

A mis queridísimos Galo y Dante, mis futuros lectores.

A mis hijos Francesc, Olga, Pere y Malva.

A Cloti, mi mujer, la musa que me inspira. A ella debo agradecerle la paciencia que ha tenido conmigo y lo bien que ha soportado mis lapsus y mis distracciones cada vez que me ponía a pensar en la novela, por lo general en los momentos más inoportunos.

«Si debes mil euros al banco tienes un problema; si le debes un millón, el problema lo tiene el banco.»

(AFORISMO DE BANQUEROS)

GABRIEL SOLEY

Viernes, 19 de septiembre de 2008. Playa de Mojácar (Almería).

La ligera brisa atenuaba el calor matinal que el sol proyectaba sobre la arena acentuando el tono verde de las mansas aguas. Unos niños se disputaban, entre risas, un colchón flotador, mientras otros, sumergidos hasta la cintura, se iban pasando un enorme balón de plástico multicolor.

El exdirector adjunto del Banco de Créditos e Inversiones, Gabriel Soley, mientras trotaba plácidamente por la arena en bañador, con su camiseta amarilla con el símbolo π a la espalda (era el recuerdo de una convención de matemáticos a la que asistió en La Haya), ignoraba que ese día no acabaría tal como había empezado; que la llamada telefónica de la tarde iba a significar un punto de inflexión en su vida.

Como cada mañana, había salido temprano a correr para ejercitar sus piernas y ensanchar sus pulmones, de paso que gozaba de ese soportable calor de finales de verano. Quería evitar que la vida sedentaria, emprendida desde hacía casi un año, se materializara en un aumento de peso.

Habían transcurrido once meses desde que huyó de su mundo y se trasladó a esa tranquila playa andaluza con el propósito de hacer una puesta a cero de su existencia –un *reset*, como lo llamaba él–, mientras meditaba al estilo *zen* antes de volver a empezar.

Corría cerca de la orilla, donde la arena húmeda permitía pisar con más firmeza, sin que los pies retrocedieran unos centímetros a cada zancada. De vez en cuando, se desviaba un par de metros de su trayectoria para sortear a un grupo de bañistas sentados en círculo sobre la arena o para aproximarse con fingida distracción a alguna joven tendida al sol en una de las tumbonas colocadas en hilera, bajo las sombrillas de esparto.

A la altura del *Chiringuito Manolo* –una improvisada barra de bar cubierta por un cañizo, con algunos taburetes y unas pocas mesas–, oyó los repiques del campanario de Santa María, en la parte elevada de la ciudad, y se detuvo a chapotear en el agua, de paso que contemplaba las bandadas de pececillos que huían despavoridos entre los minúsculos remolinos. Se quitó la camiseta y la puso en el capazo que había dejado en la arena, donde tenía la toalla y las chancletas, se adentró de nuevo en el mar, avanzó unos metros y dio unas brazadas. Al salir, quince minutos después, se puso a realizar ejercicios respiratorios en la arena, flexionando el tronco hasta tocarse los dedos de los pies mientras se secaba bajo el sol, olía el salitre y escuchaba el lento murmullo de las olas, que servía de música de fondo a los graznidos de las aves marinas.

Quería olvidarse de su cargo directivo en el Banco de Créditos e Inversiones (el BCI, como se le conocía), del que le habían destituido de forma arbitraria. Quería restablecer su equilibrio emocional, menguado por el hoyo en que le habían sumido tanto la frustración de su carrera, como la ruptura de sus planes de boda con Anna, la chica a la que amó hasta pocas horas antes de que lo echaran del banco. A esas circunstancias adversas cabía sumar la supuesta crisis de la edad (había cumplido ya los cuarenta y cuatro), si bien esa circunstancia no tenía un gran significado para él.

Cuando dio por finalizada su tanda de ejercicios, se secó con la toalla, se puso de nuevo el maillot amarillo y alzó la vista hacia las casas que conformaban la fachada marítima, al otro lado del paseo del Mediterráneo: un sinfín de edificaciones blancas que se alternaban con jardines y palmerales. En un pequeño bloque de apartamentos de tres plantas, coronado por una especie de cúpula con reminiscencias árabes, tenía fijado su domicilio provisional desde hacía un año. Aún albergaba la vaga esperanza de que el día menos pensado las cosas volvieran a su cauce y su vida recuperara la normalidad que le fue arrebatada en octubre del año pasado.

Rodeó el *Chiringuito Manolo*, con algunos bañistas –hombres y mujeres de diversas edades– sentados frente a la barra, tomando cañas y fumando pitillos, mientras permanecían enfrascados en sus chácharas intrascendentes.

Al llegar a la acera, se quitó la arena de los pies con la toalla, se puso de nuevo las chancletas, cruzó el paseo por el paso cebra, se metió en el vestíbulo de su pequeño bloque de viviendas y subió por la escalera hasta su apartamento, en la segunda planta, dispuesto a darse una ducha antes de bajar a comer al restaurante del *Hotel Continental*, donde los viernes servían un excelente arroz caldoso, lo que le supondría un paseo de poco más de diez minutos.

Como tenía por costumbre, pensaba dejar el móvil en el apartamento, encima de la mesa del pequeño salón. La hora del almuerzo era la preferida por los vendedores telefónicos para ofrecerle servicios que no necesitaba, y no quería que le importunaran mientras degustaba uno de sus platos preferidos.

Por la tarde, todo iba a cambiar.

REUNIÓN DE *LA CÚPULA*

Dos años antes, Barcelona. Diciembre de 2006.

En la planta décima del edificio central del Banco de Créditos e Inversiones –la llamada *Torre Augusta*–, el señor Joan Urgell, su presidente, se sentaba a la cabecera de la larga mesa de roble de la sala de reuniones anexa a su despacho, de espaldas al ventanal, desde el que se divisaba una panorámica sobre la ciudad, con la montaña de Montjuïc al fondo, el puerto con la zona franca a la izquierda y la Via Augusta en primer término, cuyo tráfico era silencioso gracias a la doble cristalera.

Con sus setenta y un años, el señor Urgell era la persona de más edad de *La Cúpula*, como se conocía coloquialmente al grupo de directivos que se reunía cada lunes con la directora general, la señora Paula Subirats y el presidente, para repasar los grandes números, debatir temas concretos y reorientar la marcha del banco si se creía conveniente.

Al otro extremo de la mesa, debajo del enorme cuadro al óleo del fundador del banco –el abuelo del señor Urgell–, se sentaba Raquel Vilanova, de treinta y siete años, con el pelo negro recogido y sus gafas de considerable graduación, fichada un mes antes para el cargo de directora de procesos. Desde su portátil, Raquel manejaba la enorme pantalla de plasma que tenía a su espalda, guiada por un programa de presentación de estadísticas que ella misma había confeccionado. A la derecha del señor Joan Urgell, se sentaba Paula Subirats, que acababa de anunciar su jubilación para dentro de seis meses, cuando cumpliera los sesenta y cinco, a pesar de los ruegos del señor Urgell de que permaneciera en el cargo de directora general dos o tres años más; a su lado, Julián Brossa, un joven ejecutivo cargado de másteres, que se engominaba el pelo y lucía un excesivo bronceado facial de rayos UVA. Antes de cumplir los veintisiete, Brossa había sido fichado para el cargo de director de organización gracias a la recomendación de su suegro, accionista y cliente importante del banco, fallecido el pasado verano.

Julián Brossa solía presentarse como director adjunto del banco, para dejar claro que estaba en el escalón inmediatamente inferior al de la señora Subirats. Por su mesa pasaban las políticas de captación de clientes y la estrategia a corto plazo. En su currículum figuraba una estancia de un año en un banco norteamericano que, en poco tiempo, había ascendido a los primeros puestos de la clasificación de entidades financieras.

A la izquierda del presidente, frente a Julián Brossa, se sentaba Gabriel Soley, que a sus cuarenta y dos años ocupaba el cargo de director de inversiones, lo que le situaba en el mismo escalón que Brossa. Gabriel era quien marcaba la política crediticia del BCI y orientaba a los directores de las oficinas sobre

qué préstamos debían aprobar y cuáles debían denegar. Como, además de licenciado en Derecho, era doctor en Matemáticas, se decía de él que tenía una mente cuadrículada, tal vez demasiado racional; un modo de ser que, a veces se consideraba una virtud y, a veces, un defecto. A continuación de Gabriel, el orondo abogado Jaume Corrales, con su enorme cabeza calva, quien ocupaba el cargo de asesor jurídico y subdirector de recursos humanos. Junto al abogado, Míriam Reyes –la *taquígrafa*, como se la denominaba familiarmente– que, además de ser la secretaria particular de Gabriel Soley, asistía a las reuniones de *La Cúpula* para anotar en su portátil las cosas importantes que se iban diciendo y elaborar después un resumen de los acuerdos alcanzados. Como en el BCI se pregona la austeridad («eliminemos gastos inútiles», decían tanto el señor Urgell como la señora Subirats), Gabriel no tenía inconveniente en ceder a Míriam para que levantara acta de cada reunión, cosa que jamás habría consentido Julián Brossa, que quería a su secretaria, Desiré Peláez, en exclusiva, tal vez como un modo de marcar su autoridad.

Finalmente, Héctor Eriksson, un joven rubio de origen sueco, con el cargo de analista financiero que, además, ejercía como responsable de comunicación del banco y era corresponsal del *Wall Street Journal* y, en consecuencia, siempre estaba a la última de lo que se cocía en los mercados financieros. Eriksson informaba a la dirección, al presidente y, en general, a *La Cúpula*, de la marcha de la economía mundial y su evolución previsible. También revisaba todas las noticias referidas al BCI que aparecían en los medios, y redactaba las notas de prensa.

Todos tenían sobre la mesa un dossier, con los temas que se debatían, al que iban echando vistazos.

Naturalmente, el banco tenía otros directivos, como los responsables de seguridad, de la sección de valores, de tarjetas de crédito, de auditoría o de marketing, pero eran cargos de menor rango, lo que significaba que su presencia en las reuniones de *La Cúpula* no era necesaria, a menos que se tratara un tema concreto que afectase a las áreas que tenían bajo su responsabilidad.

Tras media hora de analizar la marcha del banco, tenía la palabra la directora general.

—El año 2006 habrá sido bastante satisfactorio –dijo, señalando con el gesto a Raquel Vilanova, quien, manejando su teclado, hizo que aparecieran gráficos en la pantalla de plasma–. Nuestros beneficios –continuó la señora Subirats, señalando con el dedo a la pantalla– van a superar en un quince por ciento a los del año pasado y el crecimiento de nuestro volumen de negocio habrá sido cercano al diez por ciento–. Hizo una pausa para pasear la mirada entre los presentes.

El señor Urgell, asentía con cara de aprobación mientras vertía agua del botellín en su vaso de plástico.

—El dividendo total de este año ascenderá al cinco por ciento –precisó–. Y las acciones se cotizan, por primera vez, por encima de los cuatro euros –añadió.

Julián Brossa, el joven e impetuoso director de organización, hizo el ademán de tomar la palabra, pero desistió en el último momento; prefería guardarse sus objeciones para el final, para que quedaran grabadas en la memoria de todos los presentes. En la pantalla iban apareciendo nuevos gráficos.

La secretaria, Míriam Reyes, como una estenógrafa, iba tecleando con sus ágiles dedos el resumen de los temas que se iban comentando.

—Antes de fin de año –de nuevo tomó la palabra la directora– nos volveremos a reunir para concretar los objetivos para el año 2007. ¿Alguna opinión? –preguntó mientras el presidente, Joan Urgell, asentía con la cabeza.

Los reunidos se miraron entre sí en silencio, hasta que este fue roto por el joven Julián Brossa.

—Como tú indicas –dijo, mirando a la directora–, nuestro banco va bien: ganamos dinero, crecemos y repartimos un buen dividendo. Pero podríamos ir mucho mejor si cambiáramos algunas políticas.

Todas las miradas se dirigieron al director de organización, excepto la de Gabriel Soley, que concentró la vista en el dossier que tenía delante. Sabía perfectamente a lo que se refería Brossa y, mentalmente, estaba preparando su respuesta.

—Expílicate, Julián —le dijo la señora Subirats—. Ya sabes que cualquier propuesta de mejora que tengas tú o cualquiera de los que estamos aquí será bienvenida.

Julián Brossa se puso en pie, se abrochó la chaqueta cruzada azul marino, alzó el mentón y tomó la palabra con aire de solemnidad.

—El Banco de Créditos e Inversiones refleja unos buenos resultados, como tú has dicho —miró a la señora Subirats—, pero podrían ser mejores —y miró ahora a Gabriel Soley.

—¿En qué sentido? —le preguntó la directora—. Pero siéntate, Julián, por favor, tengo la sensación de que vas a largarnos un discurso —añadió con un indudable rictus de humor.

—Perdona, Paula.

Julián Brossa sonrió a la directora, se desabrochó la chaqueta y volvió a sentarse mientras todos los reunidos sonreían.

—Porque cada día estamos perdiendo oportunidades de aumentar el negocio—añadió.

Señaló los gráficos de la pantalla de plasma estirando el índice de la mano izquierda y dejando a la vista su imponente Rolex.

—No quiero señalar a nadie —precisó—, pero deberíamos revisar nuestra política de inversiones.

Todas las miradas se dirigieron a Gabriel Soley, al que Julián decía no señalar pero que se sentía el único señalado.

—¿En qué sentido? —le preguntó Gabriel.

—Se nos escapan muchas oportunidades de negocio que se van a la competencia, y tú lo sabes —explicó Brossa indicando la pantalla con el dedo—. En las hipotecas sobre viviendas, estamos prestando hasta un máximo del ochenta por ciento sobre el valor de tasación del inmueble, cuando los demás bancos....

—¡Cierto! —le interrumpió Gabriel—. Pero el ochenta por ciento es el listón que establece el Banco de España. Cualquier exceso podría ser sancionado si la hipoteca deviene morosa.

La señora Subirats asintió, como dando por bueno el argumento del director de inversiones. También el señor Corrales movía afirmativamente su cabeza calva.

—Asumiríamos más riesgo del autorizado, y el Banco de España podría hacernos provisionar, en previsión de una posible morosidad que afectaría a nuestra cuenta de resultados —dijo el señor Corrales.

—Pues la mayoría de bancos y cajas de ahorros se saltan ese porcentaje y no pasa nada —replicó Julián Brossa, lanzando una señal a Raquel Vilanova para que siguiera con la exposición de estadísticas en la pantalla de plasma—. Nuestros competidores prestan el cien por cien del valor de la vivienda que hipotecan. Ahí tenéis la lista —añadió Julián, señalando la pantalla, donde aparecía una larga relación de bancos y cajas de ahorros.

—Allá ellos —exclamó Gabriel—. Se juegan su solvencia futura, y como veis es cosa de las pequeñas cajas de ahorros. Los grandes bancos no han querido entrar en ese juego. Mientras yo sea el director de inversiones, no caeremos en ese error.

—Es más —continuó Brossa, ignorando el comentario de Gabriel—. En muchos casos, hipotecan hasta el ciento diez por ciento del precio de compra del piso y, en consecuencia, quien adquiere una vivienda no necesita disponer del dinero de la entrada y, además, se puede pagar los muebles y, de paso, cambiar de coche si le conviene o irse a un crucero. —Se hizo el silencio—. ¿A quién le extraña que con tu política restrictiva se nos escapen buenas inversiones? Lo raro es que aún nos pidan alguna hipoteca.

Todas las miradas se dirigieron de nuevo a Gabriel Soley, el presunto culpable de la acusación de Julián Brossa.

—A ver si te das cuenta, Julián —replicó Gabriel—. Esas cajas de ahorros —alzó el dedo para señalar la lista que figuraba en la pantalla— están hipotecando en falso. Dan por supuesto que el precio de los pisos seguirá subiendo y que en un par de años la cantidad prestada quedará cubierta por la revalorización del

inmueble en garantía.

—¿Y creéis que eso no va a ocurrir? —preguntó Brossa alzando el mentón y paseando su mirada firme por todos los reunidos—. Mirad la evolución del precio de los pisos de los últimos años. —Lanzó otra señal a Raquel Vilanova y, de nuevo, aparecieron gráficos y números en la pantalla—. Las hipotecas que en 2004 ascendían al ciento diez por ciento del valor del inmueble, se han quedado ya en el noventa por ciento, gracias al aumento del valor de los pisos.

—Pero no siempre será así, Julián. La subida del valor de los inmuebles alcanzará su límite en uno u otro momento —le respondió Gabriel, visiblemente molesto por que Julián invadiera su parcela de atribuciones—. Puede que perdamos alguna buena operación pero, gracias a ello, nuestro índice de morosidad es de los más bajos del mercado.

—Pues preferiría tener más clientes morosos, a cambio de que el banco aumentara de tamaño y ganara más dinero. ¿No estáis de acuerdo?

Los presentes se miraron de soslayo entre ellos sin manifestar ninguna opinión, excepto Gabriel, quien, con el gesto, dejaba patente su oposición a los argumentos de Julián.

—Hace años que los pisos van subiendo de precio, Gabriel. Y tú no te enteras —añadió con evidente menosprecio—. De un año para otro, aumentan su valor en un diez o en un veinte por ciento; mientras, nuestro banco va perdiendo operaciones y clientes por temor a hipotecar en falso. Cierto que vamos creciendo, pero nuestros rivales nos están pasando la mano por la cara.

Se hizo un silencio tenso y todos los reunidos se pusieron a observar los gráficos y estadísticas que Raquel Vilanova, obedeciendo al gesto de la señora Subirats, iba pasando por la pantalla. Eran conscientes de que cada uno de los dos rivales tenía su parte de razón: el banco estaba perdiendo negocio por ser demasiado conservador, pero era una forma de evitar los impagos y de estar a cubierto de una posible crisis en el sector inmobiliario.

—Nuestro banco debe olvidarse de la vieja escuela y aplicar una política atrevida, joven, llevada por gente preparada —añadió Julián. Se hizo otro silencio—. ¿Sabéis qué bancos son los que ganan más dinero en Estados Unidos? —preguntó.

—Bueno, Julián —intervino la señora Subirats con cierta condescendencia—, estamos en mercados distintos.

—No tan distintos, Paula —le respondió—. El banco norteamericano en el que estuve trabajando antes de ingresar en el BCI se está haciendo de oro gracias a pequeñas hipotecas que superan el cien por cien del valor de la vivienda y consiguen que la gente humilde pueda estrenar piso, comprarse coche y, en general, mejorar su nivel de vida. Está barriendo el mercado; ha dejado de ser un banco pequeño y ha subido a la cuarta posición en un par de años.

—En la coyuntura actual, es recomendable una mayor apertura de los créditos, pero con moderación —sugirió Eriksson, mirando a Gabriel—. La economía global no augura grandes sobresaltos, pero —ahora miró a Julián— nunca se sabe qué podría ocurrir ante una subida brusca de tipos de interés. Quizás muchos no podrían pagar la hipoteca, pero los bancos norteamericanos descartan una subida, por lo menos en el área del dólar.

—Ese banco norteamericano en el que trabajaste está asumiendo un riesgo que puede traerle consecuencias si cambia la tendencia del mercado —apuntó Gabriel—. Y, como sabemos, los mercados financieros tienen vaivenes; siempre los han tenido y los seguirán teniendo —añadió.

—Porque contemplas el problema con mentalidad obsoleta —le replicó Julián— ¿Sabéis qué hizo ese banco el año pasado? —Tras un silencio expectante, el propio Julián respondió a su pregunta—. Convocó a los directores de sucursales que no tenían ni un solo préstamo moroso.

—Para felicitarlos, supongo —intervino la señora Subirats.

—No, para despedirlos —respondió Julián Brossa.

—No sé si te he oído bien —la señora Subirats arqueó la boca con escepticismo.

—Los despidió. Has oído bien, Paula. Porque la falta total de impagados significaba que aplicaban unos criterios demasiado estrictos y estaban dejando escapar buenas operaciones que se iban a la competencia. ¿Qué os parece?

—Absurdo —respondió Gabriel Soley.

—No tan absurdo —replicó Julián—. Hay que tener pocos morosos, es cierto. Pero... ¿ninguno? Esa ausencia de morosidad la interpretó el banco como un exceso de prudencia, un miedo a mojarse y, en consecuencia, dejaban escapar buenas operaciones por un excesivo rigor en sus criterios de riesgo.

Se hizo un silencio. Ninguno de los presentes manifestó su acuerdo con Julián, pero todos, excepto Gabriel, parecían ver un atisbo de lógica en su argumento.

—Por otra parte —continuó Julián— los bancos que más han crecido son los que se han quitado peso muerto de encima y han echado a un montón de ejecutivos viejos —hizo un sutil ademán de señalarle con el dedo— y los han reemplazado por gente joven y bien preparada. Emprendedores sin miedo al futuro —concluyó, golpeando la mesa con el puño, como si comprobara la dureza del material.

—¿Me estás llamando viejo? —le preguntó Gabriel con ironía—. Tengo cuarenta y dos años.

Un leve rumor de risas se extendió por toda la reunión.

—Por Dios, Julián —exclamó Paula Subirats—, si Gabriel, con cuarenta y dos, es viejo qué debo de ser yo, con casi sesenta y cinco.

—Con todos los respetos, Paula —le respondió Julián con una sonrisa de compromiso—. Por eso vas a jubilarte, ¿no? Pero vaya por delante que eres una persona con una energía excepcional y que, además, no aparentas la edad que tienes.

—Gracias —dijo ella con una sonrisa—. No te esfuerces en arreglarlo.

Una nueva tanda de risas vino a quitar unos gramos de tensión al ambiente.

Tras otra media hora de debate sobre cómo debía ser la correcta gestión de las hipotecas y en qué aspectos debía mejorar el Banco de Créditos e Inversiones, las palabras del presidente, Joan Urgell, ponían fin a la reunión:

—Si nadie tiene nada más que añadir, prepara el acta, Míriam —ordenó a la secretaria—. Analizaremos los temas debatidos y veremos si hay que tomar decisiones para el próximo año.

Antes de concluir la reunión, Julián Brossa, a quien le gustaba tener siempre la última palabra, informó a los presentes de las excelencias del sistema bancario estadounidense, cosa que hizo empleando una retahíla de innecesarios tecnicismos en inglés que pareció verter expofeso para marcarse un tanto.

—No nos queda otro remedio que mejorar nuestro *know how* en el área de inversiones, olvidarse de los *old managers* y tomar *courageous decisions*, señor Urgell; decisiones valientes que enderecen el rumbo de nuestro banco.

Gabriel Soley contuvo su risa ante ese ridículo alardes de poliglotía.

EL DIRECTOR DE INVERSIONES

Gabriel Soley salió decepcionado de la reunión. Había acudido esperando recibir felicitaciones por su excelente gestión de los créditos y, por el contrario, había sido blanco de los dardos afilados de Julián Brossa, sin que ningún otro miembro de *La Cúpula* hubiera salido en su defensa.

Gabriel era un ejecutivo de banca muy inteligente y con una lógica minuciosa, que obtuvo el doctorado en Matemáticas con su tesis sobre los diversos cálculos de probabilidades aplicados a la economía, para decepción de su padre que, como quería lo mejor para su único hijo, le aconsejó en vano que estudiara Ingeniería Industrial –como él–, para colocarse en la empresa *Seguridad y Control*, en la que él mismo trabajaba.

Gabriel fue muy introvertido de niño. A la hora del recreo, se quedaba en un rincón del patio para no tener que relacionarse con sus compañeros. Su tutora en el colegio *La Salle Comtal* recomendó a sus padres que lo sometieran al examen de un psicólogo porque tal vez presentaba indicios de autismo, aunque fuera en una forma muy leve. Tenía un punto de vista muy exacto –demasiado– de todas las cosas; siempre en busca de una innecesaria simetría. A menudo, cuando caminaba por el pasillo del colegio, se esforzaba en no pisar las rayas, como si las juntas que unían las losas fueran líneas candentes que pudieran de chamuscarle la suela. La psicóloga que atendió al pequeño Gabriel, dictaminó que era víctima de su propia agudeza intelectual, combinada con una marcada tendencia a la introspección, pero sin presentar ninguna patología que precisara tratamiento.

A medida que creció, Gabriel admitió que la vida no debía ser necesariamente exacta y asumió la necesidad de relacionarse con los demás, cosa que puso en práctica, aunque no le apeteciera en demasía. El trato entre jóvenes, que era espontáneo para casi todos, era para Gabriel el resultado de una decisión consciente, de un pequeño esfuerzo por vencer su instintiva propensión al aislamiento.

A los veinticinco años, una vez acabada su segunda licenciatura –en Derecho– se presentó a unas oposiciones para el cuerpo de funcionarios de hacienda y obtuvo una plaza de subinspector. A los treinta, pidió una excedencia para ingresar en el Banco de Créditos e Inversiones, donde vislumbraba un futuro mejor. A los treinta y dos se inscribió en un curso que impartía *Dale Carnegie* en el hotel Ritz de Barcelona, con el propósito de adquirir soltura para hablar en público, en el que desarrolló su capacidad para gestionar grupos de personas, lo que sin duda contribuyó a su nombramiento de director adjunto.

Siempre le habían fascinado las matemáticas.

«A menudo, lo que uno cree que no va a ocurrir nunca acaba ocurriendo en un momento u otro», solía decir en el banco. Un principio que tanto valía para una inversión en bolsa –que, por muchas subidas que registre, nunca hay que descartar que un día descienda por debajo del punto de partida– como para un préstamo concedido sin reunir los requisitos necesarios, que tiene una alta probabilidad de devenir moroso, con los consiguientes problemas para el banco y –sobre todo– para el apurado deudor, que puede verse envuelto en un desahucio. Esos temores, desde luego, no los compartía el joven y dinámico Julián Brossa, y Gabriel no estaba seguro de que los demás miembros de *La Cúpula* no hubieran sucumbido a su tono entusiasta.

Manténía la relación iniciada con Anna Sarral en el año 2004, después de que ella rompiera su compromiso con Romuald Cisterres, un alto cargo del *Departament d'Economia* de la *Generalitat*. En un par de años tenían planeado casarse, aunque ninguno de ambos tenía prisa por legalizar su relación. Gabriel pensaba que, a menudo, el matrimonio, con las rutinas a que obliga la vida doméstica, acaba por arrebatar toda emoción a la convivencia en pareja. Cada uno tenía su propio domicilio, y sus encuentros –en casa de ella o de él– gozaban de la emoción que les otorgaban esos simulacros de clandestinidad.

Al salir, malhumorado, de la reunión en el BCI, se sentó en el interior de un bar de la calle Séneca, a pocos metros de Via Augusta, y sacó el móvil para llamarla. El teléfono estaba ocupado.

Él mismo reconocía que su exclusiva visión matemática de casi todas las cosas, su uso y abuso de la lógica, le daba la apariencia de un hombre demasiado calculador, frío y poco dado a las emociones o a los sentimientos, aunque sabía que no siempre se comportaba así.

Pidió al camarero una cerveza muy fría, sin alcohol.

En su vida había tenido pocas relaciones que se pudieran calificar de amorosas. Se podía decir que Anna Sarral era la primera que llegaba de verdad al fondo de su corazón.

De joven, al mismo tiempo que preparaba su licenciatura en Matemáticas, los fines de semana salía *de caza* –por así decirlo– a las discotecas, con su reducido grupo de amigos de la universidad. Si bien Gabriel no era el más simpático ni el más locuaz ni el más guapo, cada vez que se retaba con sus compañeros de correrías para ver quién era el primero en ligar, era él quien acababa la tarde acompañado de alguna jovencita, a pesar de que todas lo encontraban aburrido. Gabriel no bebía ni fumaba, no le gustaba la música ni el baile ni viajar ni hablar con los amigos. Su única diversión consistía en traducir a fórmulas matemáticas cualquier anécdota de la vida. Incluso el amor y la pasión se podían formular mediante un cálculo matemático, cuyos resultados dependían de una eventual coincidencia de gustos estéticos y de afinidades. De ahí que sus ligues casi nunca sobrevivieran a uno o dos fines de semana.

El camarero llegó con la cerveza. Gabriel no era ni mínimamente consumidor de bebidas alcohólicas. A lo sumo, media copa de cava para brindar en algún acto social, si resultaba del todo imprescindible. Mientras propinaba sorbos a su copa, recordó el método infalible –o casi– que, como buen amante de las estadísticas y de los cálculos de probabilidades, elaboró a los veinte años para ligar en las discotecas.

Al cesar la música rápida, empezaba el baile lento, y las chicas que habían acudido sin pareja se sentaban en los bancos acolchados, a la espera de que un tío guaperas les propusiera salir a la pista. Inmediatamente se formaba una fila irregular de aspirantes que, con pocas excepciones, iban recibiendo sendas negativas a sus proposiciones de baile. Al joven Gabriel le resultaba humillante colocarse en aquella fila, donde la probabilidad de recibir una aceptación como respuesta era casi tan remota como la de ganar en la ruleta.

Pero Gabriel era más inteligente que la mayoría de jóvenes de su edad. Después de entrar en la discoteca, daba un paseo para echar un vistazo general y ver *cómo estaba el patio*. Observaba a las chicas que permanecían sentadas, esperando presuntamente a que un desconocido de su agrado les propusiera bailar, y se formulaba un sencillo cálculo de probabilidades, que enseguida llevaba a la práctica. En primer

lugar, seleccionaba a las que le resultaban menos deseables, *las del nivel C*, como las llamaba: las que no le gustaban, las que ponían de manifiesto su mal gusto en la forma de vestir, las desgarbadas, las que llevaban el pelo descuidado o las que tenían la antipatía reflejada en el semblante y, automáticamente, las descartaba, con lo que eliminaba alrededor de un tercio de las chicas en disposición de bailar. «¿Para qué voy a pedir baile a una tía que no me gusta?», se preguntaba.

A continuación, buscaba con la mirada a las chicas que más encajaban con sus preferencias: las más deseables, las más guapas, las mejor vestidas, las que mostraban curvas sinuosas bajo su pantalón ajustado o las que exhibían los más atrevidos cruces de piernas mientras permanecían sentadas, a las que calificaba como *del nivel A*, y, contra toda lógica, también las descartaba, diciéndose «si no bailan es porque no les da la gana. Habrán pasado por delante de ellas quince o veinte tíos y no han querido bailar con ninguno. En ese caso, ¿qué probabilidad tengo de que acepten mi proposición? –se preguntaba–. Y si una de las preferidas no acepta mi invitación a salir a la pista, las que están sentadas cerca de ella tampoco querrán hacerlo, porque ninguna chica se conforma con ser plato de segunda mesa».

Una vez efectuada esa segunda criba, dedicaba su atención a *las del nivel B*, las que consideraba accesibles, que venían a significar entre un veinticinco y un treinta por ciento de las chicas en aparente disposición de bailar; las que no eran ni demasiado guapas ni demasiado feas; chicas *normales y corrientes* de físico aceptable, entre las cuales, la probabilidad de hallar una respuesta positiva a una proposición de baile era más alta que entre las del nivel A.

Y casi nunca le fallaba: si no era al primer intento, era al segundo o al tercero. No solían pasar ni cinco minutos sin que Gabriel, ante el estupor de sus amigos, *se marcara un lento*, ciñendo con los brazos a una chica del nivel B, de las que, sin encajar al cien por cien con su ideal femenino, respondían en un elevado porcentaje a sus pretensiones para plantearse una velada interesante.

De todos modos, no fue así como conoció a Anna, una chica que en su época de discotecas habría pertenecido al nivel A, el de las inalcanzables y, en consecuencia, fuera de su campo de probabilidades. Además, cuando la conoció en la fiesta que daba el banco en la galería de arte Piramidón, él acababa de cumplir los cuarenta y ambos sobrepasaban con creces la edad de merodear las discotecas.

La llamó de nuevo. Esta vez sí obtuvo respuesta.

—¿Quieres que salgamos a cenar?

—Vale, Gabriel. ¿Qué celebramos?

—Nada especial, Anna. Vamos a celebrar que pasaremos la noche juntos, ¿te parece suficiente motivo?

—Desde luego, pero no creo que sea por eso que quieres cenar.

—Tienes razón. He tenido una reunión desagradable en el banco y quiero resarcirme con una buena mariscada antes de acostarnos.

—Vale. Nada grave, espero.

—No, nada grave. Ya te contaré.

—¿Vendrás primero a mi apartamento? O prefieres que quedemos en el restaurante.

—En tu apartamento. Llegaré sobre las ocho. Aún no sé a qué restaurante iremos.

—Al que tú quieras.

—Vale.

Al cortar la comunicación, se le acababa de pasar el malhumor. La voz cálida y sensual de Anna le significaba un eficaz paliativo para sus sinsabores.

Gabriel sabía que era el más capacitado para suceder a Paula Subirats en la dirección del banco cuando le llegara el momento de la jubilación. Pero el ímpetu del joven Julián Brossa, quien, aun mostrándose imprudente en sus apreciaciones sobre su política de préstamos, poseía sólidas dotes de convicción e irradiaba

ese dinamismo impostado que les enseñan a los jóvenes en algunas escuelas de negocios, podía ser un obstáculo para su nombramiento como director general del banco.

Pensar en Anna, con quien deseaba consolidar la estabilidad de su relación y casarse algún día, hizo que se olvidara de la amenaza que significaba el condenado Brossa para su futuro profesional.

Mientras apuraba su cerveza, pensó en el día que se conocieron, del que habían transcurrido dos años.

FIESTA DE BANQUEROS

Aquel viernes de finales de junio de 2004, el BCI celebraba el septuagésimo quinto aniversario de su fundación. Habían transcurrido tres cuartos de siglo desde que el abuelo del actual presidente, el señor Joan Urgell, cesó en su actividad de agente de cambio y bolsa, que ejercía en los bajos de su vieja casa familiar de la calle de Regomir, en *Ciutat Vella*, para montar una asesoría financiera en un piso de un edificio de oficinas de Via Augusta. Esa asesoría fue ganando clientes, empezó con unos pocos préstamos y, con el tiempo adquirió los bajos del mismo edificio para constituirse en un pequeño banco familiar especializado en hipotecas de viviendas, locales o naves industriales y en préstamos a la empresa y al consumo. Al crecer el negocio, adquirió el resto del edificio, donde ahora tenía su sede, al que remodeló y bautizó con el nombre de *Torre Augusta*.

Era un banco de tamaño reducido y muy saneado, con una modesta red de sucursales en Barcelona y su área metropolitana –cuarenta y seis oficinas, incluido el edificio central– y, si bien no cotizaba en bolsa, sus acciones eran muy apreciadas en el mercado interno de accionistas, que gestionaba la sección de valores del propio banco. De vez en cuando, alguna entidad de mayor tamaño proponía a Joan Urgell la absorción de su negocio, a cambio de una suma considerable o un paquete de acciones del banco matriz, pero siempre se negaba. El banco tenía para Joan Urgell el valor sentimental propio de una herencia familiar y, por ese motivo, llevaba un control estricto de la lista de accionistas, en previsión de que un desconocido grupo financiero, valiéndose de testaferros, pretendiera hacerse con un número de acciones lo bastante considerable como para arrebatarse las riendas.

La fiesta de aniversario era en la planta dieciseisava del *Centre d'Art Contemporani Piramidón*, en el distrito de Sant Martí, una prestigiosa galería de arte que ocupaba las cinco últimas plantas del edificio, con una impresionante panorámica sobre la ciudad –en cuyo paisaje destacaba la *Torre Augusta*– y poblaciones cercanas, como Santa Coloma, Sant Adrià o Badalona, que prestaba su sala de exposiciones al señor Urgell para que celebrara las denominadas *bodas de brillantes* de su banco. El director de la galería, accionista del BCI, no iba a cobrarle nada al señor Urgell por esas horas de uso de sus instalaciones, consciente de que los asistentes –accionistas, altos cargos y clientes de elevado poder adquisitivo, presumiblemente cultos– podrían contemplar la original exposición de pinturas sobre espejos de un artista japonés, un tal Fukuda, aún poco conocido en Barcelona: pájaros esquemáticos, árboles y flores de trazos simples, siluetas del

Fujiyama, sencillas caricaturas de ojos rasgados o geishas en quimono, con *kanzashi* incrustados en el pelo, exhibiendo una concreción de la vida, entre naïf y minimalista.

En la celebración, se veían damas y caballeros de todas las edades, entre los que proliferaban las canas; directivos del banco, empleados, accionistas de peso y amigos de Joan Urgell o de Magdalena Ribelles, su esposa. Gabriel Soley, el director de inversiones, cuyo carácter sobrio lo hacía reacio a los actos de sociedad, sin que hubiera dado con un pretexto convincente para librarse de asistir a la fiesta, deambulaba por la sala con aire ausente, saludando a conocidos y contemplando la originalidad de los espejos pintados del desconocido artista japonés. Muy al contrario, el recién fichado director de organización, el joven Julián Brossa, se hallaba en su salsa; enfundado en su traje de chaqueta cruzada, que se abrochaba y desbrochaba estratégicamente, brindaba y saludaba con el mentón en alto y el ademán enérgico tantas veces ensayado en la *Escuela de Negocios de Barcelona*, como un modo de aparentar firmeza. Era un seductor que hablaba por los codos y con mucha seguridad, fingiéndose un experto en pintura japonesa o en cualquier otra materia que surgiera durante la conversación. Elaboraba en tono convincente todo tipo de teorías sobre los trazos de los espejos y su autor, mientras permanecía un poco ajeno a su mujer, María Eugenia –ocho años mayor que él–, a la que había dado instrucciones de que no probara ni una gota de alcohol. «No vayas a dar un espectáculo. Trata de mantenerte en un rincón hablando con la señora Magdalena, la mujer del señor Urgell, o con la directora general del banco, la señora Paula Subirats». Mientras vigilaba de refilón a su mujer, Julián Brossa intercambiaba impresiones con un tal señor Prieto, jefe comercial de la empresa *Seguridad y Control*, a la que el señor Urgell había encargado un estudio sobre la protección de las oficinas de la *Torre Augusta* y algunas de sus sucursales. Sin duda, entre brindis y brindis debía de estar regateándole para obtener un buen precio por la instalación de las alarmas y las cámaras; no en vano, Julián Brossa se jactaba, también, de ser un excelente negociador.

En la pared blanca del fondo un proyector iba mostrando instantáneas de la historia del banco. Fotografías en blanco y negro del fundador, Joan Urgell I, fotografías del padre del señor Urgell, Joan Urgell II, estadísticas que ponían de manifiesto la marcha creciente del banco, una foto en sepia del primer edificio, en la calle Regomir; una sólida casa de piedra, de arquitectura modernista, en la que el abuelo ejerció su actividad mercantil hacia la tercera década del siglo XX, una foto de la *Torre Augusta*, coronada por el vistoso emblema con las letras *BCI*, y una foto del actual presidente, Joan Urgell III, unos años más joven que en la actualidad.

En una pequeña sala anexa al salón de exposiciones, cinco o seis parejas bailaban al son de los lentos acordes de la orquesta contratada por el banco. Los espejos de la pared, aun estando pintados, multiplicaban las imágenes y daban la sensación de que era una multitud la que permanecía en el rincón habilitado como pequeña pista de baile.

La abogada Anna Sarral, que llegaba después de otra desagradable discusión con Romuald, su novio, se presentó en la fiesta pocos minutos antes de las nueve, media hora después de salir de su bufete, en el momento en que la gala estaba en pleno apogeo. De hecho, no estaba invitada ni tenía el más mínimo interés en asistir a esa fiesta de carcamales, pero su padre, el fabricante de productos de cosmética y miembro del Consejo de Administración del Banco de Créditos e Inversiones, Félix Sarral, que no disponía de chófer para esa tarde, le había pedido que fuera a recogerlo al salir del trabajo. «Ven con Romuald, llegaréis a tiempo de tomaros una copa de cava», le había dicho.

—¿Por qué no te lleva Borja? Estoy segura de que no tiene tanto trabajo como yo.

—No, Anna. Tu hermano no trabaja hoy por la tarde, y tendría que venir a propósito desde Badalona.

—Vale. Iré yo, pero no sé a qué hora llegaré. ¿Cómo has dicho que se llama el edificio?

—Piramidón, en la calle Concilio de Trento. Es una galería de arte muy conocida.

Ni siquiera iba vestida para una fiesta. Llevaba puestas la falda blanca de verano y la ligera blusa beige

de hombreras caedizas que le apuntaba un ligero escote y le dejaba uno u otro hombro al aire, según el lado al que decantara el cuerpo. Había dejado la chaquetilla azul en el coche, un pequeño Toyota rojo que había conseguido aparcar en batería en un hueco, casi rozando la puerta del lujoso Mercedes negro que ocupaba innecesariamente dos plazas, pensando que todo sería subir y bajar en un par de minutos. «Hay quien tiene mucha cara», se dijo, ofuscada por la dificultad de abrir la puerta y salir del coche.

Al salir del ascensor, Anna vio a su padre al fondo de la sala, de pie, departiendo frente a la cristalera panorámica con el presidente del banco, Joan Urgell, a quien ya había saludado en otras ocasiones. Le llamó la atención un hombre de unos cuarenta años, de traje oscuro y ojos azules, con la expresión seria, que se mantenía a relativa distancia, contemplando los espejos pintados y observando su reloj una y otra vez, como si deseara marcharse y su cabeza anduviera a quilómetros de la fiesta.

—¡Anna! —la llamó su padre, mientras ella estrechaba la mano del señor Urgell—, ¿no ha venido Romuald?

—No ha podido —le mintió—. Tenía una reunión con los de medio ambiente. ¿Nos vamos ya?

—No tenga tanta prisa, señorita —le dijo el señor Urgell—. ¿No está a gusto entre tanta gente mayor? —preguntó con una sonrisa.

—Estoy muy a gusto, señor Urgell —sonrió—, y no veo que ustedes sean gente tan mayor.

—Desde luego, no me refería a mí. Solo tengo setenta y uno. —Y estalló en una franca carcajada.

—¿Setenta y uno? Pues no los aparenta —le sonrió Anna.

—Muchas gracias, es usted muy buena observadora.

A continuación, el señor Urgell, aún risueño, alzó la vista y llamó al joven del traje oscuro que, a relativa distancia, parecía concentrado en los espejos pintados.

—Acércate, Gabriel —le llamó—. Creo que no conoces a Anna Sarral.

—¡Ah!, mucho gusto —le estrechó la mano, sin darse cuenta de que ella tuvo que frenar en seco su ademán de intercambiarle un beso de cortesía.

—Su padre, Félix Sarral, es accionista y consejero del banco, y se dedica a fabricar cremas para que estemos todos más guapos —informó el señor Urgell dirigiéndose a Gabriel.

Todos rieron al unísono.

—Acabamos juntos el bachillerato superior —precisó el señor Sarral, riendo la pequeña humorada de su amigo Urgell.

—Fuimos compañeros en el colegio de los jesuitas —añadió el presidente del banco.

—Mucho gusto, señor Sarral —dijo Gabriel, estrechándole la mano.

El señor Sarral era un hombre de mediana estatura, más bien delgado, con un fino bigote que era solo una línea en el labio superior, como de militar retirado.

—Ahí donde lo ves, Anna —precisó el señor Urgell—, Gabriel Soley, además de doctor en matemáticas es abogado; es también director adjunto del banco. Un soltero de oro —añadió risueño—. ¿Tienes novio?

Ella empezó encogiéndose de hombros pero, al final, movió la cabeza en sentido afirmativo. La directora general, Paula Subirats, que pasaba por allí casualmente, se detuvo para reafirmar con el gesto los elogios que el señor Urgell dedicaba al director de inversiones.

Gabriel sonrió ante Anna, sin poder evitar un leve sonrojo. Jaume Corrales, el veterano asesor jurídico y jefe de personal, se unió al grupo, al mismo tiempo que Gabriel volvía a distanciarse para seguir contemplando los espejos japoneses, preguntándose tal vez si los trazos curvados de algunas de las figuras podían representarse mediante una formulación matemática alrededor de los ejes de ordenadas y abscisas.

—Sois colegas, Jaume —le indicó el señor Urgell al señor Corrales, señalándole a Anna, que en ese momento estaba encendiendo un cigarrillo con su mechero dorado—. La señorita Sarral también es abogada.

—Encantada de saludar a un colega —dijo Anna, estrechándole la mano.

—Al señor Corrales le han ofrecido un cargo en la *Generalitat* y no tardará mucho en dejarnos —añadió