondear la banderola y llamar más la atención —se ofreció Claudia.

—No puedes permanecer al sol todo el tiempo con el desgaste que supone agitar la señal —advertí—. Acompáñanos abajo.

—No voy a moverla sin parar, solo cuando vea circular un vehículo por la carretera o por el desierto.

—Apreciamos tu voluntad, Claudia. Me quedaré a tu lado —argumenté para evitar que la ausencia de tráfico por las cercanías hiciera decaer su ánimo.

— لازم أفضـــل معـاكم ماقـدرش، أســـيبكم لوحـدكم.

—El escolta dice que no puede dejaros solos y que se queda aquí arriba —tradujo Ahmed—. Yo también debo quedarme para hacer de intérprete.

—No es necesario, Ahmed, nos entenderemos aunque sea por señas —replicó Claudia, experta en comunicarse en cualquier idioma.

—No importa, os acompaño. Cuantos más ojos tengamos para vigilar el horizonte, mejor.

Solo Ibrahim descendió para reflexionar sobre la forma de sacar el coche de lo que parecía su sepultura.

Pasaron los segundos, los minutos y alguna hora, mientras el aburrimiento se sumaba a los efectos del calor, la sed y el hambre. No habíamos tenido la precaución de subir ningún sustento porque no planeábamos permanecer arriba más tiempo de lo necesario para plantar el estandarte. Ra, o el Atón resplandeciente, se encontraba a mitad de su declive. Evaluábamos la idea de bajar para prepararnos a pasar la noche cuando Claudia empezó a agitar de forma desesperada el palo de escoba con su camisa. Todos miramos hacia donde ella fijaba la vista y distinguimos una nube de polvo que se acercaba. Poco a poco, de entre la estela emergieron tres vehículos 4x4 llenos de alocados turistas que destrozaban el paisaje, tal como lo habíamos hecho nosotros esa mañana. Pronto comprendimos que habían visto nuestra señal y venían directos hacia nuestra posición.

Nadie dudó en lanzarse duna abajo a toda velocidad. Descubrí que podía deslizarme sentado usando mis piernas estiradas sobre la arena a modo de esquíes. Claudia tragó algo de arena al rodar durante parte del trayecto, mientras que los dos egipcios supieron dosificar el descenso a grandes zancadas.

Cuando alcanzamos la base, los tres vehículos se encontraban allí junto con Claudia, que había bajado cargando con la improvisada enseña para no dejar atrás su camisa blanca.

Se trataba de una excursión organizada por un operador turístico de Bahariya experto en su trabajo. Dos de los vehículos transportaban a los viajeros y el tercero servía de soporte con comida y bebida para obsequiarlos, a mitad del trayecto, con una merecida copa de champán que compensara el alto precio abonado. También cargaba con otros materiales destinados a resolver cualquier contratiempo durante la travesía. Si hubiera estado en España, habría dicho que se nos abrió el cielo; en medio del desierto, bien podría decir que se nos había materializado un espejismo.

Procedimos a rellenar el radiador de nuestro Toyota y, gracias a unas calzas de hierro, logramos sacar el vehículo sin mucha dificultad bajo la atenta mirada de todos los excursionistas que no podían haber imaginado vivir una experiencia similar durante su aventura.

El sol comenzaba a declinar. Nuestro itinerario se había visto truncado por el incidente sin dejarnos hacer el paseo previsto por el Desierto Blanco, la joya del día.

—Ahmed, pregúntales si pueden alquilarnos una jaima para pasar la noche en el Desierto Blanco, así continuaremos nuestra excursión mañana —no quería quedarme sin contemplar las maravillas que nuestro guía nos había anunciado sobre aquella zona—. Podemos dormir allí y seguir después hasta Farafra, donde les devolveremos el material prestado en el punto que nos indiquen.

Comenzó el regateo de precios habitual en Egipto. En esos momentos siempre dudaba de si nuestro guía pactaba alguna comisión por el

negocio en el que intermediaba. El trato se cerró con el alquiler de una tienda de campaña y un cántaro de leche de cabra para el desayuno.

El coche de soporte de la excursión disponía de radio y observé que El-Amán, nuestro policía, la utilizaba. Seguramente contaba con el permiso del escolta del otro grupo, con quien mantuvo una charla a la vez que extraían nuestro vehículo de las profundidades de la arena.

Hubo apretones de mano, saludos y abrazos entre los paisanos, sazonados con alguna reverencia y alusiones a Alá. Por nuestra parte, nos despedimos con gratitud de los turistas alemanes, quienes de inmediato reanudaron la marcha para continuar su travesía.

—Podemos quedarnos a dormir en el Desierto Blanco —nos comunicó Ahmed—. La policía turística ya está avisada de que no llegaremos a Farafra hasta mañana al mediodía. Acamparemos frente al Obelisco del Caballo, el sitio donde suelen pernoctar todos los grupos alemanes.

Si el Valle de Viñales, en Cuba, se caracteriza por sus mogotes y la bahía de Ha Long, en Vietnam, por sus *hòn*, los *yardangs* del Desierto Blanco reciben nombres populares en función de su silueta: esculturas de tiza, pilares de piedra o rocas hongo. La formación que Ahmed había elegido para pasar la noche era una de las más visitadas por cuantos se adentraban en la blancura de aquellos suelos. Cuando el sol comenzaba a ocultarse en el horizonte, un pináculo con forma de cabeza de caballo nos esperaba para custodiar nuestro sueño. La jaima fue montada con rapidez. Me sorprendió su pequeño tamaño, quizá esperaba una tienda como las que aparecen en el cine destinadas a albergar a los *sheikhs* que gobiernan su clan.

Mientras la noche cubría todo a nuestro alrededor, dimos buena cuenta de las provisiones que nos quedaban. Por nuestra parte, aportamos frutos secos y agua, los demás iban mejor provistos de manjares porque ese era su sustento diario: pan, tomates, latas de atún, fruta… Todo un banquete del que nos beneficiamos Claudia y yo, y que tendríamos que reponer antes de dar por concluido el viaje.

Ahmed, Ibrahim y El-Amán decidieron dormir en el coche. Seguramente, como hacían a diario. Preferían prescindir del hotel para

ahorrar sus dietas y estirar los ingresos durante las épocas sin encargos como el que nosotros les habíamos propuesto.

La noche avanzaba y empezaba a sentirse el frío. Nos ofrecieron sus mantas para que nos cobijáramos hasta el amanecer. Al principio, el suelo retenía el calor de la solana diurna, sabíamos que la noche acentuaría el descenso térmico; por ello, nos recomendaban extender una sobre la arena y cubrirnos con las demás. Entendí entonces de dónde habían salido las prendas con las que intentaban desatascar el coche: eran las que utilizaban ellos para descansar en el interior del vehículo. De nada sirvió que declináramos el ofrecimiento, terminamos a las puertas de la jaima arropados y con la expectativa de contemplar un firmamento estrellado, que atenuaba la luna llena de aquella noche.

Poco a poco, la sombra de la cabeza de caballo del pináculo avanzó a nuestro encuentro hasta colarse por la entrada de nuestro refugio. Esa noche, el caballo nos acompañaría para velar nuestro sueño.

# EPÍLOGO

*Los finales felices son historias sin acabar*

(Sr. y Sra. Smith, Doug Liman)

Predecir acontecimientos no está ligado a fenómenos de adivinación ni a ningún don especial que puedan tener algunas personas. Pronosticar es tan sencillo como observar, reunir datos y analizar el conjunto formado con toda la información. Con un poco de atención en el procedimiento, cualquiera puede anticipar lo que sucederá.

Desde el comienzo de la aventura que se narra en este relato, advertí en varias ocasiones a mis socios sobre lo que íbamos a encontrarnos más adelante, porque se presentaba con total evidencia. Levanté alarmas que los llevaron a considerarme contrario a sus intereses. Procuré hacerle ver a José Manuel el peligro de las situaciones y los contratos que se gestaban. En más de una ocasión, su respuesta fue: «Deja que me equivoque». La de otros socios era más contundente: «Está controlado».

Al comenzar nuestra aventura, José Manuel y yo coincidíamos plenamente en el objetivo de la empresa, teníamos presente el camino por recorrer y cómo debíamos sortear los obstáculos que iban surgiendo. Nuestros primeros socios nos dejaron actuar sin objeciones y sin los medios económicos que nos habrían impulsado. Tuvimos la suerte de cruzar nuestro camino con el de Alberto Quiñones, quien nos catapultó a un nivel sobresaliente dentro del sector. Cabe añadir que, en aquella época tan incipiente, cualquiera podía destacar con solo alzar la nariz para olfatear el mercado un poco mejor que el resto de los escasos competidores.

Estábamos de acuerdo en que nuestros socios empezaban a ser una rémora que nos anclaba e impedía avanzar. Necesitábamos inversores que aportaran capital para continuar el itinerario previsto. Con cierta astucia dimos entrada a un segundo grupo de accionistas, quienes, con la visión empresarial adquirida en sus másteres en dirección de empresas y su experiencia en la alta gestión de las compañías más sólidas, esperaron la ocasión propicia para cubrir un nicho de mercado emergente; una oportunidad que tenía un recorrido muy corto que debían aprovechar. Ellos supieron hacerlo y obtuvieron el rendimiento esperado. Nuestro último socio —al menos el que actuaba como socio único, aunque pudiera representar a muchos otros ocultos dentro del conglomerado de empresas que lo respaldaban— tuvo que hacer frente al agujero negro heredado de forma engañosa y lo cerró mediante el traspaso de activos que acabó por dejar a NyLo enteramente en sus manos.

Pronto afloraron los resultados de los presuntos grandes contratos que yo había puesto en cuarentena, pues los datos analizados auguraban un futuro poco prometedor.

La empresa inglesa que prometía compras fabulosas, después de conseguir vender a NyLo parte de sus acciones, cesó su actividad y quedó en situación de inactividad.

La segunda empresa participada, la francesa Technium, adquirió una primera fase de equipos que no llegó a instalar por completo, limitó sus servicios al mínimo y mantuvo su posición sin lograr crecer en el mercado.

Ericsson Brasil acabó por abandonar este mercado antes de empezar, para cumplir lo ordenado por su matriz americana, a pesar del éxito cosechado el primer día en que se probó el sistema.

Argentina siguió los pronósticos que todos habíamos augurado. NyLo abandonó el proyecto, pero el barón continuó siendo fiel a las necesidades del pueblo argentino con su sociedad. Hoy en día se ha aliado con una multinacional alemana, cuya sede en España ha confiado en su idea para patrocinar los servicios en Argentina. Es posible que el barón no se haya dado cuenta de que ese negocio ya está en manos de

las grandes empresas de automoción y de telecomunicaciones. Nuestros esfuerzos por tener un equipo que pudiera comunicarse en América se tradujeron en una decena de terminales de demostración y ninguna venta. Pese a todo, Bernat siguió apoyando al barón.

El desarrollo que habíamos hecho para Redondo GC acabó en una querella por lucro cesante. NyLo la perdió, en parte, por las amistades de su director con el juez encargado del caso y, en parte, por la desidia de nuestros abogados, quienes debían de tener otra estrategia al margen del resultado de la sentencia.

Mi predicción de los acontecimientos fue acertada cuando decidí abandonar la empresa. De nuevo había avisado a José Manuel del riesgo que corríamos ante el rumbo acelerado que tomaban los hechos. Una vez más me pidió que le «dejara equivocarse», yo no quise cometer su mismo error; a los pocos meses de mi marcha, NyLo solicitó el cese de actividades y la liquidación de la sociedad. Previamente los abogados de Bernat habían vaciado de activos la compañía, traspasado los contratos del personal a una nueva sociedad creada con idéntico objeto y desmantelado todo el armazón empresarial. De este modo, el liquidador no pudo determinar los bienes de los que disponía NyLo, ante la imposibilidad de conocer el estado de los activos de las filiales en Francia e Inglaterra. La estrategia que habían trazado los abogados dejó a los acreedores sin posibilidad de cobro frente a una liquidación inviable. Entre otros, Redondo GC se quedó sin percibir la indemnización que le otorgaba el fallo judicial.

La nueva empresa fundada por Bernat prescindió de José Manuel como director general. También se lo había vaticinado, obteniendo siempre la misma respuesta: «Déjame que me equivoque». La nueva entidad disponía de toda la tecnología creada por NyLo durante más de una década, así como de los mejores profesionales que habían aceptado el traspaso antes de enfrentarse a un paro laboral ya latente en el horizonte de España. La compañía perduró durante los dos años siguientes, hasta que también entró en liquidación y se perdió todo el

conocimiento que nos había posicionado en los primeros puestos mundiales del desarrollo de aplicaciones por GPS.

# ADENDA

Si este relato fuera una película, habría que haber incluido al comienzo la leyenda «Basado en hechos reales»; además sería imposible añadir la advertencia «Ninguno de los personajes que se describen en esta obra representa a personas reales, vivas o muertas», ni tampoco aclarar que «Ningún animal ha sido maltratado», porque en el texto solamente aparece Estrella, el caballo al que Simón llamaba así por la marca que tenía en la frente.

Hace unos años, el director financiero de la empresa protagonista de esta historia me propuso escribir la trayectoria que había seguido la compañía desde la idea de negocio hasta el momento en que opté por abandonarla para dejar su evolución en otras manos. Alegaba que el relato tendría una gran trascendencia en las escuelas de negocios, donde se estudiaría este recorrido como caso de éxito para los nuevos emprendedores, a la vez que se desmenuzarían los impedimentos capaces de derribar una idea como un castillo de naipes. En aquel momento me pareció que exponer el ascenso y ocaso de una iniciativa innovadora carecía de interés, porque el negocio había acabado en desastre tras las continuas luchas por la supervivencia. En las escuelas de negocio se presentan muchos ejemplos de empresa con diferentes trayectorias para que los estudiantes puedan aprender de los errores en cabeza ajena. Son tan importantes los finales felices como los ruinosos, seguramente son aún más interesantes los descalabros que acumulan experiencia en quienes los padecen. En alguna ocasión surgió el comentario de que los empresarios con varios episodios de quiebra a sus espaldas son los más cotizados en el mercado laboral. Aunque al principio el motivo resultaba incomprensible, después queda claro que los directivos con fracasos en su gestión muestran menor propensión a reincidir en ellos, a diferencia de quienes, acostumbrados al éxito,

arriesgan bajo la creencia de ser infalibles. La experiencia negativa fomenta la prudencia y ayuda a evitar errores similares a los ya conocidos.

Escribir un relato centrado exclusivamente en la historia de una empresa parecía una tarea en extremo insípida, de poco interés incluso para los estudiantes. Por este motivo, he preferido optar por la fabulación desde la perspectiva de los emprendedores y su entorno añadiendo aspectos personales y vivencias que enriquecieran la lectura y la hicieran más amena.

En el año 2013, el entonces presidente Mariano Rajoy, durante una rueda de prensa en Alemania junto con la canciller Angela Merkel, contestó a una pregunta relacionada con los papeles de Bárcenas y la contabilidad en B de su partido: «Todo lo que se refiere a mí y a mis compañeros de partido no es cierto, salvo alguna cosa que es lo que han publicado los medios de comunicación». Los medios periodísticos sintetizaron la respuesta en pocas palabras: «Todo es falso, salvo alguna cosa». Esa frase, invertida, sintetiza el espíritu de este relato, ya que aquí todo es cierto, salvo alguna cosa.

Es cierto que Francisco se perdió en el Moncayo durante su estancia en el campamento de verano cuando tenía nueve años. También lo es que la excursión a La Pedriza terminó con el desorientado en medio de peñascos, anhelando un GPS que lo guiara hacia su vehículo. En medio del agotamiento y la deshidratación, encontró el agua del deshielo que le permitió orientarse para acabar el día en su casa. No fue necesario dormir en una cueva con representaciones pictóricas, ni volver a buscar algo que solo ha existido en la narración como recurso literario para unir varios pasajes del relato.

De la misma forma, el episodio con la agente bonaerense durante la primera llegada de Francisco a Argentina fue real, incluido el regateo de derechos de aduana que concluiría manteniendo la cantidad exacta para el taxi en el bolsillo. El resto de llegadas estuvieron latentes ante el temor de volver a encontrar a la misma persona. Por ventura, parece que aquellos días tenía otro destino.

Ya que hablamos de policías, me gustaría añadir una anécdota que ilustra cómo un fracaso puede convertirse en éxito, para ofrecer un contrapunto a la historia de NyLo relatada en los capítulos anteriores.

Debió de ser en los últimos años del siglo pasado cuando llegó un encargo de la Policía Nacional que atendimos con especial atención. Hasta ese momento, los seguimientos de vehículos que realizaba la policía, se basaban en la instalación de una pequeña baliza que emitía una señal de radio. Por medio de triangulación o mediante goniometría se podía posicionar. En todo caso, el procedimiento exigía la colaboración de al menos dos puestos de recepción, si no tres. Con la llegada del GPS se simplificaba a un solo puesto localizado en un despacho del grupo policial de rastreo. El problema radicaba en que el estado de la técnica no permitía miniaturizar el detector, el consumo exigía una batería de gran tamaño y la frecuencia de comunicación del GSM de aquel momento (900 Mhz) producía ruido en el receptor de radio del vehículo. Por si fuera poco, el equipo debía permanecer activo de forma ininterrumpida para poder hacer un seguimiento continuo si fuera preciso, lo que impedía que entrara en modo de reposo para ahorrar batería cuando no se necesitaba transmitir. Nuestro reto consistía en superar todos esos inconvenientes para dotar a la policía de un dispositivo escamoteable y ligero.

Los GPS desarrollados por NyLo eran pequeños y de bajo consumo. La policía admitía el uso de baterías de tamaño razonable porque ya las estaba utilizando, solo faltaba diseñar una antena de GSM que no interfiriera con la radio para que el equipo no fuera detectable.

Con más ingenio que ingeniería, diseñamos una antena con un diagrama de radiación cardioide para instalarla de modo que no emitiera hacia el interior del vehículo y, por lo tanto, no produjera ruido durante la transmisión.

El ingenio funcionó y dotamos a la policía de unas pocas unidades.

Supimos más tarde que uno de estos dispositivos había sido instalado en un coche de lujo que, hábilmente, habían aparcado en las cercanías

del lugar donde se escondían los ladrones de vehículos a los que deseaban seguir para sorprender a toda la banda.

El coche estuvo aparcado varios días (lo sabían desde la oficina con solo consultar su posición) hasta que un día desapareció y no pudieron localizarlo. Con disgusto, acudieron a nosotros con la esperanza de recuperar el vehículo que sospechábamos había sido ocultado en el interior de un camión o contenedor que impedía el funcionamiento de las antenas.

Un par de días después se recibió la señal de posición desde Marruecos. A partir de entonces, por discreción, no supimos nada más hasta que, meses más tarde, una noticia en los periódicos sirvió para que relacionáramos aquella operación con nuestro equipo, al anunciar la detención de una banda de ladrones de vehículos de alta gama que operaban entre España y Marruecos.

Lo que al principio parecía un fracaso acabó en éxito policial.

Por lo general, al concluir un libro, el autor añade unas notas de agradecimiento dirigidas a quienes lo inspiraron y colaboraron en su elaboración. En este caso, el reconocimiento es para todos los participantes que contribuyeron con sus anécdotas a la creación de este relato. Si bien todos los personajes son reales, la creación de sus *alter ego* ha permitido añadir elementos narrativos que amenizan la lectura. Seguramente las personas retratadas no se correspondan con exactitud a sus personajes, o no fueron así en el caso de quienes ya solo habitan en el recuerdo. Me anticipo a pedir que si alguno de ellos no se siente totalmente representado en sus acciones o pensamientos, considere que los personajes nacen de una semilla real para florecer bajo las exigencias de la ficción.

Aunque quede encubierto, la empresa se erige como la protagonista de la historia, y el resto de los personajes desempeña el papel necesario para explicar su trayectoria dentro de su propio trasfondo histórico

No olvido mi reconocimiento para las inteligencias artificiales más utilizadas durante la escritura de este relato: ChatGPT y Gemini. Ambas herramientas facilitaron la búsqueda de los términos precisos para la construcción de las frases, los sinónimos y los tiempos verbales. La invención, la trama y la resolución de esta obra provienen exclusivamente de la emoción y el intelecto humanos. Se ha empleado la tecnología solo como asistencia técnica, sin delegar jamás la creación literaria a ninguna inteligencia artificial. Han servido para mejorar la calidad de las fotografías situadas al final del volumen. Incluso ambas tecnologías han generado imágenes del relato que he incorporado con amorosa entrega.

Los conocimientos históricos que complementaban el entorno de los personajes y las notas históricas incluidas en su sección correspondiente han sido fruto del estudio de documentos históricos, y no de aportaciones de la IA.

Una advertencia final: siempre he catalogado a las IA de BA (Burricias Artificiales) porque son capaces de «llevarte al huerto» cuando preguntas algo y contestan lo que encuentran en su base de datos, sin garantizar su correspondencia con la realidad. También son capaces de destrozar un escrito al confundir los sujetos, falsear los contenidos en base a su conocimiento y acabar en un relato donde se ha perdido la creatividad del autor. Hay que tener cuidado al utilizar las «BA», al menos en el estado de la técnica a la fecha de la escritura de este relato. Resultan muy útiles para corregir errores ortográficos cuando se las lleva de la mano, como a un niño, y se comprueban las correcciones que proponen. Estoy seguro de que la IA será una herramienta muy beneficiosa para los escritores, pero tardará en tener la sensibilidad necesaria para sustituir a un buen autor o a un escritor con mucha trayectoria por delante.

Alicante, Guardamar, octubre 2025 – noviembre 2026

# NOTAS

1] *Superagente 86* era una serie de televisión emitida entre 1965 y 1970 que parodiaba las películas y series de espías. Creada por Mel Brooks y Buck Henry, estaba protagonizada por Don Adams (como Maxwell Smart, el agente 86) y Barbara Feldon (como la agente 99). Uno de los gags más célebres de la serie era el «zapatófono» de Max: uno de sus zapatos podía usarse como teléfono. Para hacerlo, Max tenía que quitárselo y retirar la suela, que ocultaba el disco de marcar y el micrófono. El gag tuvo tanto éxito que la palabra «zapatófono» quedó para referirse a un teléfono móvil realmente grande y pesado.

[2] El Acuerdo de Angra, firmado en Cintra —Portugal— el 1 de abril de 1958, supuso una discreta claudicación española con garantías de paz inciertas por parte de Marruecos. A partir de ese momento, la tensión bélica pasó a ser latente en lugar de notoria. Se trató de un acuerdo de alto el fuego o armisticio, porque para ocultar la guerra del Ifni-Sáhara no podía calificarse como tratado de paz por una cuestión formal: los tratados de paz se firman entre potencias o países beligerantes y, para Madrid, el conflicto era cuestión menor, una revuelta de guerrilleros comunistas. Con el acuerdo se puso fin a la guerra de Ifni, un conflicto en el cual los irregulares del Ejército de Liberación Marroquí habían atacado las guarniciones españolas en Ifni, Cabo Juby y el norte del Sáhara Occidental. El acuerdo estableció la entrega de Cabo Juby a Marruecos, junto con su capital, Villa Bens, que fue cedida el 10 de abril de 1958. A pesar de esta cesión, España mantuvo su decisión de permanecer en Ifni, aunque el control efectivo del territorio no pasaba de su capital, Sidi Ifni.

[3] El conflicto armado librado por España en 1957-1958 involucró varias operaciones para defenderse de un ataque del llamado Ejército de Liberación Nacional (ELN), comandado por Ben Hammou. Este grupo operaba de forma teóricamente independiente del ejército marroquí, aunque, cómo no, estaba orquestado y dirigido por las fuerzas armadas y el rey del momento, Mohammed V. Durante la ofensiva contra el enclave del África Occidental Española, el verdadero peligro no acechaba en la capital, Sidi Ifni, sino en los puestos del interior. Los hombres de Ben Hammou ocuparon estas posiciones con rapidez, a pesar de la enconada resistencia de las guarniciones españolas. Obligadas a replegarse, las tropas españolas se atrincheraron en la capital, plaza sitiada bajo un estricto asedio. Con este repliegue forzoso, el régimen de Franco pretendía contener el avance enemigo y, sobre todo, minimizar la repercusión de un conflicto mantenido oculto a la opinión pública por la censura oficial. Aquella facción aliada de Marruecos sabía que la ocupación total del territorio era inviable; su verdadero propósito era lanzar una provocación para calibrar hasta dónde estaba dispuesta a llegar España en una guerra silenciosa, rehuida por completo por unos gobiernos reacios a reconocerla. En el verano de 1958, después de varios meses de duros combates, las bajas entre muertos, heridos y desaparecidos ya se contaban por centenares. La guerra en sí fue breve y las hostilidades directas en el Sáhara apenas duraron unos meses; por el contrario, el confinamiento de Sidi Ifni se prolongaría en una calma tensa y un aislamiento asfixiante extendido hasta la entrega definitiva del territorio en 1969.

La guerra concluyó con un saldo trágico para las fuerzas españolas: al menos 366 muertos y más de 500 heridos. Entre las víctimas mortales se incluyó a cerca de un centenar de desaparecidos, jóvenes soldados cuyos cuerpos jamás regresaron ni pudieron ser recuperados.

En Sidi-Ifni se invirtieron cientos de millones de pesetas para modernizar sus infraestructuras y albergar a una población superior a las cincuenta mil personas. De esa multitud, treinta mil correspondían a la tropa y a la oficialidad. Eran soldados de reemplazo y sus mandos:

jóvenes españoles en pleno cumplimiento del servicio militar obligatorio a miles de kilómetros de la Península. Se encontraban atrapados en una ciudad sitiada por el Ejército de Liberación Marroquí, un destino proyectado sobre el papel como un viaje exótico para un chaval de veintiún años.

[4] Los días 11 y 12 de septiembre de 1975, en las dependencias militares de El Goloso, cerca de Madrid, se celebró un consejo de guerra sumarísimo contra militantes del FRAP para juzgar el atentado del 14 de julio del mismo año, con resultado de muerte, contra el policía armado Lucio Rodríguez en la madrileña calle de Alenza. En el trascurso del consejo se condenó como autores de un delito de insulto a fuerza armada con resultado de muerte —tipificado en el artículo 308, número 1°, del Código de Justicia Militar— a cinco procesados, de los cuales tres fueron condenados a muerte: a Manuel Blanco Chivite y a Vladimiro Fernández Tovar se les conmutaría la pena de muerte por reclusión, y José Humberto Baena Alonso sería ejecutado por fusilamiento en Hoyo de Manzanares. El juicio de José Humberto Baena fue sumamente irregular, la testigo principal del mismo llegó a afirmar que el acusado Baena ni siquiera se parecía al sospechoso que vio disparar al policía Lucio Rodríguez. Otros dos procesados fueron condenados a penas de reclusión mayor: Pablo Mayoral Rueda, a treinta años, y Fernando Sierra Marco, a veinticinco. A su vez, Baena, Mayoral y Sierra fueron condenados a cinco meses de arresto mayor por uso ilegítimo de vehículo de motor ajeno, pena que Baena no cumpliría al llevarse a cabo su ejecución antes que el arresto.

Igualmente, en dichas dependencias militares de El Goloso, se celebró el día 18 de septiembre otro consejo de guerra sumarísimo contra otros militantes del FRAP por el atentado con resultado de muerte contra el teniente de la Guardia Civil Antonio Pose Rodríguez, ocurrido en el barrio madrileño de Carabanchel el 16 de agosto. Se aplicó el artículo 294 bis b) 1°, del Código de Justicia Militar y fue condenado José Fonfría Díaz a veinte años de reclusión y otros cinco procesados recibieron la pena de

muerte, aunque a tres de ellos se les conmutaría por reclusión: a Concepción Tristán López y María Jesús Dasca Pénelas por estar ambas embarazadas, y a Manuel Cañaveras de Gracia. Los otros dos, Ramón García Sanz y José Luis Sánchez-Bravo Solla, también serían ejecutados por fusilamiento en Hoyo de Manzanares.

[5] Don Alejandro, párroco de Hoyo de Manzanares que presenció estas últimas ejecuciones, dejó el siguiente testimonio en la prensa de la época: «Además de los policías y guardias civiles que participaron en los piquetes, había otros que llegaron en autobuses para jalear las ejecuciones. Muchos estaban borrachos. Cuando fui a dar la extremaunción a uno de los fusilados, aún respiraba. Se acercó el teniente que mandaba el pelotón y le dio el tiro de gracia, sin darme tiempo a separarme del cuerpo caído. La sangre me salpicó».

[6] En 1992 la moneda en España era la peseta. 100.000 pesetas equivalían a 601 euros y pocos céntimos más.

[7] Nueva Rumasa fue un entramado empresarial español nacido con el propósito de reconstruir el antiguo *holding* Rumasa, expropiado por el Estado en 1983 cuando contaba con setecientas compañías. Este nuevo conglomerado llegó a abarcar más de un centenar de empresas, en su mayoría radicadas en paraísos fiscales. Sus orígenes se remontan a 1996, año en que el empresario jerezano José María Ruiz-Mateos, respaldado por sus hijos, reinvirtió el capital evadido de la expropiación para fundar el nuevo grupo. A diferencia de su predecesor, Nueva Rumasa no operaba como un *holding* tradicional —donde una empresa matriz posee la mayoría accionarial de las filiales—, sino como una red de sociedades gestionadas de forma coordinada sin dependencia financiera mutua. Desde el año 2009, Nueva Rumasa venía captando financiación de pequeños inversores mediante emisiones de pagarés; con un importe

mínimo de mil doscientos euros, el grupo asumía el compromiso de devolver el capital junto a una atractiva rentabilidad anual del ocho por ciento, una fórmula con la cual convenció a unos cinco mil ahorradores. La realidad financiera del grupo era insostenible: en 2011 acumulaba una deuda de setecientos millones de euros con veintitrés entidades bancarias. La familia Ruiz-Mateos había ideado un sistema de financiación con un claro «efecto piramidal», a través del cual terminaron defraudando cerca de trescientos millones de euros a miles de familias.

[8] Rafael De Miero estaba casado con Enriqueta Monsegur, perteneciente a una de las familias argentinas más ilustres de la época. Como resultado de sus viajes en la década de 1920, De Miero llevó a la Argentina diversas ideas recogidas durante sus estancias en París con el propósito de construir un hotel en Buenos Aires. Para ello, compró un terreno en la esquina de la avenida Alvear y Ayacucho, donde existía una lujosa residencia familiar de clase alta que fue demolida. Las obras comenzaron hacia 1922, el proyecto original fue modificado, las obras fueron interrumpidas en numerosas ocasiones y tardaron diez años en culminarse, en parte debido a la irregularidad del terreno. Para el diseño inicial contrató a los arquitectos Valentín Brodsky y Estanislao Pirovano, junto con los ingenieros Escudero y Ortúzar. Más tarde, los arquitectos Medhurst Thomas y G. E. Harris terminaron el edificio y se encargaron de la decoración interior. Finalmente, el hotel se inauguró el 3 de septiembre de 1932 con una fiesta que congregó a una multitud de selectos invitados. Posteriormente, De Miero se divorció de Enriqueta Monsegur, a quien dejó prácticamente en la ruina tras haber utilizado su fortuna para financiar el proyecto.

En la década de 1940, el hotel se amplió con un terreno vecino de la avenida Alvear, ocupando el lugar de otra mansión aristocrática. En 1970 pasó a manos del barón, momento en el que entró en una etapa de decadencia provocada por una administración judicial —solicitada por el Sindicato Gastronómico— que lo llevó al borde del cierre. Para evitarlo,

casi el 95% de las habitaciones fueron vendidas a particulares. En 1978 se declaró en concurso de acreedores y finalmente fue adquirido por el grupo hotelero que lo regenta en la actualidad. En 2003, el hotel fue declarado Monumento Histórico de la Ciudad de Buenos Aires, al mismo tiempo que pasó a formar parte de la prestigiosa alianza *The Leading Hotels of the World.*

[9] Spantax fue una aerolínea española que operó entre 1959 y 1988. Su sede estaba situada en Madrid y sus centros de operaciones (*hubs*) en los aeropuertos de Gran Canaria y de Palma de Mallorca. Fue fundada por Rodolfo Bay Wright, piloto de la aerolínea Iberia, y Marta Estades Sáez, auxiliar de vuelo de la misma compañía, con el nombre de *Spanish Air Taxi,* de donde surgió el acrónimo Spantax. Inició sus actividades ofreciendo vuelos de taxi aéreo con avionetas Auster y modelos similares, destinados al transporte de personal y material para las prospecciones petrolíferas del Sahara español. Con el crecimiento de la empresa, adquirieron aeronaves Douglas DC-3 que les permitían transportar pasajeros a ese territorio y operar vuelos turísticos hacia las islas Canarias.

En 1962, la compañía consiguió permiso para operar vuelos chárter y comenzar a transportar viajeros hacia las islas Baleares y otros puntos de Europa. A los DC-3 se les unieron otros modelos de Douglas, como los DC-4, DC-6 y DC-7. Para 1966, ya transportaba casi 700.000 pasajeros al año y continuaba su expansión. En 1967, adquirió uno de los mejores reactores de pasajeros de la época, el Convair 990 Coronado, un cuatrimotor muy veloz aunque de elevado consumo de queroseno. A éste primer ejemplar le siguieron otros trece aparatos hasta 1975, todos ellos con capacidad de operar con un pasaje de 149 asientos.

En 1970, comenzó su racha de siniestros con el accidente de una aeronave en el aeropuerto de Málaga, seguido el 3 de diciembre de 1972 por el accidente del vuelo 275 en el aeropuerto de Los Rodeos (Tenerife), en el que fallecieron sus 155 ocupantes. Un tercer accidente no dejó

víctimas mortales el 5 de marzo de 1973 al chocar en vuelo, cerca de Nantes (Francia), el vuelo BX400 de Spantax y el vuelo IB504, un McDonnell Douglas DC-9 de Iberia, debido a una huelga de controladores aéreos galos.

El máximo éxito le llegó a Spantax en 1973, cuando empezó a programar vuelos transatlánticos con su recién ampliada flota de DC-8 —a la que se sumaron los DC-10 en 1978—. De este modo, llegó a convertirse en la segunda mayor compañía chárter europea al transportar dos millones de pasajeros al año. Con la crisis del petróleo de 1979, Spantax comenzó a sufrir dificultades financieras, que se agravaron en septiembre de 1982 tras el accidente del vuelo 995, cuando un DC-10 se estrelló al despegar del aeropuerto de Málaga falleciendo 53 personas. En los años siguientes, la compañía intentó recuperar su imagen y reforzar su seguridad rejuveneciendo la flota con modelos DC-9 y Boeing 737-200, al tiempo que retiraba los obsoletos y antieconómicos Convair 990 Coronado.

En el año 1987, las dificultades financieras obligaron a vender Spantax al grupo inversor *Aviation Finance Group,* con sede en Luxemburgo, bajo la promesa de inyectar capital para sanear la aerolínea. Aunque se intentó reestructurar la deuda acumulada con el Gobierno español y se incorporaron dos aviones McDonnell Douglas MD-83 para modernizar la flota —llegando incluso a negociar la adquisición de modelos Boeing 767-200—, el plan de rescate fracasó. Finalmente, el 29 de marzo de 1988, la compañía cesó sus operaciones tras declararse en quiebra.

Once Convair 990 Coronado languidecieron durante años en el aeropuerto de Palma de Mallorca hasta ser desguazados entre 1991 y 1997, mientras que un duodécimo ejemplar quedó abandonado en la Base Aérea de Son Sant Joan tras la quiebra de la compañía. Desde 2009 la asociación *Amics de Son Sant Joan* ha impulsado su restauración y exhibición estática mediante la colaboración ciudadana, logrando en 2011 que la aeronave fuera declarada Bien Catalogado del Patrimonio Histórico de las Islas Baleares. Esta protección se ratificó en 2018, año en

que también se pusieron en marcha los estudios para rehabilitar el avión y encontrar un emplazamiento adecuado para exponerlo.

La Fundación Infante de Orleans mantiene en vuelo un avión Beechcraft B-18 que perteneció a Spantax desde mayo de 1962. Ese aparato fue vendido por Spantax en 1969 y se puede ver en vuelo durante las exhibiciones que la Fundación Infante de Orleans realiza periódicamente en el Aeropuerto de Madrid-Cuatro Vientos.

[10] Automóvil Club Argentino.

[11]László Almásy fue un militar austrohúngaro nacido en 1895 en el castillo de Bernstein, en el seno de una familia de la baja nobleza rural. Su padre era un reconocido explorador de Asia, de quién heredó su afición por descubrir nuevos lugares. También se aficionó a los coches y a los aviones consiguiendo su licencia de piloto en Inglaterra, lo que le permitió servir en la *Luftfahrtruppen* del ejercito austrohúngaro durante la Primera Guerra Mundial.

A partir de 1921, el conde Almásy —título que sólo utilizaba fuera de Hungría, ya que no estaba reconocido por el Parlamento húngaro— se dedicó al automovilismo y ganó varias carreras. Viajó con frecuencia al norte de África, recorriendo Egipto y Sudán. En 1926 organizo una expedición automovilística que recorrió Sudán. En 1929 realizó una travesía por el Sahara desde Mombasa, al sur de Kenia, hasta Alejandría, al norte de Egipto. Sus mayores expediciones empezaron en 1932 con varios viajes por el desierto líbico en busca de la legendaria ciudad de Zarzura, que nunca logró encontrar, pero que le sirvieron para localizar yacimientos prehistóricos de arte rupestre en Gilf Kebir. En sus exploraciones combinaba el automóvil y en avión, superando extensas áreas del Gran Mar de Arena y creando el primer mapa de la zona.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Almásy se encuadró en las fuerzas del mariscal Rommel sirviendo como instructor experto en el

desierto líbico. Su participación fue motivo de la novela de Michael Ondaatje *El paciente inglés*, que más tarde sería inmortalizada en la película de Anthony Minghella del mismo título.

[12] En 1939, Almásy publicó su obra *Schiwimmer in der Wüste: Auf der Suche nach der Oase Zarzura* (*Nadadores del desierto: A la búsqueda del oasis de Zarzura*), donde relata sus experiencias en el desierto líbico y el hallazgo de la cueva de los Nadadores, una cavidad con arte rupestre situada en la montañosa meseta de Gilf Kebir. Este lugar alberga pictografías neolíticas con figuras humanas nadando, similares a las de la cercana cueva de las Bestias. Se estima que se crearon hace 10.000 años durante la época de la más reciente glaciación.

Anteriormente, Almásy ya había dedicado a este enclave un capítulo de su libro *El Sahara desconocido* (1934). En él, sugería que las escenas de natación eran representaciones reales de la vida en aquella época y que un cambio climático había transformado la región en un desierto. En 1934, estas ideas eran tan novedosas que el editor del libro incluyó varias notas a pie de página para advertir que no estaba de acuerdo con esta idea.

En realidad, la cueva de los Nadadores no es como aparece en la película. Se trata de una pequeña oquedad donde la mayoría de las figuras se encuentran en una pared exterior, horadada en el *gebel* cercano a la frontera occidental de Egipto.

[13] La construcción de la segunda presa del Nilo, a la altura de Asuán, iba a crear un lago artificial de más de 550 km de largo y 35 km de anchura máxima con hasta 80 m de profundidad. Para evitar que los principales monumentos egipcios situados al sur de la presa quedaran sumergidos, una coalición de arqueólogos, técnicos y expertos de 22 países, abanderados por la Unesco, diseñaron los planes para el rescate y

traslado de los monumentos a nuevos emplazamientos fuera del alcance máximo de las aguas.

En junio de 1963 se tomó la decisión del traslado de los templos de Abu Simbel. El plan consistía en cortarlos cuidadosamente con sierras manuales en grandes bloques de unas veinte toneladas cada uno, elevarlos hasta una cota que los resguardara de las aguas del lago formado por la presa y reconstruirlos en una ubicación lo más fiel posible a la original. Para ello, fue necesario mover un total de 265.000 toneladas.

El salvamento se inició en 1964 y costó la suma de 36 millones de dólares. Antes de proceder con esta ardua tarea, se llevaron a cabo diversos trabajos preparatorios. En primer lugar, para evitar la llegada de las aguas durante las obras de rescate fue necesaria la construcción de un muro de contención frente a los templos. También se instaló un túnel de acero que penetraba en su interior y permitía el acceso mientras se desmontaban las fachadas. Como medida de precaución ante el aumento de la presión y las vibraciones provocadas por la excavación y la retirada de la roca sobre los templos, se colocaron vigas de carga para estabilizar los techos interiores de los mismos.

Entre 1964 y 1968, los templos se desmantelaron para reconstruirlos en una zona próxima, situada 65 metros más alta y unos 200 metros más alejada. El desmontaje comenzó con los bloques superiores de las fachadas junto con la piedra de los techos, y terminó por las partes bajas. Posteriormente, la colocación se realizó en orden inverso. En cualquier caso, solo una pequeña cantidad de piezas pudieron ser trasladados directamente desde el antiguo emplazamiento al nuevo. La mayoría tuvieron que ser almacenados durante largos periodos en áreas especialmente preparadas para ello. Todos los bloques fueron numerados para que en la reconstrucción ocuparan exactamente el mismo lugar que tenían antaño. El periodo de almacenaje de los mismos ofreció la oportunidad de que pudieran ser sometidos a una preparación y restauración antes de ser instalados en su emplazamiento definitivo. Para colocar cada pieza en la nueva ubicación se elaboró un mortero

compuesto de polvo de piedra arenisca, un colorante de tonalidad similar a la de la roca, cal viva y cemento blanco como agente aglutinante.

Con el fin de descargar a los templos del enorme peso de las toneladas de roca que tenían encima, se construyeron unas cúpulas de hormigón capaces de albergarlos en su interior. Los templos desprovistos de su carga de roca se dotaron de sensores sísmicos para alertar sobre desplazamientos de la masa rocosa que pusieran a los monumentos en peligro de colapso. La cúpula del Gran Templo, dedicado a Ramsés II, puede visitarse por dentro; tiene unos sesenta metros de luz y veinticinco de altura, convirtiéndose, por lo que en aquel momento se convirtió en la mayor bóveda portante del mundo.

[14] Un gafir, también escrito *gaffir* o *ghafir*, es el guardián egipcio, vigilante o cuidador de un sitio histórico, tumba, templo o necrópolis**.**

[15] La primera expedición europea que llegó al Río de la Plata fue la de Juan Díaz de Solís, quien desembarcó en enero de 1516 en las costas uruguayas donde se estableció. Allí fue atacado y muerto por los indígenas de la zona, y su cuerpo devorado por antropófagos, presumiblemente guaraníes chandules, según el relato de algunos cronistas. Un año más tarde comenzó la exploración de los ríos de la Plata y Paraná, que se creía unían el océano Atlántico con el Mar del Sur.

La actual capital argentina fue fundada por primera vez en 1536 por Pedro de Mendoza y destruida en 1541 por los propios habitantes a raíz de las constantes amenazas indígenas. Posteriormente, en 1566, comenzó a debatirse la necesidad de abrir una puerta al Atlántico en un emplazamiento cercano al de la primera fundación. Desde el Alto Perú, el oidor Juan de Matienzo escribió: «ha de poblarse desde España el puerto de Buenos Aires adonde ha habido otra vez población y hay hartos indios y buen temple y buena tierra; los que allí poblaren serán ricos por la gran concentración que ha de haber allí desde España y Chile y del Río de la

Plata y de esta tierra». También recomendaba que se enviaran «ciudadanos, mercaderes y labradores, pocos caballeros porque éstos ordinariamente no se quieren aplicar a tratos ni a labranzas sino andarse holgando, jugando y paseando».

En 1580, Juan de Garay fundó por segunda vez la ciudad de Buenos Aires. Nuevamente, se mantuvo durante muy poco tiempo después de ser atacada y destruida por los aborígenes de la zona. La persistencia de este asentamiento presentaba particularidades excepcionales: dentro del Imperio español, el motor principal radicaba en la riqueza de metales preciosos, bienes de los que la región carecía por completo.

Hacia 1610, el enclave era apenas un pequeño poblado de unos quinientos habitantes, aislados entre la inmensidad de la pampa y el Río de la Plata, cuya supervivencia dependía estrictamente de los navíos procedentes de la Península. Debido al temor a las incursiones piratas y con el fin de mitigar el contrabando, la Corona estipuló que las mercancías zarparan de España solo dos veces al año rumbo a Portobelo, en Panamá. Desde allí, el cargamento se trasladaba en mulas hasta la ciudad de Panamá, en el Pacífico, se embarcaba nuevamente hacia el puerto del Callao, cerca de Lima, y finalmente, se distribuía a lomo de mula a través de las distintas ciudades continentales. Con todo este complicado trayecto, las mercaderías que arribaban eran muy costosas y escasas. Así, los porteños comenzaron a vivir del contrabando que se practicaba especialmente desde Brasil. A excepción de una reducida élite vinculada a esta actividad ilícita, la mayoría de la población padecía la miseria. De este modo transcurrieron las primeras décadas de Buenos Aires, burlando permanentemente la ley, hasta el punto de que, en 1638, el gobernador Dávila escribió: «No hay cosa en aquel puerto tan deseada como quebrantar las órdenes y cédulas reales».

En 1617 se jerarquizó la ciudad para convertirla en sede de la Gobernación del Río de la Plata. Aunque dependía del Virreinato del Perú, en la práctica gozaba de una gran autonomía. Esta ordenanza provocó desde el principio la rivalidad de otras ciudades del virreinato: Lima, por cuestiones económicas; Córdoba y Santa Fe, por disputas

limítrofes; y Montevideo, por la aspiración de ser el puerto principal de la zona. Por su parte, en Tucumán existían quejas debido a que, bajo el pretexto de custodiar las costas frente al flagelo de los piratas y los ataques portugueses, Buenos Aires no aportaba tropas ni dinero para la lucha contra los aborígenes del norte del virreinato. De esta manera, se tenía a los porteños como egoístas y poco solidarios. Dado su origen plebeyo, los porteños no solían respetar linajes ni tradiciones. Imperaba entre ellos un sentido igualitario donde cualquiera podía ascender socialmente gracias al fruto de su esfuerzo convirtiéndose en, probablemente, la única ciudad hispanoamericana con una clase media bien definida y predominante.

Un hecho relevante en la historia de la ciudad fue el desembarco de una fuerza invasora británica en sus costas en 1806. El virrey del Río de la Plata determinó que su obligación no era proteger a la población, sino los derechos su señor, el rey de España; por lo tanto, abandonó Buenos Aires rumbo a Córdoba con el propósito de salvaguardar el tesoro real y las últimas recaudaciones impositivas. Los porteños, abandonados a su suerte, armaron un ejército propio y lograron la rendición del enemigo.

En 1807 hubo una segunda invasión inglesa que también fue rechazada. Cuando los ingleses presentaron su rendición, el virrey fue destituido. Para sustituirlo, la comunidad eligió al comandante de las fuerzas locales, quien asumió el mando en representación del monarca español. A pesar de esto, en la colonia ya empezaban a respirarse aires de revolución: los porteños se habían demostrado a sí mismos que eran capaces de defender sus intereses y su territorio, al tiempo que descubrieron la incapacidad de España para protegerlos ante una invasión extranjera.

Pronto Buenos Aires halló su oportunidad histórica: en 1808 Napoleón Bonaparte invadió España y obligó a sus reyes a abdicar en favor de su hermano José. Al llegar la noticia a América, los territorios coloniales decidieron rebelarse contra el nuevo régimen napoleónico ante el temor de que, si la metrópoli pasaba a formar parte del Imperio francés, a ellos les esperara el mismo destino. Con ese fin se formaron

diversas juntas de gobierno autónomas en ciudades como Buenos Aires, Santiago de Chile y Caracas (mientras que en México el intento de junta fue sofocado tempranamente). En primera instancia, estos órganos tenían el objetivo de salvaguardar los derechos del rey español mientras permaneciera cautivo en Francia; sin embargo, cuando Fernando VII recobró el trono, los pueblos americanos ya habían saboreado los beneficios económicos y administrativos de la emancipación, por lo que continuaron la resistencia, esta vez contra la Corona española.

Buenos Aires instituyó su primer gobierno patrio, la Primera Junta, el 25 de mayo de 1810. Todo esto, sumado al respeto moral que le tenían otras ciudades, impulsó ese mismo año a la capital a reclamar su derecho de «Hermana Mayor» para liderar la disolución del orden virreinal y lanzarse a lograr la independencia de la Corona española.

[16] El Partido Popular de la Reconstrucción (PPR) fue a fuerza política legal situada más a la extrema derecha en Argentina durante el año 2000. Esta organización, de ideología nacionalista radical, se fundó formalmente a mediados de ese año, fue liderada por el ex capitán Gustavo Breide Obeid y tenía como figura emblemática y referente ideológico al ex coronel carapintada Mohamed Alí Seineldín.

[17] El servicio de remís lo prestan en Argentina y Uruguay particulares que ofrecen su automóvil y su labor como conductores para complementar el sueldo o como sustento principal ante la falta de empleo. El origen de esta actividad en Argentina se remonta a finales de la década de 1940, en Buenos Aires, cuando a quienes salían a altas horas de la noche les resultaba difícil conseguir un medio de transporte a la salida de los teatros. Ante la escasez de taxis, algunos coches particulares comenzaron a ofrecer sus servicios desde la puerta de un café cercano a plaza Lavalle. Por influjo de la cultura francesa y sus *voitures de petit y grande remise*, el servicio adoptó esta denominación, que suele

escribirse respetando la grafía original francesa: *remise*, o bien en su forma castellanizada: remís.

[18] Este tipo de tormentas de arena es conocido en Egipto como *khamasin —jamsin—*, son comunes en la temporada primaveral.

# FOTOGRAFIAS



Maxwell Smart y su «*zapatofono*»



Teléfono móvil NMT450 y similar



Plaza Mayor de Ciudad Real durante la Republica



Campamento del Ejército español durante la guerra de Ifni-Sáhara, a finales de los años 50



Fachada actual de Marqués de Urquijo nº 47 de Madrid




Placa en la vivienda de Rafael Alberti en la calle Marqués de Urquijo




Palacio de La Moraleja convertido en el hogar Thaelman



Puerta del Palacio de La Moraleja (actualmente en Los Peñotes)



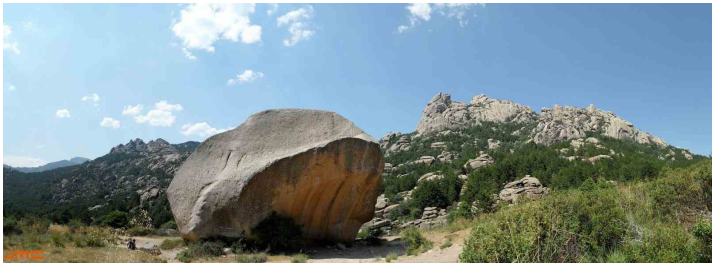
Carretera de Francia a su paso por Alcobendas durante la guerra civil







Izquierda: anuncio de adquisición de empresas de Nueva Rumasa
Derecha: anuncio de oferta de bonos de Nueva Rumasa



La Pedriza: El Tolmo



Imagen idealizada de la cueva de La Pedriza.
Izquierda: Caballo de la cueva de Altamira
Derecha: Recolectora de miel de la Cueva de La Araña



Hotel Alvear Palace en Buenos Aires



Cueva de los nadadores en la meseta de Gilf Kebir



Detalle del panel de la cueva de los nadadores



Cúpula de cemento del templo mayor de Abu Simbel durante su construcción.



Templo de Ramses II en Abu Simbel según lámina de David Roberts



Valle de mojones en el desierto blanco



Pináculo de piedra caliza del desierto blanco



Centro Empresarial Nações Unidas de Sao Paulo



Centro de Control de Buenos Aires




Rest Stop entre El Fayum y Bahariya




Llegada del khamasin al Rest Stop entre El Fayum y Bahariya



Atasco del vehículo al bajar de una duna



Rescate del vehículo atascado


NyLO
GPS