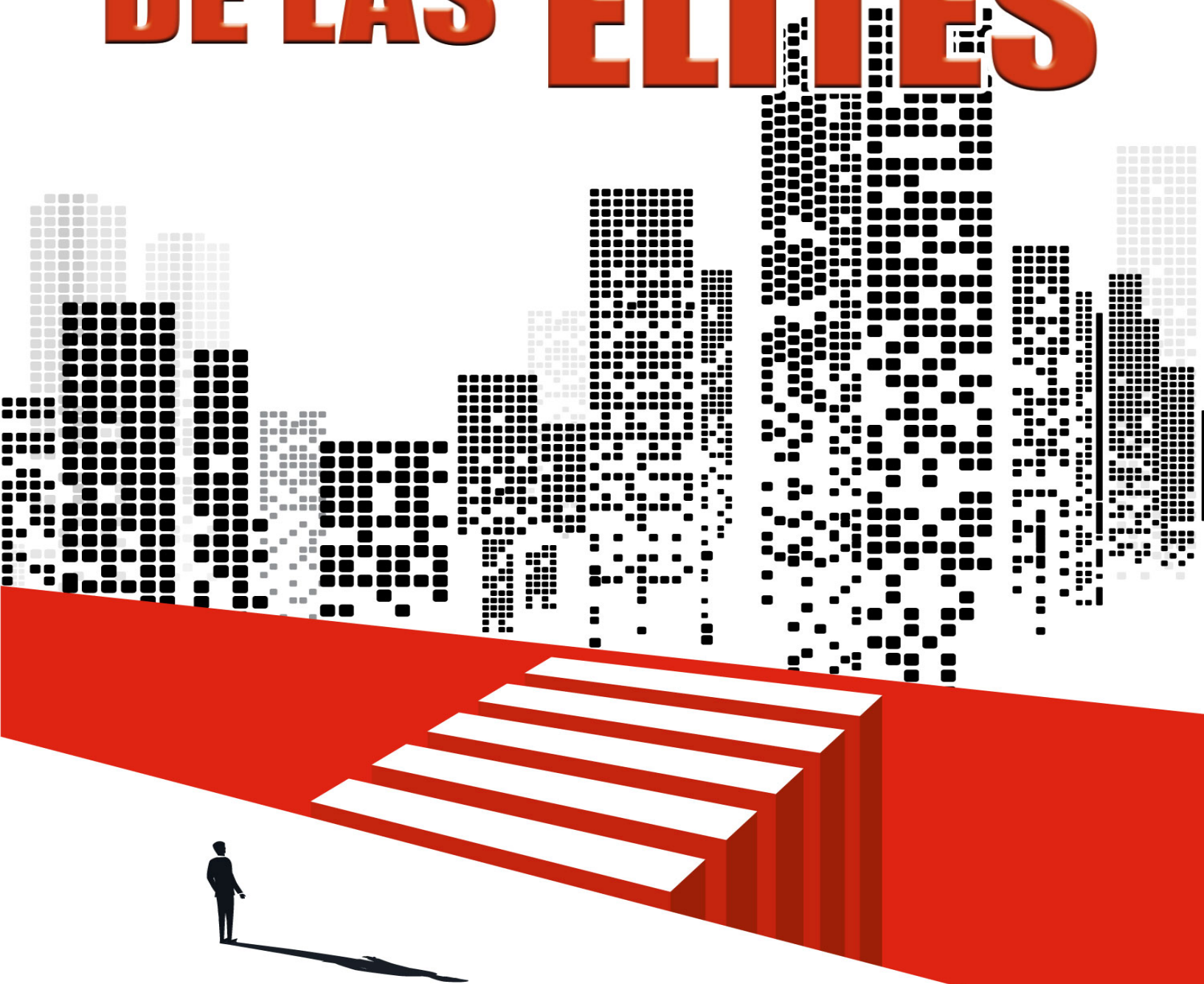


LA CONDENA DE LAS ÉLITES



JAVIER VASSEROT



KOLIMA
BOOKS

LA CONDENA DE LAS ÉLITES

JAVIER VASSEROT



Título original: *La condena de las élites*

Primera edición: Noviembre 2021

© 2021 Editorial Kolima, Madrid

www.editorialkolima.com

Autor: Javier Vasserot

Dirección editorial: Marta Prieto Asirón

Maquetación de cubierta: Sergio Santos

Maquetación: Carolina Hernández Alarcón

ISBN: 978-84-18811-48-7

Impreso en España

No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, el alquiler o cualquier otra forma de cesión de la obra sin la autorización previa y por escrito de los titulares de propiedad intelectual.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

A Diego y Antonio.

A Javier Fernández Aguado, por su ayuda y ejemplo.

14. COMIENZA LA CUENTA ATRÁS

No acababa de salir del Getsemaní cuando un zumbido sacudió el bolsillo de su pantalón.

Normal. Justo recuperaba la cobertura del teléfono móvil. Lo sacó y vio un mensaje de un remitente desconocido:

«Bernardo, No nos conocemos. Soy Abraham Montañés, de Rapid Consulting, la consultora líder del mercado nacional. Me gustaría verte el próximo martes. Tengo una propuesta que hacerte».

Guardó el móvil de nuevo en el bolsillo. Una sonrisa se dibujaba en su rostro.

Tras muchos meses de progresivo derrumbamiento de su vida, un halo de luz iluminaba su futuro. Había sido ya demasiado el tiempo en que cada noticia era peor que la anterior, provocando un desgaste que había ido laminando poco a poco su capacidad de resistencia. La suya y la de los que lo rodeaban. En especial la de María. Pero ahora las cosas iban a cambiar. Definitivamente. De eso estaba seguro.

El ser humano es así de voluble. Un signo esperanzador en medio de un mar oscuro podía convertirse en la señal inequívoca de un cambio de ciclo. En esas ocasiones se juntan el deseo con la necesidad y se activan los mecanismos positivos del organismo, que anhela salir adelante. Y funciona. No de la misma manera para todas las personas, pero funciona. Y, sin duda, lo hacía para Bernardo. No tan solo porque comenzara a resultarle urgente librarse de la ansiedad que se estaba adueñando de él, sino porque el panorama que se le abría con ese mensaje pintaba realmente bien.

Bernardo llevaba más de quince años dedicado a la abogacía de los negocios «de élite», un sector en el que lo había logrado prácticamente todo, lo bueno y lo no tan bueno. Desde conseguir ser

uno de los abogados más jóvenes, sino el que más, en llegar a ser nombrado socio de un gran despacho, hasta dirigir una firma internacional que, sin embargo, pocos meses atrás se había derrumbado ante sus ojos sin que él pudiera hacer nada por evitarlo. Tras su despido, llevaba muchas semanas ya, incluso meses, hundiéndose de forma cada vez más profunda en una espiral negativa que le había hecho, por primera vez en su vida, perder por completo la confianza en sí mismo. Dudaba de su juicio. Se sentía inútil, culpable incluso. No sabía por dónde tirar, ni hacia dónde dirigirse.

Era difícil. Tras tantos vaivenes, iba a ser muy complicado para él encontrar acomodo en un nuevo bufete. Contaba ya con seis a sus espaldas y el mercado de la Gran Capital de la Nación no era infinito. Por eso, la llamada de Rapid Consulting constituía una oportunidad magnífica. Había que cambiar de tercio. Era preciso oxigenarse, salir del circuito de la abogacía profesional, que tanto le había dado pero que tanto le había hecho sufrir. Por añadidura, a los de Rapid Consulting los conocía de maravilla. Habían coincidido en varias operaciones. Y, por si fuera poco, era Abraham Montañés, nada más y nada menos que el responsable máximo de la multinacional consultora en la Nación, el que lo abordaba de forma directa, sin intermediarios. Realmente la cosa pintaba muy bien.

Estaba deseando contestar el mensaje, pero se contuvo. No quería hacerlo de golpe, sin haber pensado a conciencia tanto lo que quería decir como el tono más adecuado a emplear. No se podía permitir equivocaciones. Así que volvió caminando a casa mientras aprovechaba el trayecto para ordenar sus pensamientos. Entró raudo en su domicilio y allí lo recibió su mujer, tratando de aparentar despreocupación para no atribular aún más a su marido, aunque angustiada ella misma por dentro a causa de la situación profesional en la que llevaba meses atrapado y para la que parecía no poder encontrar salida.

–¿Qué tal? –inquirió ella con la voz más dulce de la que era capaz–. ¿Cómo están Daniel y Davinia?

María sabía que Bernardo venía de ver a sus amigos más cercanos, aquellos en los que de verdad confiaba y a los que más necesitaba en

un momento tan duro.

–Bien, bien, han estado muy majos. Me han dado una envidia que no veas; todos parecían tan relajados, tan felices...

Se trataba de una reunión de ex-compañeros de trabajo que habían abandonado el circuito de los bufetes top para dedicarse a lo que más les gustaba. ¿Cómo no iban a estar relajados?

–Hasta les he pedido que si alguna vez se me ocurría volver a fichar por un gran despacho me encerrasen en casa por imbécil – continuó Bernardo.

–Ya, eso queda muy bonito de palabra –replicó María–, pero de algo hay que vivir, ¿no? Y tú has sido abogado toda la vida.

María siempre aplicaba su suave toque de cordura.

–Hombre, también estudié Economía. Tengo más opciones – continuó Bernardo, preparando el terreno para la buena noticia que traía.

Sin embargo, no contaba con la sagacidad de María, que le había tomado la matrícula desde el momento en que lo vio entrar por la puerta de casa. Conocía de sobra a su marido tras quince años de casados como para no ser capaz de anticiparse a sus «buenas noticias». Pero le dejó hacer. Era sabedora de que necesitaba disfrutar de ese momento.

–No está mal pensado, aunque aun así es difícil encontrar algo diferente a eso a lo que te has dedicado desde siempre. –Se lo puso en bandeja.

Bernardo entró al trapo de manera inocente.

–¿Te acuerdas de Rapid Consulting? –soltó apresurado, como si las palabras ardieran en su boca.

–Claro que sí; han sido uno de tus mejores clientes desde hace tiempo.

–Pues Abraham Montañés, su socio director, me acaba de mandar un mensaje. Quiere verme el martes que viene porque dice que tiene una propuesta que hacerme –vomitó atropelladamente.

A María le gustó más lo emocionado que estaba que la noticia en sí. ¿Qué significaba en realidad «una propuesta»? Podía ser cualquier cosa. No obstante, no quiso cortarle las alas.

–¡Qué bien, amor! ¡Enhorabuena!

–¡Sí! ¡Gracias! Estoy deseando que llegue el martes. Ya sabes que intentaron ficharme un par de veces en el pasado. Estaría genial si me hicieran una oferta ahora.

–Seguro que sí. Siempre les has encantado –le animó.

Aunque María ponía habitualmente en su justa medida las excesivamente optimistas previsiones de Bernardo, esta vez le dejó saborear esa esperanza que tanto necesitaba. Y era cierto que ya le habían tratado de tentar en el pasado, pero ¿un abogado en una consultora?

Pese a lo incipiente de la oportunidad, Bernardo se sentía, sin verdadero motivo aún, aliviado. Paladeó unos minutos más esa sensación y, tras dar muchas vueltas a las palabras exactas que utilizar, contestó a Abraham.

Por supuesto que allí estaría el martes a las once.

La sede de Rapid Consulting ocupaba la práctica totalidad de una de las torres más emblemáticas de la Gran Capital y, casualmente, se encontraba junto a las oficinas que ocupaba Salmons, el último bufete en el que había trabajado Bernardo hasta hacía pocos meses y del que lo habían largado de manera fulminante tras tres años en los que, aparte de ser el socio director de la oficina, había llegado a ser el candidato a CEO global de toda la firma a nivel mundial. Una buena caída libre. Pese al tiempo transcurrido, aún era incapaz de explicarse con claridad qué es lo que había pasado. Conocía a la perfección la sucesión de acontecimientos, las traiciones de los que hasta entonces consideraba amigos, sus propios errores... pero nada de ello impedía que su ocaso permaneciera en una triste nebulosa de hechos, escenas y sentimientos difuminados. Todo eso se le agolpó en el pecho cuando se acercó a las oficinas que habían sido las suyas hasta hacía tan poco. Pasó de largo sin permitirse volver a pensar en ello, autoconvenciéndose de que ese día sería el primero de una nueva vida.

La cita con Abraham iba a tener lugar en la cafetería que estaba situada en la planta baja de la torre, lo que aportaba confidencialidad y una mayor distensión. Sin embargo, esa falta de oficialidad no le acabó de gustar a Bernardo. Él había hecho exactamente lo mismo multitud de veces en el pasado cuando quería tantear a potenciales fichajes sin comprometerse en demasía e intentando no generarles prematuras expectativas.

Llegó antes de la hora prevista, como tenía por costumbre desde hacía años para poder familiarizarse con el entorno y prepararse según la situación. Pese a que se trataba de una entrevista muy importante para él, casi de vida o muerte profesional, no se encontraba nervioso en especial, lo cual era bueno. Sentía más bien el vértigo de la posibilidad de un nuevo reto, y esa sensación se imponía al temor a que de ahí no saliera nada y encontrarse en una delicada situación tras muchos meses de búsqueda infructuosa de un nuevo puesto de trabajo.

En realidad siempre había sido así. No obstante, esa temeridad disfrazada de valentía se le había acentuado tras la montaña rusa de acontecimientos que habían desembocado en su salida de Salmons. Él siempre había utilizado el mismo truco mental, que no era otro que pensar que lo peor que le podía ocurrir sería tener que vender su casa de la Gran Capital e irse a vivir junto con María y los niños a alguna ciudad pequeña de la Nación, dedicándose a cualquier actividad más tranquila. Esa reflexión, esa imagen de falsa libertad de elección, le ayudaba a poner las cosas en su sitio, a no sentir temor por algo que en el fondo no era tan grave. Además, su orgullo ya se encontraba lo suficientemente magullado como para que la vergüenza social fuera un factor a tener en cuenta.

Vio entrar a Abraham. Aunque no lo conocía en persona intuyó con certeza quién era, por lo que se acercó a darle la mano.

–¡Ya estás aquí, Bernardo! ¡Qué puntual!

–Puntualidad británica –se oyó decir Bernardo sin saber muy bien por qué estaba utilizando ese lugar común que tanto detestaba.

Abraham se rio de manera protocolaria mientras le estrechaba con firmeza la mano. De corta estatura pero gran autoestima, propia de quienes se han acostumbrado a mandar desde hace tanto tiempo que

el no tener que justificar sus decisiones ya se ha convertido en una rutina, el director de Rapid no era del tipo empático. Él iba a lo suyo y, si encajabas, lo cual solía implicar cierto grado de sumisión, perfecto. Si no aceptabas que la única regla del juego consistía en que tan solo mandaba él, entonces estabas jodido. Bien jodido.

Esto aún no lo había descubierto Bernardo, aunque lo sospechaba. No hacía falta ser un lince. Bastaba con fijarse en cómo pedía su café doble cargado sin mirar siquiera al camarero. En cómo únicamente seguía el hilo de las conversaciones que le interesaban. Y, sobre todo, en cómo se conducía en la reunión, con ese aire de suficiencia propio de los que no cultivan la autocrítica.

Bernardo ya se había encontrado en muchas ocasiones con tipos así en el pasado. No le gustaban. Sin embargo, lo importante ahora era entrar en Rapid y, a partir de ahí, reconstruir su carrera. Además, se trataba de una consultora inmensa. Incluso si acababan por contratarlo, probablemente no volvería a cruzarse nunca más con Abraham.

Para su desgracia, se equivocaba.

–Bueno, Bernardo, te preguntarás por qué te he llamado y qué es lo que quería proponerte.

Pues sí, claro que se lo preguntaba. Por eso había ido a la cita.

Abraham prosiguió tras su retórica introducción.

–Me han dicho muchos colegas de tu profesión que eres un tío brillante, con un par de pelotas –le soltó con voz cascada, típica de los que han vivido mucho.

Bernardo no acababa de verse demasiado reflejado en esa descripción, pero bueno, a estas alturas daba un poco igual, así que le dejó continuar.

–Y, como seguro que sabes, en Rapid llevamos unos cuantos años tratando de desarrollar nuestra pata legal para poder ser capaces de competir con los grandes bufetes de abogados de la Gran Capital.

Bernardo sabía que eso era del todo imposible, pero era absurdo decir nada en ese momento, por lo que asintió a los ojos de Abraham en señal de conformidad.

–Y tú serías un gran fichaje para nosotros en estos momentos –concluyó.

«Caramba, la cosa se pone interesante –pensó Bernardo–. A ver si van a acabar ofreciéndome ser el socio director de la división legal de Rapid. Eso sería la pera».

Era evidente que, pese a su dilatada experiencia en la jungla de los grandes bufetes de abogados, no tenía ni la más remota idea de cómo funcionaban las consultoras, inmensas organizaciones politizadas en las que los nombramientos de relevancia tan solo se hacían tras cumplir con un pormenorizado proceso interno de apariencia democrática. Pero, además, ni la relevancia ni el contenido del puesto de socio director tenían nada que ver con lo que este significaba en los bufetes de abogados. Quizá esa era la principal razón por la cual nunca conseguirían competir con ellos.

En un gran bufete, el socio director era sin duda el líder, la persona con más visión estratégica, por lo general uno de los abogados más brillantes, sino el más, y, casi siempre, el socio con una mejor cartera de clientes, el *rainmaker*. Vamos, la persona respetada por todos y a la que nadie se atrevía a toser, no por miedo, sino por respeto y, en muchas ocasiones, sincera admiración. En las grandes consultoras, en cambio, el cargo de director del área legal no era más que un «corretorno» que recaía religiosamente cada cierto número de años en las espaldas de uno de los socios de la casa que cumpliera con estos dos requisitos: conocer muy bien los entresijos de la firma y no resultar molesto ni peligroso para el que lo nombraba a dedo, que no era otro que el presidente.

Así que era imposible que Abraham pudiera ofrecerle un puesto que, ni existía en realidad, ni estaba en sus manos otorgar. Lo que sí podía era ficharlo como soldado cualificado con tarjeta de socio, porque de esa forma reforzaría la división legal con alguien de reconocida trayectoria en el mundo de las operaciones de M&A, las fusiones y adquisiciones de empresas, y con una gran cartera de clientes, al tiempo que haría crecer su pelotón de acólitos, o eso es lo que él creía. Si sus fieles subalternos prosperaban y traían mucha facturación, ello revertía en un aumento de su poder dentro de la firma de consultoría.

Además, Abraham no era nada tonto e intuía la situación y los problemas que debía estar experimentando Bernardo tras su sonada

salida de Salmons. Y es que eso era justo lo que le abría la posibilidad de acceder a un fichaje así. En otras circunstancias Bernardo ni se lo habría planteado. Si ahora conseguía traérselo aprovechando esa situación de debilidad, no solo sería una contratación estelar, sino que le estaría eternamente agradecido por haberle salvado el culo. Y esa es una deuda de las que se cobran de por vida.

Abraham continuó sin esperar respuesta.

–Como sabes, Rapid es el líder nacional en operaciones de M&A.

«Pues no lo sabía –pensó Bernardo–, pero mucho me extraña».

Aun así, asintió de forma educada.

–Acaba de salir en la primera posición de la Nación por número de operaciones asesoradas en el año por cuarta vez consecutiva, como seguramente habrás leído en Prensa Económica Nacional.

Claro que no lo había leído. Tras los palos que le habían dado los periodistas de Prensa Económica Nacional desde que se enteraron de su salida forzosa de Salmons, llevaba semanas sin abrir ese periódico. No obstante, lo que le decía Abraham le encajaba. Si por asesorar se entiende hacer la *due diligence*, la revisión de los números de la empresa adquirida en la operación, entonces no cabía duda de que podían ser perfectamente los número uno. Ese año y todos los que quisieran, porque esa revisión era un paso insoslayable para poder acometer cualquier inversión, y el mercado de consultoras capaces de hacerlo era muy pequeño y Rapid la más grande de ellas.

–Claro que sí. Enhorabuena –contestó sin gran emoción Bernardo, a quien le podía mucho más su aversión a dorar la píldora que el interés por quedar bien, pese a que fuera lo que más le conviniera hacer en ese momento.

–Por eso hemos decidido aprovechar las sinergias con la pata consultora para llevarnos también la parte legal de las operaciones de M&A. Y para ello necesitamos gente como tú.

«¡Vaya!, al final la propuesta resulta menos interesante de lo que anticipaba», reflexionó Bernardo.

Aun así, lo suficientemente atractiva. Porque la misma idea, aunque formulada de otra manera, llevaba tiempo rondándole la cabeza. Sin embargo, no desde esa posición. A él lo que le habría

apetecido, más que acompañar a los consultores para tratar de pescar mandatos legales, hubiera sido ser el responsable de la división legal de Rapid. Esto le habría otorgado la posibilidad de diseñar un plan estratégico que permitiera aprovechar la capacidad multidisciplinar de la empresa y así ofrecer a los clientes un producto diferencial del que ofrecía la competencia. Pero lo importante era poder arrancar, así que estaban condenados a entenderse.

–Me interesa, Abraham. ¿Y cuáles serían los siguientes pasos?

Incorporarse a una multinacional, con centenares de miles de empleados en todo el mundo, presente en decenas de países y con cientos de socios tan solo en la Nación, era una labor ímproba. No tenía nada que ver con los procesos de selección a los que Bernardo estaba acostumbrado en el circuito de los bufetes legales. En estos lo importante era la química, la confianza que despertase el candidato en el socio director de la firma, de tal manera que, tras una primera reunión como la que había tenido con Abraham, el pescado estaría prácticamente vendido. Los siguientes pasos eran meros formalismos para «vestir» una decisión ya tomada.

No era ese el caso de Rapid. Entre otras cosas, porque en realidad no existía esa posición de socio director. La persona que ostentaba el «corretorno» en ese momento carecía de la potestad de decidir el fichaje de un socio, por muy convencido que estuviera de su valía. Antes era preciso obtener el beneplácito de muchas otras personas. De todo tipo. De todas las áreas. De todas las corrientes internas de opinión. Aparte de eso, al tratarse de una organización muy piramidal, era en extremo complicado tomar decisiones de incorporación de profesionales externos, los *lateral hires*, ya que estarían ocupando un puesto al que aspiraría alguno de los de toda la vida, los de «pantaloncito corto», los que llevaban en Rapid desde el principio, cuando eran casi unos niños e iban escalando posiciones hasta llegar al ansiado puesto de *partner*. Además, para los de arriba era mucho más cómodo y seguro acrecentar la lista de socios con los

de la casa, al conocer a la perfección a quién estaban promocionando, así como sus virtudes, pero en especial sus defectos.

Así que, tras ese primer encuentro, la siguiente noticia de Rapid que tuvo Bernardo fue la llamada de su directora de Recursos Humanos, que lo convocaba para una reunión una semana después en las oficinas de la consultora. Bernardo no estaba acostumbrado a los directores de Recursos Humanos. Él, que llevaba a las espaldas seis firmas diferentes con sus correspondientes procesos de fichaje, jamás había tenido que reunirse con ninguno. Lo cual era lógico, dada la reticencia de los bufetes para considerar empleados a sus empleados. Preferían la manida relación mercantil, provechosa para el patrón y de desamparo para el abogado. Aunque tenía sus ventajas, y una de ellas era la de ahorrarse reuniones como la que inevitablemente iba a tener ahora con alguien que era muy difícil que pudiera entender qué valor podía aportar a una consultora un abogado con más de quince años de experiencia en el sector legal. Por otra parte, le resultaba muy complicado prepararse para la cita. ¿De qué se habla con una directora de Recursos Humanos cuando uno nunca ha sido antes trabajador por cuenta ajena? En fin, habría que improvisar sobre la marcha. Y eso fastidiaba, y mucho, a Bernardo.

Llegado el día acudió, esta vez sí, a las oficinas de Rapid Consulting. Atravesó el modernista hall y se identificó ante los muy educados y amables recepcionistas. Mientras comprobaban sus datos, echó un vistazo a su alrededor. Una marabunta de empleados entraban en ese momento por la puerta giratoria que daba acceso a la torre, al tiempo que otra fila inmensa se alineaba tras los tornos que conducían al patio de ascensores y una tercera multitud se agolpaba frente a los mismos, esperando para poder montarse en el que les tocara por turno.

La recepcionista que lo atendía se percató de la cara mezcla de asombro y pánico de Bernardo.

–Es que es la hora punta. Todo el mundo está entrando ahora.

«La hora punta. ¡Qué horror! Me estoy entrevistando para entrar a trabajar en una firma que tiene hora punta», pensó.

En efecto, no era la inmensidad del número de empleados lo que más impresionaba a Bernardo. Lo peor era que acudieran a trabajar todos a la misma hora! Como si fueran trabajadores de una fábrica. Solo les faltaba fichar a la entrada. En realidad no faltaba demasiado para ello.

Bernardo se acomodó en los sofás del inmenso hall, aguardando pacientemente a que bajaran a recogerlo, tal y como le habían ordenado. Durante los casi diez minutos que estuvo esperando, allí no paraba de entrar gente. Ni de salir. En algunos casos veía subir a alguien y le veía bajar casi inmediatamente después. Estaba claro que lo que importaba era llegar a la hora punta. Quedarse después en la oficina a hacer algo provechoso ya tenía menos importancia. Y eso que subían a toda prisa, aunque luego bajaban de forma mucho más pausada. Estando absorto en estos pensamientos, se le acercó un azafato joven muy decidido.

—¿El señor Fernández Pinto?

—Sí, soy yo. Encantado —contestó mientras estrechaba la mano del desconocido.

—Venga conmigo, que lo acompaño a la planta setenta y uno, la planta noble.

En efecto, la planta setenta y uno era la más alta de la torre. Parecía un número bastante caprichoso para ser la última planta de un edificio. Nada más lejos de la realidad. El rascacielos más alto de la Gran Capital contaba con setenta y era imprescindible llegar a tener una más con la misma altura, más de trescientos metros.

Mientras subía en el ascensor, apiñado junto a otras treinta personas, mezcla de visitas, empleados y azafatos, Bernardo no podía evitar pensar en lo peculiar que era ese ambiente. La gente entraba y salía casi en cada planta, lo que convertía un viaje de menos de treinta segundos en toda una excursión de más de diez minutos. Y nadie paraba de hablar de temas profesionales. La confidencialidad brillaba por su ausencia.

Una vez en la planta setenta y uno, el azafato dio su nombre en la pequeña recepción satélite y lo condujeron a una extraña sala de reuniones, de reducidas proporciones pero con vistas a toda la ciudad. Allí le estaban esperando Fátima López, directora de

Recursos Humanos, junto con otras dos personas de mediana edad. Muy serio el uno y con semblante en apariencia afable el otro.

–Bienvenido, Bernardo. ¿Te apetece un café? ¿Un té, tal vez? –lo abordó Fátima nada más verlo.

Bernardo devolvió el protocolario saludo y aceptó la oferta, dado que los otros dos asistentes a la reunión ya estaban sirviéndose sus cafés y, pese a que no tenía muchas ganas de tomar nada, le pareció que la convención social del momento lo requería.

–Bernardo, soy Faustino Pérez, Líder de M&A de la división legal de Rapid –se presentó el más sonriente.

Líder. ¿Y eso qué querría decir? ¿Que iba el primero en algún tipo de carrera? Sonaba extraño que alguien se catalogase como líder de nada. El que de verdad lidera no necesita decirlo.

–Encantado. Es un placer, Faustino.

Lo más curioso era que Bernardo, que llevaba toda su carrera profesional como reputado abogado de M&A de algunos de los despachos de abogados más relevantes del panorama nacional, nunca había coincidido ni oído hablar del tal Líder. Sin embargo, lo más intrigante era que, si ya había un socio responsable de M&A, le estuvieran entrevistando a él. ¿Sería que el predecesor estaba escogiendo a su sucesor? Le resultaba bastante extraño y tenía muy poco sentido a su modo de ver, aunque consideró que era mejor escuchar antes de sacar ninguna conclusión precipitada. ¿Y el otro? ¿Quién sería? ¿Y por qué no decía nada?

–Soy Fernando Borrell, el Socio Responsable de Asuntos de la Sociatura –despejó la incógnita mientras ensayaba una media sonrisa que resultaba bastante desagradable.

Esto ya era mareante. Imposible retener tantos cargos en la cabeza. ¡Si ahí todo «quisqui» tenía un título! Parecía que estuviera en un cóctel de alto copete rodeado de condes, duques o marqueses. Bernardo estaba desconcertado, pero lo disimuló. Decidió tomar la iniciativa. Cuando las reuniones se desordenaban, él se afanaba en ser quien las reordenara.

–Encantado de conoceros. Os quería agradecer, antes que nada, que me hayáis recibido hoy –comenzó.

Continuó sin dejar que nadie abriera la boca. Era lo mejor.

–Abraham me ha comentado que estabais buscando reforzar la división legal de Rapid para aprovechar aún más las sinergias con la división de consultoría y que por esa razón queríais hablar conmigo.

No era posible avanzar más sin provocar que Líder se pudiera sentir amenazado por alguien probablemente más experto y reconocido que él en el mundillo de M&A, y sin resultar demasiado directo, aunque lo que de verdad habría querido Bernardo es preguntar qué es lo que en realidad estaban pensando ofrecerle, si es que traían algo pensado.

–Efectivamente –arrancó Líder–, como sabrás somos los número uno de la Nación en asesoramiento en operaciones de M&A. Aun así creemos que tenemos mucho más *upside* y que accionando las palancas adecuadas podríamos salirnos del mapa. Pero para conseguirlo necesitamos más gente potente. Como tú.

«Menuda verborrea tiene Líder», pensó Bernardo.

–Muchas gracias por el comentario. Ahora no creo recordar haber coincidido en alguna operación contigo, Faustino. Sí que he trabajado con varios socios vuestros del área de consultoría y, por otra parte, Rapid ha sido cliente mío en varias ocasiones. –Lanzó el anzuelo para comprobar si estaban al tanto de su relación histórica con la casa, algo de lo que no estaba demasiado seguro, dado que habían pasado ya unos cuantos años y parecía que en la firma se había producido un relevo generacional.

–Creo que no hemos coincidido, no. Y, la verdad, desconocía que hubiéramos contratado tus servicios en el pasado. ¿En qué tipo de asuntos? –preguntó Faustino.

«¡Vaya! Parece que empezamos de cero. No me va a servir de nada el cartel que pensaba que tenía ganado con Rapid», se lamentó para sus adentros.

–Pues os he preparado opiniones legales en asuntos delicados de Competencia Desleal y he aconsejado a anteriores Ejecutivas de la Firma en procesos de compraventa de diversas ramas de negocio –aclaró.

–Muy interesante, muy interesante –concedió Faustino– y, según parece, de repente te atrae el universo de las consultoras después de

una larga y exitosa carrera en algunos de los bufetes más prestigiosos de la Nación.

–Gracias por el cumplido, Faustino. Eso es. Creo que la posibilidad de ofrecer a los clientes un servicio multidisciplinar, añadiendo la parte financiera al trabajo legal, es única en el mercado. Las empresas son cada vez más exigentes y tienen equipos legales propios mejores y más amplios. Sin embargo, de lo que claramente carecen es de capacidad interna para disponer de un producto integral.

Fernando, Faustino y Fátima se miraron con una cara mezcla de interés y asombro, en lo que parecía el pistoletazo de salida para poder llevar la entrevista a cuestiones más concretas.

–Entonces, ¿de verdad te interesaría incorporarte a Rapid? –soltó sin rodeos Faustino, que no parecía muy convencido de la candidatura de Bernardo.

–Claro –¿Qué iba a decir? La pregunta era de lo más estúpida en medio de una entrevista de trabajo–. Ser socio de Rapid es un cambio de orientación que en este momento de mi carrera tiene mucho sentido.

Casi no había podido terminar la frase cuando Fernando lo interrumpió de forma abrupta.

–Antes de nada, hemos de dejar clara una cosa desde el principio: en Rapid ningún fichaje externo entra como socio directamente. Ha de incorporarse como director y, al cabo de un tiempo, pasar por la votación de la totalidad de los socios –disparó el Responsable de Asuntos de la Sociatura, cuyo puesto parecía ser más bien el de defensor del estatus de los socios ya existentes.

–Bueno, bueno, es una norma de la casa, pero tú no te asustes, pese a que pueda resultar chocante dicho de primeras –intervino, tratando de suavizar Fátima–. Así se han incorporado a Rapid ex-ministros y gente muy importante. Nunca hacemos excepciones. No obstante, desde el primer momento y de cara al exterior tendrías tarjeta de socio, aunque a efectos internos tu nombramiento habría de ratificarse por la Junta de Socios a los pocos meses.

Joder, qué retorcidos eran estos tíos. ¿Y no podían hacer como cualquier bufete y votar el nombramiento como socio antes de

confirmar el fichaje? De todas formas prefirió no poner demasiadas pegas, porque parecía que no iba a tener otra opción que aceptarlo si quería incorporarse a Rapid. Y no solo quería, sino que lo necesitaba.

–Entiendo. Es raro, pero cada casa tendrá sus normas. ¿Y el nombramiento de socio está garantizado?

–Hombre, pues imagínate, porque con el sueldo que traen esos fichajes no tendría ningún sentido mantenerlos como directores. Se nos distorsionaría por completo la escala salarial –apuntilló Fernando, que seguía igual de simpático.

–Por cierto, ¿cuánto ganabas exactamente hasta ahora? –preguntó Fátima, saltando casi como un resorte al escuchar la palabra sueldo.

Bernardo les dijo con total sinceridad cuál había sido su remuneración hasta entonces en Salmons. Fátima no pudo evitar poner tal cara de susto que antes de que Faustino pudiera impedirselo soltó, como si le saliera del alma:

–¡Pero si eso es lo que gana un socio *equity*! Y tú serías director...

Fernando salió al quite inmediatamente.

–No te preocupes, Bernardo, que si tú sigues interesado la cosa se puede arreglar.

A las tres semanas y al borde de su capacidad de resistencia tras la acumulación de sinsabores durante tantos meses en los que no había sido capaz de encontrar un nuevo destino profesional, recibió al fin la llamada que llevaba tanto tiempo anhelando.

–¡Buenas tardes, Bernardo! ¿Te pilló bien? Soy Faustino.

¡Por supuesto que lo pillaba bien! No había en esos momentos necesidad más acuciante para él que la de asegurarse su futuro, por lo que nada podía ser más prioritario.

–Claro que sí –contestó modulando la voz para denotar calma, mientras se encerraba en su dormitorio para tener un poco más de sosiego para hablar con Faustino.

–Fenomenal, Bernardo. Mira, te llamo porque hoy hemos tenido reunión de la Ejecutiva de Rapid y finalmente se ha acordado hacerte

una oferta de incorporación.

A Bernardo casi se le sale el corazón del pecho. Llevaba tanto tiempo deseando poner fin a la pesadilla que estaba viviendo que la emoción que experimentó fue similar a la que sintió la primera vez que le habían ofrecido ser socio de un bufete, hacía ya más de diez años.

Aguardó a que Faustino continuara.

–El proceso ha sido supersónico, el más rápido que yo recuerde desde que trabajo en Rapid, te lo puedo garantizar. Abraham ha apostado muy fuerte por tu fichaje.

Lo cierto era que en total había sido casi mes y medio. Sin embargo, tras comprobar la burocracia del lugar, a Bernardo también le pareció milagroso el poco tiempo tardado. Al cabo de los años y una vez familiarizado con la casa se acabaría dando aún más cuenta.

–Espero que la oferta te parezca atractiva, ya que ha sido muy complicado encajar tu remuneración sin que se nos revolucione el corral. Así que dime a las claras si es suficiente, puesto que, en caso contrario, no tiene sentido ni enviarte la carta oferta.

–Lo entiendo, dime –respondió Bernardo aguantando la respiración.

–Ok, ahí va. Lo máximo que podemos ofrecerte es la mitad de lo que estabas ganando como sueldo fijo y la otra mitad sería variable, aunque hay una serie de ventajas fiscales que si las aprovechas con ojo te pueden añadir un buen pellizco. Aquí hay montones de socios expertos en optimizar su salario, te lo puedo asegurar.

Bernardo no dejó que se prolongara por demasiado tiempo el silencio, al considerar que no era bueno dar sensación de decepción. Calculó a toda prisa si esa cifra era suficiente para cubrir sus gastos mensuales y contestó con decisión.

–Muchas gracias por la oferta, Faustino. Y por el esfuerzo realizado. Los términos no están mal dependiendo de lo que haya que hacer para conseguir el variable. Estoy seguro de que estará sujeto a resultados, no sé si personales o de la firma.

–Una mezcla de ambos. Por un lado hay un objetivo personal de facturación que, por lo que hemos visto en la documentación que nos

has facilitado, es similar a la que llevas consiguiendo desde hace varios años. Y por otra parte se tiene en cuenta si Rapid ha tenido o no un buen año.

«Más o menos lo que esperaba. Pero mejor asegurarse».

–¿Y normalmente los socios consiguen el variable? Yo hasta ahora he tenido un fijo similar, que era entregado como un dividendo a cuenta, y luego el resto de la remuneración se pagaba a final de año. Y la práctica totalidad de los socios recibían el variable íntegro.

–Esa es la idea. Aquí se intenta que cada socio reciba al menos el ochenta por ciento de su salario total teórico, sumando fijo y variable, cada año.

La respuesta lo tranquilizó. Iba a ganar menos que en Salmons pero, dadas las circunstancias, le pareció una oferta justa. Rapid podría haber intentado aprovecharse de su situación y apretado mucho más.

–Entendido. No tengo más preguntas por ahora. Enviadme la carta oferta cuando queráis.

–¿Entonces, seguro que te encaja? –preguntó Faustino.

–Seguro.

–Pues, en tal caso, bienvenido a Rapid. En breve Fátima te hará llegar la carta. Léetela con mimo y si tienes cualquier duda me dices. Una vez la hayas revisado, quedamos para firmarla en la torre, si todo está en orden.

Bernardo colgó y se sentó aliviado en la cama, casi a punto de desplomarse. Había sido una resurrección con mayúsculas. En un instante le recorrieron la mente todos y cada uno de los horribles momentos que le había tocado vivir esos tremendos meses en los que, tras ser fulminado en Salmons, las cosas parecían ir poco a poco a peor, dirigiéndose irremisiblemente hacia un agujero profesional del que le iba a resultar muy difícil poder salir.

Y es que había llegado tan lejos en el juego legal de las élites, que se había acabado convirtiendo en un personaje público en el sector. De esos que no pueden escapar de su pasado. Así que el alivio era inefable. Y la imagen de felicidad que anticipaba en el rostro de María lo inundaba de una sensación de calidez indescriptible. Miró

por la ventana hacia el jardín de la comunidad de chalets en la que vivía y dio gracias a Dios tres veces por no haberlo abandonado.

–Gracias, gracias, gracias.

Cuando por fin esa tarde le enviaron la carta a su *mail*, llevaba más de veinte consultas a su correo. No podía pensar en otra cosa. Si por él hubiera sido, la habría impreso, firmado y entregado de vuelta nada más recibirla, no fuera a ser que algo volviera a torcerse. Pero había que ser profesionales. Abrir el documento, que por lo general se trataba de una sencilla carta de dos caras, y leerlo con detenimiento por si contuviera algún detalle que él hubiese interpretado de manera errónea durante su conversación con Faustino.

Le resultó imposible.

No porque se dejara llevar por los nervios, la ansiedad o la emoción acumuladas, negándole la pausa requerida. Tampoco es que algo lo distrajera. En estos momentos el cien por cien de sus sentidos estaban concentrados en analizar con detalle el documento que acababa de recibir. No era nada de eso. Sencillamente es que la carta no había quien la entendiera. Para comenzar, se trataba de un documento de nada menos que doce páginas. Mejor dicho, de dos documentos, que no se sabía demasiado bien si se complementaban, corregían, o incluso se anulaban. Pero es que, además, pese a ser un teórico experto en contratos y negociaciones, era incapaz de descifrar la cláusula que regulaba la obtención del variable, la única que le interesaba tener cien por cien clara. La leía y releía una y otra vez y no encontraba cómo meterle mano. El texto era deliberadamente confuso y estaba mal redactado. Una vez se dio por vencido, acudió a la fórmula matemática que, con apariencia de cálculo científico, acompañaba a la regulación escrita. Leyó y releó el supuesto algoritmo junto con las definiciones de las variables que contenía. Hasta hizo unos números a modo de comprobación.

Imposible, totalmente imposible.

La cláusula era tan retorcida y sujeta a interpretaciones que su conclusión fue que Rapid podía pagar el *bonus* que le viniera en gana, ya que la fórmula se podía pervertir de cualquier forma. Habría sido mucho más sencillo poner a las claras que la concesión era, sin más, discrecional. Porque resultaba evidente que eso era lo que a fin de cuentas querían decir.

«En resumen, esto no lo voy a conseguir cambiar ni aunque quisiera –reflexionó–. Tiene toda la pinta de ser una cláusula de estilo que aparece en cada uno de sus contratos de trabajo».

Por lo tanto contestó de manera educada aceptando la oferta. ¿Qué otra opción tenía?

Fátima le respondió citándolo el viernes de la siguiente semana para firmar. Otra semana más... Menos mal que había sido un proceso supersónico... Aun así, ya tenía oferta firme y aceptada, y una semana por delante para disfrutar y relajarse un poco.

Ahora lo primero de todo era decírselo a María en cuanto llegase de trabajar esa tarde. Faltaban aún unas horas y la espera se le hacía larga. Así que ocupó el tiempo dándose un largo paseo, en el que las hojas de los árboles, pese a estar bien entrado el otoño, parecían más verdes, el cielo más azul y la gente más alegre. La distorsión fruto de la felicidad. Del alivio, más bien. Cuando por fin volvió a casa, María ya había llegado. La expresión de su cara lo delataba, por lo que no necesitó decirle nada. María le rodeó el cuello con los brazos y lo abrazó con fuerza. Era de ese tipo de abrazos que permiten transmitir lo que se siente sin necesidad de palabras. Era el abrazo que ponía fin al sufrimiento.

Fue una buena semana. Bernardo durmió del tirón todas las noches, disfrutando de un merecido descanso reparador. Ocupaba su día en las mismas labores cotidianas que antes le parecían insoportables y que, sin embargo, ahora le resultaban una bendición. Está claro que la vida fluye de modo muy diferente en función de las circunstancias.

Se acercaba el viernes cuando recibió una llamada de un número muy familiar. Era el de la centralita de Salmons.

–¡Buenas tardes, Bernardo! ¡Cuánto tiempo sin hablar!

–¡Buenas tardes, Sandra! Es cierto, me alegra mucho oír de nuevo tu voz. ¡Qué sorpresa recibir tu llamada!

Sandra había sido su secretaria en Salmons durante los últimos tres años. Sin embargo, tras su abrupta salida del bufete no les habían quedado, ni a él ni a ella, ganas de seguir manteniendo el contacto.

–Es verdad. ¿Hace cuánto que no hablábamos? ¿Tres, quizá cuatro meses?

–Pues algo así debe de ser. –Bernardo estaba descansado y de buen humor, por lo que no le importó dedicar tiempo a la cháchara, cosa que, por lo general, no tenía por costumbre hacer.

–Bueno, te llamo porque acabas de recibir una notificación de la Audiencia Penal de la Gran Capital. En el sobre pone que es urgente. Pensé que podría ser algo importante.

A Bernardo ya no le daba tanta alegría volver a escuchar la voz de Sandra. ¿Penal? Eso sonaba fatal.

–Si quieres lo abro y te lo leo... –le ofreció.

Bernardo la interrumpió rápidamente.

–No, no, muchas gracias; prefiero ir a recogerla en mano.

Por supuesto que lo último que le apetecía en ese momento era pasarse por su antiguo despacho, pero la alternativa era mucho peor. Que toda la oficina se enterase de que le estaba mandando una notificación un juzgado penal. Porque el primer pensamiento que se cruzó por su mente fue que, tras el colapso de Salmons, a sus antiguos colegas de Londres se les hubiera ocurrido pedirle responsabilidades penales. Era algo que le pegaba perfectamente hacer a Duncan, el CEO de la firma que lo había ejecutado de manera inmisericorde meses atrás. Así que no quedaba otra que pasarse raudo a por la dichosa notificación.

Bernardo cogió un taxi y se dirigió con prisa a la torre en la que se encontraba Salmons. Al llegar se identificó en la recepción, saludó a los conocidos recepcionistas y subió a la planta que ocupaba su

antiguo bufete, al tiempo que el corazón amenazaba con salirse por la boca.

«Joder, ¿por qué no pueden las cosas quedarse tranquilas de una vez?», pensaba mientras se aproximaba a la mesa de Sandra preso de una creciente ansiedad.

Recogió la notificación sin apenas saludar y se marchó con ella sin abrirla. Ya habría tiempo de hacerlo en el taxi de vuelta a casa. Una vez dentro del coche y más calmado abrió el sobre y lo leyó lo más rápido que pudo.

«Le comunicamos que ha de personarse el próximo 16 de abril a las 10:00 horas en las dependencias de esta Audiencia, sitas en la calle del Foro número 1, para comparecer en calidad de testigo en el procedimiento abierto por la Hacienda Pública contra la mercantil Rapid Consulting por la adquisición de Slow Consulting».

En un primer momento respiró aliviado mientras se recostaba en el asiento del taxi. En Salmons no lo acusaban de nada. Y, además, ¿testigo en un tema de Rapid en el que él les había asesorado hacía años y que se conocía al dedillo? Encima iba a poder ayudar a su nueva firma. No solo no era algo malo sino que incluso era positivo.

«Ahora mismo llamo a Faustino y se lo cuento», pensó.

Acto seguido, dio un bote totalmente exaltado.

«¡No me jodas! ¡Si es casi peor! Vamos a ver –trató de aclararse las ideas–. Si fuera Rapid la que me hubiera incluido en su lista de testigos, no habría problema en que los llamase, pero es raro que no me hayan comentado nada durante todo el proceso de entrevistas. Sin embargo, si es Hacienda la que ha pedido que testifique, entonces no puedo decirle nada a Rapid. ¡Vaya lío!».

La situación se había vuelto incomodísima y tremendamente enrevesada. No era nada fácil decidir qué es lo que era mejor hacer en esos momentos. Se lo pensó un buen rato y acabó decidiendo que en realidad él no podía llamar a Rapid en ningún escenario. Si él era su testigo de parte, ellos seguro que ya lo tenían que saber. En

cambio, si ese no era el caso, él no debía decirles absolutamente nada. Además, al día siguiente ya era viernes e iba a firmar por fin su contrato de incorporación.

Esa noche volvió a dormir mal. ¿Por qué narices se le tenían que complicar siempre tanto las cosas?

Se levantó temprano, se duchó y se puso el traje de las grandes ocasiones para ir a firmar su nuevo contrato con Rapid. Estaba a punto de salir por la puerta cuando recibió una llamada.

–Bernardo, soy Faustino.

Se le heló la sangre.

–Dime, Faustino; justo estaba yendo a la torre para firmar el contrato –disimuló.

–Por eso te llamaba. No vengas. Ha surgido un problema.

«¡No me lo puedo creer! No puede ser verdad», se lamentó en silencio mientras apretaba los puños con desesperación.

–Al pasar el contrato por el Responsable de Contrataciones nos hemos dado cuenta de que eres el testigo principal de nuestra defensa en el caso Slow frente a la Hacienda Pública.

«Qué sorpresa...».

Bernardo reaccionó veloz.

–Sí, ayer recibí la notificación. Lo que no entiendo es por qué es un problema. Si sois vosotros los que me habéis pedido ser testigo, entonces ya lo teníais que haber tenido en cuenta antes de realizarme la oferta.

–No es tan fácil. Rapid es muy grande y a veces no estamos tan coordinados. No obstante, vamos a intentar solucionarlo. Es por lo que te llamo. ¿Puedes venir el lunes por la tarde a reunirte con Abraham y con Federico Planeta, Socio Director de Legal?

–Claro que sí –asumió fastidiado, aunque tratando de aparentar aplomo–; allí estaré el lunes.

Otro fin de semana de angustia, de dormir mal, de maldecir su suerte, de sentirse desamparado. Y de disimularlo con María, porque

la realidad era que ya lo tenía prácticamente hecho. Esto no podía acabar siendo un impedimento. No le podían dejar colgado por algo que en el fondo le estaban pidiendo hacer en su beneficio, como era testificar a su favor.

El lunes se dirigió a la torre más cansado que preocupado. La situación se iba a resolver, de eso estaba convencido, pero el desgaste era insoportable. Llegó a la recepción, se identificó ante la misma recepcionista de la primera vez que había ido a las oficinas de Rapid y se sentó a esperar a que lo recogieran, sabiendo que lo más seguro era que dentro de poco se convertiría en uno de esos burócratas de la hora punta. En verdad no acababa de hacerle del todo gracia la idea. De nuevo subió enlatado en el ascensor, las habituales paradas en cada planta y el largo trayecto hasta la setenta y uno, donde lo recibió Faustino en la puerta.

–¡Buenas tardes, Bernardo!

Líder parecía más afable hoy. No sabía si eso lo tranquilizaba o le preocupaba. Daba igual. En unos minutos se enteraría. La suerte estaba echada.

Al entrar en la sala le estaba esperando Abraham, al que no veía desde su primera entrevista, y Federico Planeta, Socio Director de la división a la que en teoría se iba a incorporar y al que paradójicamente no había conocido hasta ese momento. Ambos se levantaron de sus asientos al verle entrar con Faustino.

–¿Qué tal, Bernardo? –lo recibió la voz ronca de Abraham mientras le daba unas hacía mucho tiempo olvidadas palmaditas en la espalda que le produjeron de modo instintivo una reacción de desconfianza.

«¡Puf! Esto pinta fatal. Todo anuncia el preámbulo de una excusa cortés para darme la patada educadamente», se temió.

–Te presento a Federico, Líder de Legal. Creo que no os conocéis.

Otro líder. La cosa tenía su gracia. ¿Quién sería más líder de los dos? ¿Faustino o Federico?

–No, no lo conozco. Encantado –saludó amable a la par que inquieto.

–Siéntate, que tenemos una propuesta que hacerte.

La introducción alivió un tanto la tensión, pero era imposible no seguir alerta.

–Mira, Bernardo, como te ha explicado Faustino, resulta que eres el principal testigo de nuestra defensa para el caso Slow, que es crucial para la firma. Y, como comprenderás, no podemos permitir que el juez te pregunte a qué te dedicas y que le contestes que eres empleado de Rapid. Perderías por completo la credibilidad –arrancó Federico.

«Y ahora es cuando llega el momento en que me dejáis en la estacada –pensó Bernardo–. Pues si me revocáis la oferta, el que va a perder por completo las ganas de ser creíble ante el juez soy yo», razonó para sus adentros.

–Aun así, vamos a resolverlo. –Federico era muy consciente de que si le hacían ese roto se tendrían que despedir del testigo y replantearse toda su defensa–. Hay que llegar a una solución que nos encaje a ambas partes. Yo nunca he dejado tirado a nadie en mi vida. Y esta no va a ser la primera vez.

A Bernardo no se le ocurría qué solución podía ser esa. Era un auténtico dilema. Aguardó expectante a oír lo que estaba a punto de proponerle Federico.

–Pese a que no es lo ideal, hemos pensado que podríamos tener una relación mercantil contigo como Senior Advisor. Es una figura que ya hemos utilizado en Rapid en el pasado y según la cual nosotros tan solo seríamos tus clientes –disparó Federico–. Además, con ese sueldo tampoco tenía sentido que fueras director.

–Eso sí –intervino Faustino–, no vamos a poder anunciar tu fichaje hasta que el juicio se haya celebrado.

–Pero no te apures –trató de suavizar Abraham–, que podrás venir a la torre cada día, con tu plaza de parking, tu tarjeta de entrada; a efectos internos es como si fueras un socio más.

Bernardo trató de digerir lo que le estaban diciendo. Había que reaccionar con premura y dejarlo zanjado de una vez por todas.

–Entiendo lo que decís y os agradezco mucho la flexibilidad. Y yo estoy encantado de hacer lo que más convenga a mi nueva casa. Lo que ocurre es que, si a efectos externos no se anuncia mi incorporación, me va a resultar inviable llegar al objetivo de

facturación que me habéis fijado para lograr el variable, porque en la sombra nadie es capaz de traer nuevos clientes.

Abraham y Federico se miraron como si ya estuvieran esperando esa reacción.

–No te preocupes que el variable de este año te lo garantizamos al cien por cien –proclamaron de forma ceremoniosa.

Tampoco les había salido tan cara la cosa.



13. UN ATERRIZAJE POTENTE

Llegó el gran día. Por fin se iba a reenganchar a la vida «laboral», en realidad profesional tan solo, porque, una vez más, tendría que ser autónomo. Como siempre lo había sido. Pero eso ahora daba igual. La cuestión era ir a unas oficinas, trabajar todos los días, compartir tiempo de trabajo con otros colegas y, en fin, volver a cobrar a cada fin de mes. Así que se puso otra vez el traje de las grandes ocasiones y a las nueve en punto de la mañana se dirigió a la torre. No a las diez como se estilaba en los bufetes de la Nación, sino una hora antes para poder aprovechar mejor el tiempo y ordenar sus ideas mientras esperaba en la cafetería de la torre a Faustino, con quien había quedado allí precisamente a las diez.

Error. Tremendo error.

«Ya no me acordaba de la hora punta –se lamentó–. ¡Aquí todo el mundo viene a trabajar a la vez! Me va a costar media hora llegar a mi sitio...».

Se equivocaba. Tan solo la cola de entrada al parking ya le consumió diez minutos. A continuación, había que subir en ascensor por narices, puesto que no había escaleras que condujeran del parking al hall principal, lo que generaba una espera de cinco minutos adicionales. Por tanto, una vez en el hall eran ya las nueve y cuarto. Y la cosa se ponía peor. Porque allí confluían los pocos afortunados que ostentaban el privilegio de utilizar el parking con la riada de consultores y abogados junior, pasantes, administrativos, informáticos y demás miembros comunes de la familia Rapid que entraban en manada directamente desde la calle a través de las puertas giratorias de la torre hasta quedar bloqueados, ya sin distinción de clases, en las colas que se formaban frente a los tornos que daban acceso a los ascensores.

Total, otros diez minutos atrapado hasta llegar, por fin, a los dichosos elevadores. Estos disponían de un mecanismo por el cual uno marcaba el número de la planta a la que deseaba ir y una