

A VECES, NI SIQUIERA COGEN EL TELÉFONO

Era abogado. Un modesto abogado de provincias, como se suele decir en estos casos con un punto de condescendencia. Incluso, por qué no, con cierta maldad. Y no es que ser modesto, o ser abogado, o ser de provincias puedan considerarse exactamente manchas en el historial de una persona. Ni mucho menos. Pero la suma de esos tres atributos convierte a un hombre en una especie de proyecto fallido, algo así como un plan malogrado, y elimina inexorablemente el término «éxito» de la lista de meritorias conquistas y grandes cualidades que sus deudos enumerarán contritos, llegado el momento, junto a la puerta de la capilla del tanatorio.

Como decía, era abogado. Y durante años, durante muchos años, durante muchos años muy parecidos, casi iguales unos a otros, una de sus ocupaciones profesionales —una de las que más tiempo le ocupaba, si no la que más— era atender consultas legales de nueve a dos por las mañanas, y de cuatro a seis y media por las tardes. Ofrecer un modesto asesoramiento jurídico a modestos empresarios de provincias y a jóvenes e ilusionados emprendedores que algún día, con suerte y después de mucho esfuerzo, conseguirían ser modestos empresarios de provincias; recetar precauciones y cautelas para los más prudentes, y buscar respuestas que no tenía o soluciones que no existían para quienes no lo habían sido; indicar el procedimiento adecuado para presentar una reclamación; encontrar en un texto legal el artículo que puede dar o quitar la razón. Sugerencias para todos. Para todos los que pasaron por su despacho de la Cámara de Comercio y se sentaron en uno de los dos testigos gris plomo, frente a su mesa gris cuarcita. O enviaron un mensaje de correo elec-

trónico a asesoria_juridica@camaramurcia.es. O llamaron al 968 330 507, sin pasar por centralita. O enviaron un fax al 968 330 524.

Y fueron muchos.

Exactamente, mil novecientos treinta y cuatro entre el 23 de noviembre de 2000 y el 31 de diciembre de 2009. Antes ya llevaba algún tiempo haciendo lo mismo, pero desde el 23 de noviembre de 2000, desde que pusieron en funcionamiento aquel hambriento devorador de datos, aquella herramienta informática que pretendía establecer un cierto control estadístico sobre la cantidad y calidad de los servicios prestados por la Cámara de Comercio, fue registrando minuciosamente, disciplinadamente, cada consulta que atendía. En cada ficha introducía el NIF o el CIF de la persona física o jurídica que realizaba la consulta, su nombre y apellidos o su razón social, el nombre y apellidos de la persona de contacto (salvo que fuese la misma que realizaba la consulta), domicilio, población, código postal, correo electrónico, teléfono, fax, sector de actividad, el objeto de la consulta, la fecha en que la recibió y la de su resolución (aunque fuese la misma), la documentación facilitada y el conducto por el que se había recibido la consulta, amén de cumplimentar el consabido campo libre para observaciones diversas. Es posible que olvidase registrar alguna, nadie está libre de errores u omisiones. Pero, en líneas generales, el margen de error es pequeño. Mil novecientos treinta y cuatro consultas.

Luego dejó de hacerlo. Dejó de contabilizarlas. Por aburrimiento, por hastío, por conciencia de la inutilidad de hacerlo... no es fácil saber por qué. Yo creo que fue por miedo. Leyó un libro sobre el Rey Arturo, una novela sin terminar de un escritor americano, y allí, a su vez, leyó algo sobre Sir Kay, el senescal del Rey, y sobre cómo un corazón capaz de afrontar los golpes más adversos del destino podía ser erosionado por los pinchazos de los números, el acecho de los días, las sordas traiciones de la pequeñez; sobre cómo todo hombre que se dedica a los números se vuelve

bajo, mezquino, temeroso, con toda su grandeza carcomida por pequeñas cifras; sobre cómo los ejércitos de cifras que avanzan por las páginas derrotan a los hombres; sobre cómo los números no fallan nunca, cómo su rectitud implacable, su infalible, sucia y mezquina rectitud nos destruye; sobre cómo burlones y tenaces nos roen con sus ínfimos dientes hasta que de un hombre no queda más que un picadillo de terrores, muy bien desmenuzados y condimentados con náusea. Y temió por su propia destrucción. Lógico. Así que decidió quemar sus libros, romper sus cuentas y arrojarlas al viento desde la torre más alta. Con el cambio de año —o de década, según aquéllos que participaban de la creencia, en su opinión errónea, de que existió un año 0— incluyó en su creciente lista anual de buenos propósitos, la misma que iba recuperando cada 31 de diciembre con alguna nueva incorporación, el de abandonar su manía de computarlo todo, de sumar, restar, multiplicar, prever, calcular y organizar. Empezó por el registro de las consultas; lo abandonó y no lo volvió a retomar. Pero luego tampoco retomó su baldía lucha contra los números, que quedó abandonada justo en ese punto.

A partir de entonces, año tras año, cuando llegaba el momento de redactar la memoria del Departamento de Asesoría Jurídica, se la inventaba. Sin más. Estableció un promedio anual de consultas por objeto y por sector de actividad, y lo fue repitiendo con ligeras variaciones cada vez menos variadas. Nadie notó la diferencia.

Sin embargo, aunque ya no registraba las consultas, aunque ya no le preocupaba lo más mínimo seguir dejando constancia pormenorizada de su rendimiento laboral, continuaba pidiendo los datos de contacto a todos los que pasaban por aquél despacho gris. Su nombre y apellidos, la razón social de su empresa, su domicilio, el código postal, su correo electrónico, su número de teléfono, su número de fax. Ya no los necesitaba para nada, pero los seguía pidiendo. Siempre. Cada vez. Porque muchos de aquellos modestos empresarios de provincias y de aquellos jóvenes

e ilusionados emprendedores, antes que perder el tiempo dictando una aburrida letanía de informaciones manidas, preferían entregarle, a cambio de sus sugerencias más o menos jurídicas y con la secreta esperanza de conseguir así un pequeño plus adicional de difusión para sus propios productos o servicios, una tarjeta de visita.

Tarjetas de visita. Desde el principio, desde el primer día, sin saber exactamente por qué ni para qué, fue coleccionando todas las que recogía. Bueno, tal vez «coleccionar» no sea la expresión adecuada en este caso. En realidad, las fue recolectando y guardando todas juntas, sin más, empaquetadas en cajas. Primero, en la caja vacía del reloj que le regalaron en el banco al domiciliar la nómina en marzo del noventa y nueve, cuando empezó a trabajar en la Cámara de Comercio; el mismo reloj que unos años más tarde se quedaría parado en Florencia, en la habitación de un hotel, en el cajón de la mesilla izquierda. Luego, en una de las cajas de Partagás Lusitanias que, por cortesía de su suegro, se habían fumado los invitados a su boda en abril del noventa y cuatro. Más tarde, en la caja del intercomunicador Jané de gran alcance (hasta 250 metros en espacios abiertos), con dos frecuencias conmutables, micrófono supersensible en el emisor, activación por voz y dispositivo contra interferencias, que le regalaron los abuelos a su segundo hijo a los pocos días de nacer, en diciembre del noventa y ocho. Y finalmente, en la caja de unos zapatos que se habían marchado caminando con el paso de los años. En su casa siempre había cajas vacías. Y allí, metidas en una de esas cajas, empaquetadas sin orden ni concierto, acabaron todas aquellas tarjetas de visita.

Con el transcurso del tiempo llegó a acumular cientos de ellas, tal vez más de mil. Puede que hasta dos mil. O más, incluso. Nunca las contó. Nunca las clasificó, ni las ordenó. Ni siquiera les puso fecha. A simple vista, no era posible saber cuándo había incorporado cada tarjeta a su colección. En principio, cabría pensar que las más recientes eran las que estaban delante, porque ahí, delante de la anterior,

iba colocando cada nueva tarjeta que recogía. Pero este sistema no aseguraba que las tarjetas estuviesen colocadas en orden cronológico inverso, porque a lo largo de los años, con los cambios de caja, con las limpiezas generales, con los traslados, se habían caído, desordenado y traspapelado más de una vez. Además, cuando sacaba alguna tarjeta, casi nunca se preocupaba de volver a colocarla en el mismo sitio. Y tampoco las había numerado. No, no podría asegurar que las que iban delante en cada paquete, en cada caja, fuesen más recientes que las que estaban al final. De hecho, con relativa frecuencia encontraba entre las primeras alguna tarjeta que presentaba evidentes signos de envejecimiento: huellas, manchas, bordes gastados, colores desvaídos, caracteres borrosos. No era raro que encontrase al principio algunas tarjetas que recordaba haber recogido mucho tiempo atrás.

Una de las últimas veces que estuvo curioseando entre ellas, por ejemplo, se encontró de buenas a primeras con la tarjeta que le habían dejado aquella rubia escultural, de bote pero escultural, y su acompañante, un tipo de aspecto pendenciero cuya actitud mezclaba algo de novio cariñoso, un poco de hábil agente y una pizca de chulo amenazador. Ella no parecía dominar el idioma y él llevaba la voz cantante. Eran gente del Este y se proponían ganarse la vida honradamente en nuestro país merced a una web de contenidos eróticos en la que ella habría de desempeñar el papel estelar y, si me apuran, único. Ondacaliente.com. Así habían decidido llamar a su pequeño rincón en el mundo virtual. Su visita despertó una expectación más que notable. Habían pedido cita previa, y todos los ocupantes de la segunda planta, con mayor o menor disimulo, estaban pendientes de su visita. Ellos, el chulo y la rubia, querían información sobre registro de nombres de dominio, requisitos legales para poner en marcha una iniciativa empresarial de este tipo, trámites administrativos, obligaciones fiscales... todo. Querían saberlo prácticamente todo. Y aquellos aburridos oficinistas de la segunda planta, por su parte, querían

contemplarla de cerca. Por primera y, más que probablemente, única vez en su vida, iban a tener delante a una estrella del porno —o cuando menos una estrella en ciernes, de ahí no bajaban— y no querían perder la ocasión de contrastar la realidad de la ropa de calle con la virtualidad de los microprocesadores y de los píxeles, e incluso, por qué no, de intentar adivinar bajo unos vaqueros ajustados y una blusa entallada, todo lo que en el monitor era explícito. Pero no pudo ser. Ni contrastar, ni adivinar, ni nada de nada. La chica nunca apareció en la pantalla del ordenador. El puntero, al desplazarse por la pantalla, iba dejando un fugaz rastro de corazones rojos sobre un fondo rosa pálido. Y ya está. Nada más. Tampoco ella volvió por allí después de aquella primera consulta, y nadie llegó a saber qué fue de aquel proyecto empresarial tan ilusionante. La suya era una tarjeta de visita atrevida, satinada, con un fondo de color rosa palo sobre el que corría una sinuosa línea escarlata que dibujaba un sugerente perfil femenino en torno a la dirección web, impresa en caracteres cursivos Lucida Handwriting 14. A pesar del tiempo transcurrido, esa tarjeta estaba colocada al principio, entre las supuestamente más recientes. Pero cuando la incorporó a su colección apenas hacía unas semanas que había conseguido aquél empleo, y el trabajo le pareció entonces mucho más entretenido y muy diferente de lo que en realidad llegaría a ser.

De hecho, después de tantos años lo único que conservaba era un montón de rutinas. Bueno... y todas esas tarjetas de visita, por supuesto. Todavía le gustaba sacarlas de vez en cuando, echarles un vistazo, manosearlas. Recordar. En cada una de ellas había una historia. Muchas eran vulgares, anodinas, recurrentes, repetidas hasta la saciedad. La compañía de suministro eléctrico que no leía los contadores con la periodicidad exigida legalmente. El inquilino de un local comercial que se veía en la tesitura de trasladar su negocio o firmar un nuevo contrato de alquiler en condiciones leoninas. El operador de telecomunicaciones que facturaba cantidades indebidas, o penalizaba al usuario por no

respetar un supuesto compromiso de permanencia, o no proporcionaba una adecuada cobertura, o cortaba la línea, sin más. No siempre podía recordarlas. Se sucedían las cuestiones de poca monta: ochenta y cuatro euros con sesenta y dos céntimos, treinta y siete euros con doce céntimos, ciento dieciocho euros con cincuenta céntimos. Y casi siempre tenía que escuchar la misma coletilla: *si no es por el dinero*. No, no era por el dinero. Era cuestión de principios. O de honor. Había que joderse. Se hartó de oír cosas así.

Pero también había historias tristes, claro. Empresas a las que les iban mal las cosas, empresas con problemas de liquidez, empresas declaradas en concurso, empresas que cerraban. Y no hablamos de empresas grandes ni de sus grandes patronos. Esos no necesitaban acudir a un servicio público como aquél. Nunca lo han necesitado. Ellos tienen sus propios abogados, mucho más capaces. Capaces de todo. No, que va. Se trataba más bien de pequeños comerciantes, transportistas, hosteleros, peluqueras, tenderos, electricistas, cerrajeros, taxistas, vendedores ambulantes. Gente corriente tratando de salir adelante por cuenta propia, buscando las soluciones que él no les podía proporcionar. A veces, buscando solamente que alguien les escuchase. Y eso sí que lo sabía hacer. En realidad, era de las pocas cosas que él sabía hacer. Escuchar problemas. Llevaba años escuchándolos. Incluso había visto gente llorar en su despacho. Al principio, esos llantos siempre le cogían por sorpresa. Nunca sabía qué hacer, dónde mirar, qué decir. Se le contagiaban las emociones y tenía que buscar un expediente en el archivador, o consultar la base de datos, o leer un artículo de alguna Ley o de algún Reglamento, o estornudar. Cualquier cosa con tal de desviar la mirada, y con ella, la atención. Luego se acostumbró. Los tiempos de crisis se fueron alargando, las dificultades se hicieron crónicas, las frustraciones y las derrotas se fueron convirtiendo en algo cotidiano, y él siempre tenía en el cajón pañuelos de papel para ofrecer a los más tristes de aquellos tristes

empresarios que se le sentaban delante.

Algunas de esas historias, además de patéticas y deprimidas, eran peculiares. Difíciles de olvidar, por unas cosas o por otras.

Recordaba, por ejemplo, aquellas manos de palma ruda y dorso bronceado que se adelantaron al menos en metro y medio a su fornido propietario. La derecha le redujo hasta el crujido falanges, metacarpos, flexores, lumbricales y extensores en un recio apretón, y la izquierda, al mismo tiempo, le entregaba una tarjeta de diseño casero, innecesariamente complejo: asfixiando un casi imperceptible fondo blanco, un entramado de tuberías, sifones y llaves formaba, y a duras penas permitía adivinar, la razón social de la empresa y un logotipo pueril, anticuado, una ingenua combinación de iniciales como la que idearía un adolescente aburrido en el instituto, durante la clase de dibujo técnico. En el reverso, un abigarrado sinfín de datos (nombre de la calle, número de la parcela, polígono industrial, población, código postal, página web, dirección de correo electrónico, teléfono fijo, teléfono móvil, fax, nombre y apellidos del portador de la tarjeta, cargo que desempeñaba en la empresa) manifestaban un ansia burda, aunque perfectamente legítima, por ser localizado e identificado como José Antonio Muñoz Serrano, Gerente.

«Quédese la», le dijo; «me sobran todas las que tengo».

Y luego, la consabida historia. La misma que tendría que escuchar tantas y tantas veces, con apenas ligeros cambios de cara, de apellidos, de nombre, de oficio. Fruta del tiempo. Yo era fontanero, funcionaba por mi cuenta, como autónomo, el trabajo empezó a crecer, y no se puede decir que no, ya sabe usted, me empezaron a encargar obras más grandes, monté una pequeña empresa, tenía cinco o seis personas trabajando, ocho en las épocas de más movimiento, fíjese, unas cuantas familias comiendo de esto, y seguía entrando trabajo, qué digo, sobraba el trabajo, a veces incluso teníamos que decir que no, muy a nuestro pe-

sar, claro, hace un año o poco más algunos clientes empezaron a darme pagarés, ya sabe, para descontar, luego la cosa se fue generalizando, después llegaron las primeras devoluciones de efectos, los primeros impagos, las constructoras, los promotores, luego el Ayuntamiento, al final la Comunidad Autónoma también, me han enganchado en tres suspensiones de pagos, me deben no sé cuántos cientos de miles de euros, no entra un euro en la empresa, ni en mi casa, no hay trabajo, no puedo seguir en estas condiciones, y qué puedo hacer, mire usted.

Pobre incauto. A José Antonio también le engañaron. O se engañó, como nos engañamos todos. También José Antonio se creyó que los cuatro mil doscientos euros netos que recogía cada mes, entre unas cosas y otras, eran un sueldo para toda la vida, como el del anuncio del café. Pero la gente que compraba casas desapareció. De repente, como por encanto. Llegó un momento en el que sólo había casas sin habitar, edificios sin terminar y solares sin edificar. Y no había listas de espera, ni colas en la puerta de las agencias inmobiliarias. Y José Antonio ya no tenía dónde colocar sus grifos y sus tuberías.

¿Y que podía hacer ahora? Nada.

En realidad, más que asesoramiento legal, José Antonio buscaba ayuda. Ayuda efectiva, por supuesto. Créditos financiados, subvenciones, subsidios, pensiones... cualquier tipo de protección. Un poco de dinero público que le ayudase a salir del agujero negro en el que estaba metido. Una pequeña parte de todo ese dinero que se malgastaba a diario, según leía en los periódicos y escuchaba en la radio. ¿Acaso no había pagado sus impuestos? ¿No había cotizado a la Seguridad Social como todo hijo de vecino? Pues ahora sólo quería lo que tocaba. Un poco, sólo un poco, hasta que empezara a recuperarse. Pero ya no quedaba. El dinero público también se había acabado. O eso decían todos.

Se lo explicó lo mejor que supo. Y le explicó también lo que

podía hacer para tratar de cobrar lo que le debían: cartas admonitorias, apremios postales, requerimientos notariales, actos de conciliación, juicios monitorios, reclamaciones judiciales, medidas cautelares, embargos preventivos, ejecución de títulos cambiarios, procedimientos de apremio, abogados, procuradores. Sabía, y así se lo dijo, que todo eso no le resolvería nada, que de donde no hay no se puede sacar. Pero ésas eran las reglas del juego, y él no podía orientar a José Antonio acerca de la posibilidad de cobrar una deuda por otras vías más expeditivas. No. No desde ese despacho, ni desde su conciencia, limpia y tranquila gracias a su contrato indefinido, sus catorce pagas anuales y su patológica falta de ambición.

Y José Antonio pareció entenderlo. Es más, parecía esperar una respuesta, si no como aquélla, bastante similar. Y traía la lección bien aprendida. Echó mano a la cartera, la misma de la que había sacado su tarjeta de visita, y extrajo un recorte de prensa. Lo desplegó como un largo bostezo y lo extendió sobre la mesa. Una breve reseña daba cuenta de la presentación del programa de actividades del Centro de Documentación y Estudios Avanzados de Arte Contemporáneo, a cargo del Consejero del ramo. El de Cultura, concretamente. Según sus entrecorilladas palabras, se trataba de una programación absolutamente provocadora, coherente y atrevida, que entraba de lleno en la segunda etimología del término *política*, y que tenía que ver con el conflicto, en el cual se encuentra la salud de la democracia. Junto a la crónica de la brillante intervención del Consejero, un cuadro desglosaba la programación trimestral del Centro. Y dentro del cuadro, la marca de un rotulador amarillo destacaba la celebración, del 25 al 27 de noviembre, del Seminario *Suplicando en la sangre. Performar la sodomía, la glosolalia y la pulsión de muerte*, a cargo del artista y escritor estadounidense Ron Athey. José Antonio se había sentido, en efecto, bastante provocado.

«¿Y para esto de la sodomía sí hay dinero?», le espetó.

No supo qué contestarle. Apenas un lacónico, triste, aver-

gonzado y casi inaudible «sí, parece que para eso sí».

Y el caso es que no tenía por qué avergonzarse. Él no decidía en qué se empleaba el dinero público, no establecía prioridades, no fijaba criterios y no organizaba esa clase de seminarios. Ni siquiera asistía. Nunca. Pero sí participaba en alguna que otra actividad de corte similar: talleres de escritura, clubes de lectura y otras reflexiones de salón. Desde la tranquilidad que le proporcionaban sus necesidades cubiertas, no le costaba trabajo encontrar un rato y algo de dinero para ocuparse de esos problemas de lujo.

Cuando José Antonio se arrastró fuera de su despacho, nuestro hombre reflexionó brevemente. No mucho, lo justo, el tiempo imprescindible para acallar su conciencia. ¿Qué podía hacer él? Al cabo de unos minutos, la conclusión parecía evidente: él no podía hacer nada. Objetivo conseguido. Al fin y al cabo, qué más daba. Es de suponer que aquel seminario se celebraría sin incidentes dignos de mención. Y que José Antonio cerraría su empresa y buscaría por otro camino. Y que la vida seguiría su curso, como siempre, sin desvelar sus más recónditos secretos, entre los que muy bien se podría contar, por ejemplo, el de cómo sobrevivir en tiempos de crisis. O el de cómo perfomar la sodomía, por qué no.

A lo largo de todos esos años, jamás tuvo ocasión de recoger una tarjeta que rezase *fulano de tal, performador de sodomía*. Ni de glosolalia, de glosolalia tampoco. Pero ésos y muy pocos más debieron ser los oficios, quehaceres y ocupaciones ausentes de su variada y extensa colección de actividades remuneradas. O con pretensión de serlo, al menos.

Materiales de construcción. Reciclado de cartuchos de impresoras y fax. Artículos de equitación y montería. Instalaciones eléctricas, mantenimientos y montajes. Economista, auditor, analista financiero, master IESE: sí señor, toda una reducción de *curriculum vitae*. Material e instrumental quirúrgico. Responsabilidad social corporativa. Innovaciones

aromáticas. Nutrición infantil. Pintura artística, escultura, grabado y otras técnicas. Soluciones informáticas. Consultoría de recursos humanos. Servicios inmobiliarios. Restauración, decoración y conservación. Manufacturas metálicas. Fabricación y reparación de componentes eléctricos para vehículos industriales y autocares. Alojamientos rurales. Escuela de música clásica. Entrenador nacional de gimnasia artística. Alumbrado público y mantenimientos industriales. Gabinete de peritos calígrafos, expertos en documentoscopia e investigación. Protésicos dentales. Servicios y cuidados personales en domicilios y hospitales. Charcutería artesana. Pintura en general. Ideas y soluciones para diseño de interiores: composiciones modulares en placa de cartón-yeso, armarios empotrados y tarima flotante. Librería anticuaria. Control de calidad, patología de obras, estudios geotécnicos y cálculo de estructuras. Manufactura de calzados. Artesano de la imagen y fotografía de eventos.

Había oficios y profesiones convencionales, los de siempre, los de toda la vida. Los había innovadores, gente dispuesta a buscarse la vida por nuevos caminos. Y a encontrarla, por supuesto. Pero también había algunos absolutamente descabellados.

En esta última categoría entraba, sin duda, aquel tipo que pretendía vender a las empresas de servicios funerarios una idea, la suya, supuestamente genial. Aún no había decidido cómo llamarla, y por eso traía dos tarjetas diferentes. Idénticas en el reverso, donde en formato clásico, sin originalidades dignas de reseña, venían recogidos los datos de rigor. Ya saben: nombre, apellidos, cargo, domicilio, teléfono fijo, teléfono móvil, dirección de correo electrónico y página web («en construcción, por el momento», precisó). Diferentes en el anverso, en el cual, sobre campo de sable, en anticuados caracteres Baskerville Old Face de un pálido color crema, castigaban la vista sendos nombres comerciales, a cual más inclasificable. Justo debajo, en tipos algo más reducidos, dos frases lapidarias pretendían, a su manera, describir la actividad comercial que aquel hombre se

proponía llevar a cabo: *Homenajes póstumos por adelantado*; y aún más abajo, *No espere a la muerte para recibir el reconocimiento que usted merece*.

Afirmaba que el progresivo incremento de la esperanza de vida iba restando clientela a las funerarias. Sí, cierto, cada vez había más ancianos. Pero menos muertos. Y eso iba socavando la rentabilidad de estas empresas, sobre todo la de aquéllas que habían realizado grandes inversiones: crematorios, tanatorios, flotillas de sombríos vehículos mortuorios. En tiempos de crisis como los que atravesábamos, algunas no podrían subsistir y se verían abocadas al concurso de acreedores, a la quiebra, a la liquidación, a la desaparición. En esa tesitura, su idea serviría para ampliar servicios y atraer clientela. «Clientela de alto standing», remató con suficiencia.

«Es sencillo», decía. Todo giraba en torno al modelo del clásico homenaje *post mortem*, con la salvedad de que el cliente habría de recibirlo antes de su deceso. El servicio comprendía todo lo necesario. Antes de nada, la empresa se encargaría de buscar y gestionar un emplazamiento adecuado para el eterno descanso de los futuros restos mortales, ya en su versión completa, ya en la cenicienta, más reducida y, por consiguiente, abierta a un mayor número de posibilidades. Pero no se trataría de un lugar cualquiera, no; habría de ser un lugar significativo, acorde con los méritos y las especiales circunstancias del cliente: claustros monacales, emblemáticos estadios de fútbol, casas consistoriales, catedrales, parques públicos, criptas ocultas bajo el suelo en las capillas de antiguos monasterios, sedes de asambleas legislativas, e incluso, por qué no, espacios destacados en camposantos y cementerios civiles. Por supuesto, no se le ocultaba que algunas de esas localizaciones podrían entrañar ciertas dificultades de índole administrativo, algunos inconvenientes ocasionados por la posible vulneración de las más esenciales normas de salubridad pública, o incluso pequeños problemas derivados de la incompatibilidad del proyecto con la voluntad de

los titulares de derechos sobre algunos de esos inmuebles. Sin embargo, para soslayar éstas y otras contrariedades por el estilo contaba con la posibilidad de obtener algunas concesiones administrativas para la explotación exclusiva del servicio en algunos recintos públicos, y sobre todo, por qué no decirlo, con la posibilidad de ofrecer una proporcionalmente pequeña pero cuantitativamente atractiva participación económica en cada operación a los responsables pertinentes. Una oferta que no podrían rechazar. «Además, como verá usted, no se tratará de vulgares difuntos», añadió. Normalmente habrían de ser gentes de probada fortuna y cierto renombre, cuando no personalidades indiscutiblemente ilustres, lo que con toda seguridad ayudaría a remover esos pequeños obstáculos.

Una vez localizado el emplazamiento ideal y obtenido el visto bueno tanto del cliente como del futuro depositario de los restos, comenzarían los preparativos del acto público. Porque habría un acto público, como es natural. Un acto de inauguración, o para ser más precisos —«lagarto, lagarto... tampoco es cuestión de adelantar acontecimientos», rectificó— de consagración del lugar escogido a su función de última morada. Y ese acto público era esencial, el elemento diferencial del servicio, la piedra angular del proyecto. Llegado el momento, habría que prepararlo con mimo, con la atención exclusiva que cada caso particular requeriría. Se descubriría una placa que desde ese mismo día habría de lucir en el lugar del futuro enterramiento indicando precisamente que allí, llegado el día, reposarían los restos mortales del homenajeado, y que recogería sus méritos más sobresalientes. O aún mejor, los que el propio cliente estuviese interesado en recoger. El acto contaría, por supuesto, con la asistencia de familiares, amigos y compañeros de trabajo o de profesión, pero también con antiguos compañeros y profesores del colegio. Y de la universidad, en su caso. Y con paisanos del pueblo donde el interesado hubiese pasado los veranos durante la infancia. Y con antiguos directivos o clientes del lugar donde hubiese dado sus

primeros pasos profesionales. Con todo aquél que fuese posible reclutar. Se trataba, sobre todo, de contar con una asistencia numerosa. Multitudinaria, incluso. La propia naturaleza del servicio descartaba la celebración del acto en la más estricta intimidad.

Habría, por supuesto, discursos laudatorios para glosar los méritos profesionales, artísticos o deportivos del cliente, pero también sus grandes virtudes, sus valores humanos y sus cualidades como hijo, hermano, amigo, cónyuge o padre de familia. Contaba incluso con la posibilidad de que algunos personajes populares del mundo de la cultura, de la política, de las finanzas, de la televisión, del deporte o de la farándula, según las preferencias del propio interesado, hiciesen acto de presencia para cantar las excelencias de su persona. Al parecer, no resultaba excesivamente difícil conseguir la participación de estas celebridades; ya había sondeado los precios y tarifas que manejaban por dejarse ver y fotografiar, y a veces hasta oír, en eventos de todo tipo (inauguración de discotecas y salas de fiestas, presentación de colecciones de moda, estrenos cinematográficos) y no le habían parecido nada del otro mundo. Desde luego, no estaban fuera del alcance de los presupuestos que estaba elaborando para presentar a los primeros clientes potenciales. Y de hecho, ya estudiaba cómo improvisar vínculos familiares, amistosos o de paisanaje que justificasen su asistencia al evento.

Al fin y al cabo, ¿quién no había soñado alguna vez con un gran baño de masas, con un torrente de lágrimas sinceras, con el reconocimiento universal y unánime de sus cualidades y méritos? «Pues ésta es la oportunidad de vivir en directo ese momento mágico», concluyó. Y sin necesidad de morir. Según él, la vanidad haría el resto. Éxito garantizado.

Sin embargo, no se trataba de un servicio dirigido a cualquiera. Eso era obvio. Su excesiva popularización podría desvirtuarlo, vulgarizarlo, alejando a la clientela más interesante. Era necesario mantener un aire de cierta exclusividad. Ahora bien, no era ajeno a las dificultades que se po-

drían presentar a la hora de seleccionar a los clientes. ¿Había que atender a sus méritos? Bien, no dejaba de ser una idea. Pero entonces, ¿sería posible encontrar a alguien que no creyese reunir méritos suficientes? Lo más probable es que no, claro. Y si el juicio de los propios interesados no iba a ser válido para escoger una clientela selecta, como todo parecía indicar, ¿debía ser la propia dirección de la empresa la que decidiese quién tendría acceso al servicio y quién no? ¿Podía hacerlo? Y de ser así, ¿podía decidir caso por caso de forma discrecional o era necesario establecer con carácter previo unos criterios a los que acogerse? Y esos criterios, ¿tenían algún límite? ¿No existía el riesgo de que se le acusase de arbitrariedad, cuando no de trato discriminatorio? En definitiva: «¿sería posible reservar el derecho de admisión, así, sin más?», preguntó; «¿existe alguna regulación al respecto?». Esta era, sin duda, una de las cuestiones que más le preocupaba. Y no fue posible evitar un cierto tono entre condescendiente y burlón a la hora de explicarle que, teniendo en cuenta la gran novedad que suponía un servicio como aquél, lo más probable es que aún no se hubiera promulgado normativa legal que se ocupase de esta cuestión; que no estaba ni mucho menos clara la posible aplicación analógica de las disposiciones relativas al derecho de admisión en establecimientos de hostelería, espectáculos, actividades recreativas y otros establecimientos públicos; y que, no obstante lo anterior, existían algunos principios fundamentales que no podían ser vulnerados sin exponerse a una dura sanción o, aún peor, al descrédito público de la empresa, y la prohibición de discriminar por razón de nacimiento, raza, sexo, religión, opinión o cualquier otra condición o circunstancia personal o social ocupaba un lugar destacado entre esos principios. Así pues, entre unas cosas y otras, llegó a la conclusión de que, al menos para empezar, sería más fácil echar mano de la tradicional y muy rudimentaria estrategia de seleccionar a la clientela encareciendo el producto, aunque no era esa una solución que le dejase plenamente satisfecho. Él buscaba una clientela de auténtica categoría. De clase. Y

eso no lo medía el poder adquisitivo. O no sólo, al menos.

Además de buscar una solución para este problema fundamental, y de pedir un listado de empresas de pompas fúnebres con sus datos de contacto para tratar de colocarles tan brillante iniciativa, se mostró especialmente interesado en saber si existía alguna forma de proteger su idea, si podía contar con algún mecanismo legal que le amparase frente a plagios e imitaciones. Y eso fue definitivo. Donde habían fracasado todas las estadísticas y argumentos a favor de la rentabilidad segura de las funerarias, donde se habían estrellado todas las evidencias en contra de semejante proyecto, donde había naufragado el sentido común, triunfó la posibilidad legalmente reconocida de imitar las iniciativas empresariales como uno de los pilares del sistema de libre competencia. Su iniciativa era tan brillante que aparecerían imitadores por todas partes, ¿acaso alguien podría haberle convencido de lo contrario? Y entonces, ¿dónde estaba el negocio? Si no podía evitar que le copiasen, si su ingenio no se iba a ver recompensado con los beneficios derivados de los derechos de explotación exclusiva, sería mejor dejarlo. Así que, finalmente, y gracias a un extraño renglón torcido, fue posible disuadirlo. Pero estaba claro que volvería. Con alguna nueva versión de esa misma idea o con otra aún mejor, pero volvería. Porque olía a inquieta ambición y a desvarío, y quizá un poco a la podredumbre de esos muertos a los que quería homenajear mientras estuviesen vivos. Pero sobre todo a ambición. Y a codicia. Y a semillas de locura.

Casi todos olían. Al primer trago de la mañana. A transpiración agria y sudor malogrado. A esfuerzo baldío. A sonrisa de mostrador. A soledad de trastienda vieja. A frescura de lencería juvenil. A la colonia barata y empalagosa de las peluquerías de barrio. A mezquino recorte de gastos. A la luz del escaparate de una tienda de ropa infantil. A los restos de la piel de un volante exprimido, pegados a las manos. A estrepitoso vacío. A la vana esperanza de encontrar la puerta de salida. Al quimérico espejismo de una puerta

de entrada entreabierta. Al caldo de cultivo de las ideas más sorprendentes y los más rotundos fracasos. Qué más daba lo que dijese sus tarjetas. Su olor anunciaba buena parte de lo que eran. O de lo que habían sido. O de lo que iban a ser.

Federico olía a largo encierro, a luz de flexo, a ventilación de patio interior. Mostró su tarjeta blanca, casi desnuda: Federico Martos, Poeta. Y luego, sin embargo, Federico se explayó casi tanto como se había contenido al redactar su tarjeta de visita. Le gustaba contar su historia. Y a él, a pesar de los años transcurridos detrás de esa mesa de despacho gris cuarcita, aún le gustaba escuchar las historias que le contaba toda esa gente que se sentaba frente a él una mañana detrás de otra, una semana detrás de otra, un mes detrás de otro. Y aquella mañana de jueves le tocaba a Federico.

A Federico, de todo lo que Don Álvaro les enseñó en Historia del Arte, en COU, lo que más le gustó fue la sencillez que predicaba Miguel Ángel acerca de la escultura: sólo hay que quitar a la roca lo que le sobra. Como lo hacen esos Esclavos suyos que se retuercen para desprender de sus cuerpos la piedra que los oculta. Cuánto mejoraría este mundo si pudiéramos quitarle todo lo que le sobra, pensaba Federico. Pero a su tez pálida, sus manos finas, sus escasos cincuenta kilos y su salud quebradiza no le iban lo más mínimo cambiar el mundo ni esculpir mármol o granito. Ni siquiera moldear arcilla. A Federico lo único que se le daba bien era la poesía, o a lo sumo, la prosa poética. Y como en esta actividad tan exquisita no había roca a la quitar el sobrante, él mismo se la procuraba encerrándose en su habitación durante varios días y escribiendo de forma compulsiva, trasladando al papel frenéticamente todo lo que traía en la cabeza antes de encerrarse y cualquier otra cosa que se le iba ocurriendo sobre la marcha, sin salir, sin hablar con nadie. Incluso sin ver la televisión, aseguraba. Luego, con toda la calma del mundo, iba puliendo esos escritos desmesurados, los dejaba madurar, podaba frases y

palabras aquí y allá, les daba forma, ajustaba la métrica y la rima, las enhebraba hasta destilar unos poemas que él consideraba dignos del mayor encomio. Sólo él, eso sí, porque después de casi diez años de juegos florales, concursos cada vez más modestos e infinidad de cartas a editoriales y revistas literarias, no había obtenido el más mínimo reconocimiento. Es que la poesía no vende, se decía al principio Federico. Pero otros publicaban, y siempre había alguien que ganaba los certámenes, así que al final no tuvo más remedio que darse por vencido.

Mientras fue poeta, Federico guardó en un puñado de cuadernos no sólo sus tersos poemas de acero destilado y aristas de cristal, sino también los retales desechados, el resultado de su labor de poda. Y había descubierto que, si los combinaba obedeciendo a una cierta lógica, obtenía escritos que resultaban útiles a otras personas. Federico no entendía muy bien por qué, pero así era. Carecían esos escritos, faltaría más, del profundo calado y la hondura metafísica que definían a sus versos limpios. Pero venían bien para otros menesteres: cartas de presentación o de recomendación, referencias profesionales, instancias administrativas, pliegos de descargo, recursos de alzada, solicitudes de ingreso, requerimientos de pago o cartas de amor. Igual valían para un roto que para un descosido. Y no encontraba grandes dificultades para componerlos. Bastaba con tomar algunas de esas frases sueltas y engarzarlas bien. Al fin y al cabo, no eran más que combinaciones de N elementos tomados de tres en tres. O de cuatro en cuatro. O los que la situación fuese requiriendo en cada momento. El caso es que, poco a poco, había ido colocando a buen precio aquellos escritos de reciclaje. Entre sus clientes habituales contaba con gestores administrativos, amantes despechados, desempleados, ciudadanos descontentos, jóvenes en busca de su primer empleo, e incluso abogados. Y contra todo pronóstico, aquella actividad residual había terminado por adquirir cierta envergadura. Nada del otro mundo. Lo justo y necesario para conseguir un modes-

to complemento a su sueldo de funcionario municipal interino, grupo C.

Y ahora, claro, quería saber si tenía que darse de alta como escribiente freelance. Necesitaba hacer infinidad de preguntas sobre impuestos, trámites y demás exigencias legales. Se mostró interesado en averiguar si habría algún gasto que se pudiese considerar deducible. ¿El papel, el lápiz... la goma tal vez? Le preocupaba, sobre todo, la compatibilidad de su lucrativa actividad privada con su estatus de funcionario público: le daba miedo, auténtico pánico, perder su empleo intermitente, verse privado de su único ingreso más o menos regular. Y ese miedo era más fuerte que su incipiente espíritu emprendedor.

Hubiera podido explicarle que sólo los recibos de cotización a la Seguridad Social se habrían comido buena parte de los exiguos réditos que obtenía a partir de los excedentes de sus poemas. Que sólo el tiempo que le iba a ocupar el papeleo fiscal cada tres meses le habría impedido componer buena parte de esos escritos que comercializaba a precio de saldo. Que incrementar el precio de sus escritos con el dieciocho por ciento de IVA habría ahuyentado buena parte de su clientela y habría puesto en grave peligro la continuidad de su negocio. Pero no merecía la pena, ni tenía ganas de hacerlo. Así que ni siquiera se lo explicó. Se limitó a decirle que no se complicara la vida, que continuase sin existir. Para nadie. Como cuando era poeta.

La tarjeta de Federico también acabó en aquella caja de cartón, la misma caja que todavía hoy continúa trasteando de forma recurrente. Manías de jubilado. Hace muchos años que la Cámara de Comercio cerró. Un pequeño cambio legislativo la hizo languidecer despacio, muy lentamente, hasta quedar reducida a un minúsculo trozo de historia. El antiguo edificio señorial fue cambiando de manos: una Consejería, una organización empresarial, la delegación territorial de un banco, otra Consejería. No recuerda quién lo ocupa hoy. Ni siquiera es capaz de recordar si lo utiliza alguien o quedó definitivamente abandonado. Vacío. Nunca

tuvo curiosidad por volver a su antiguo despacho. O no la suficiente. Tampoco sabe qué fue de sus dos testigos gris plomo, ni de su mesa gris cuarcita.

Pero algunas tardes de otoño aún busca en Internet alguna de esas viejas direcciones web. Y cuando no hay una dirección web impresa en la tarjeta, escribe en algún buscador el nombre que figura en el anverso: el de una empresa, el de un producto, el de una marca, el de un temerario emprendedor. Y encuentra algunas de esas páginas en funcionamiento: obsoletas, muchas veces; modernas y actualizadas, las menos. De vez en cuando, páginas que no tienen nada que ver con lo que dice la tarjeta. Incluso nombres de dominios en venta. Ideas que se abrieron camino, ideas que se atascaron, ideas que desaparecieron. O que cambiaron de nombre. O de manos.

En ocasiones, incluso, marca alguno de esos números de teléfono. Cuando contestan, casi siempre dice que se ha equivocado. Si la tarde se hace larga, a lo mejor se decide a preguntar por la persona que hizo la consulta. Casi nunca sigue ahí: se marchó, cambió de trabajo, ya no vive allí, ese ya no es su número, no les suena de nada. A veces, ni siquiera cogen el teléfono.

Leandro Llamas Pérez