

AZCA CITY

*En el Madrid financiero y engominado de finales del siglo XX
muchas personas tratan de sacar adelante sus vidas normales.*

Esta es la novela sobre sus historias.

Jaime Alonso

Dedicatoria con mensaje tranquilizador

Este libro está dedicado a la Chusa, Fernando, Dioni, el Oli, el Sevi, Pedro, Ricardo, la Pichu, Juan Ignacio, Sagra, Jordi, Bego, el Mayor y Jesús, tanto por sí mismos como en representación de los muchos que iniciamos nuestra amistad en el Madrid financiero de los ochenta, así como de los que nos encontramos en los años posteriores, pues esas amistades han sido un buen regalo del destino.

Junto con la dedicatoria, y tanto para representantes como para representados, un mensaje de amigo: relajaos, no aparecéis en el libro.

En esta novela se cruzan bastantes historias, pero ninguna de ellas ha sido parte de nuestra historia. Aparecen muchos personajes, pero no son sino personajes del cuento; no se corresponden, ni siquiera en intención, ni con nosotros ni con nadie que hayamos conocido. Historias y personajes se mueven por varios lugares, entre recordados, soñados e inventados, porque conviene que se muevan por ahí, solo por eso.

Si creéis reconocer algún destello en el texto, sonreíd y continuad la lectura, pues se tratará de un fognazo aislado, distorsionado y aplicado a un muñeco cualquiera de la farsa, que no vamos a estropear las amistades por una novela.

Quién me iba a decir que el destino era esto

*Ver la lluvia a través de letras invertidas,
un paredón con manchas que parecen prohombres,
el techo de los ómnibus brillantes como peces
y esa melancolía que impregna las bocinas.*

*Aquí no hay cielo,
aquí no hay horizonte.*

*Hay una mesa grande para todos los brazos
y una silla que gira cuando quiero escaparme.
Otro día se acaba y el destino era esto.*

*Es raro que uno tenga tiempo de verse triste:
siempre suena una orden, un teléfono, un timbre,
y, claro, está prohibido llorar sobre los libros
porque no queda bien que la tinta se corra.*

(Mario Benedetti, Ángelus, de Poemas de la oficina)

Capítulo preliminar

El pistoletazo de salida fue un comentario cazado al vuelo durante la inauguración de una exposición de pintura: «López Jiménez Servicios Financieros y Otros S. L. está en venta». En otros corrillos, Kim escuchó: «López se tiene que vender, los accionistas no tienen la confianza de las autoridades», «Están bajo mucha presión, lo tienen que hacer ya». Kimberley llevaba dos años en España, uno de ellos como directora de la sucursal madrileña de WestEuro Bank.

—¿Qué es esto López Jiménez Servicios *yo-no-se-qué*? — preguntó Kim.

Néstor Pérez-Durán era el director de Inversiones de Clientes, el que recibía el dinero de los clientes ricos y lo invertía en pagarés.

—López Jiménez Servicios Financieros y Otros, S.L. Una institución financiera pequeña, maneja patrimonios de la gente bien. Gestionan mucha pasta. ¿Por?

Le comentó lo que había escuchado. Néstor miró a su alrededor, buscando los grupos donde pudiera obtener más información. Dio un paseo por la sala, deteniéndose en cada uno. Se encontraron de nuevo al cabo de una hora. La copa de él continuaba llena: mientras trabajaba, no bebía.

—En efecto, tienen que vender. No lo quieren decir abiertamente por motivos de prestigio. Tienen problemas fuertes con alguna

inspección y esta es la solución que han pactado. Vamos, la que les han ordenado. Si quieres hablar con ellos, te los presento.

—¿De esa manera sin más? —y añadió, en su castellano en proceso de constante mejora—. Creo que yo debería preguntar Nueva York antes de hacer eso.

—Kimberley, se trata solo de saludar al dueño e intercambiar tarjetas de visita —hizo un gesto, señalando hacia el fondo de la sala.

—¿Es él el propietario?

—Sí, junto con otros. Son un grupo heterogéneo de inversores, unos nuevos ricos mezclados con familias clásicas, que, unos por otros, no prestan atención al negocio. Se meten en cualquier tipo de actividad, sobre todo en inmuebles, si huelen que hay ganancia.

Animada por Néstor, Kim se acercó al grupo del dueño de López. Nada más presentarse, este, moviendo la copa en el aire, a punto de derramarla sobre ella, le hizo un comentario gracioso. Una oferta:

—¿No les interesará a tus jefes americanos una empresita financiera bien situada en España? Con buen balance, buena clientela y gran futuro; con dos instancias que presentes al Banco de España y haciendo poco más, la conviertes en un banco con todas las de la ley. Cuando vayan a salir de compras por el mundo, tú díselo.

—WestEuro Corporation ya tiene una sucursal aquí.

—Eso es como tener una sucursal en un pueblo: ni puedes decidir nada ni tienes libertad alguna. Lo que os ofrezco puede ser un banco de verdad. Pequeño, pero real. Además, ya sabes, faltan tres años para las olimpiadas y todo el mundo va a ganar mucha pasta en este país.

*

Como directora en España, Kim recibía numerosas visitas de directivos de su sede central. Esa gente, cuando viajaba al extranjero, se

transformaba y asumía un raro papel institucional que la llevaba a conversar con el director local como con un ministro de Finanzas: preguntaba sobre macroeconomía o estrategia a una persona a la que en Nueva York hubiera preguntado sobre la nevada o las vacaciones en México. Los directores locales contestaban con torpeza y vaguedades a preguntas así, pues no eran sino funcionarios cuya escasa autoridad delegada los llevaba a preocuparse principalmente por procedimientos y organigramas; la visión general no era su mayor fortaleza.

Durante sus primeras semanas como directora general, Kim no supo qué responder a esas cuestiones de altos vuelos. Había estudiado Arte, había reorientado su carrera a través de un máster en finanzas, se había incorporado al programa de desarrollo de directivos y ahora tenía que hablar del posicionamiento de los competidores ante la liberalización de los mercados. Difícil. Necesitaba encontrar algo de lo que hablar con los visitantes, un tema adecuado para una *local general manager*, que pareciera institucional, elaborado y profundo. Pronto lo halló: el departamento que llevaba Néstor, el de Inversiones de Clientes, ese era el asunto. Se trataba de un negocio poco desarrollado en otras sucursales. Tenía un toque exótico y generaba ganancias: ideal para ponerlo sobre la mesa, junto al jamón de jabugo.

El negocio en sí era sencillo: el cliente tiene dinero y quiere obtener rentabilidad por él. Acude al banco, que se lo queda y a cambio le da algo, casi siempre un pagaré emitido por el gobierno o por una empresa. Ese papel asegura a su poseedor que en una fecha establecida recibirá una cantidad determinada. El banco le cobra una comisión. Que pase el siguiente, que le vendemos otro pagaré. A menudo, el cliente que trae dinero llega materialmente con él, con los billetes, en una bolsa. Eso también constituye una buena agarradera para una distendida conversación mientras se elige el vino.

Durante muchas comidas de negocios, cervezas a la salida de la oficina, visitas a Toledo y otras pintorescas ciudades cercanas, y desplazamientos en taxi entre hoteles y lugares de citas, Kim tenía que rellenar el tiempo. Siempre obligada a decir algo nuevo, añadió, conversación tras conversación, matices, perspectivas y opiniones a la cantinela. La enriqueció. Al director global de Riesgos lo convenció de que no había riesgo alguno en esa historia: vendes, cobras la comisión y ya está. Al comercial, de la imbricación de tal producto dentro de la oferta de la entidad. Al director de Europa, de la calidad de la clientela. Las reiteraciones e insistencias crearon al fin un pequeño mito en la organización y lo acabaron elevando a la categoría de verdad revelada: ese era el departamento clave. El futuro en España empezaba ahí. Los contertulios hicieron rebotar esa visión dentro de sus departamentos, y la reforzaron mediante llamadas telefónicas en las que añadieron datos de su propia cosecha: «Además, el coste de estructura es mínimo: esto es muy barato de administrar».

Un día, inexorablemente, llegó desde Nueva York el mensaje:

—¿Por qué no nos especializamos en eso? Con la crisis actual tenemos que abandonar muchas actividades y centrarnos en las más significativas a medio plazo. Esta parece ser importante desde un punto de vista estratégico. Hay que ir adelante con el proyecto.

—¿Y esta sucursal?

—Veremos qué pasa con ella. Eso es otro proyecto diferente.

*

Al día siguiente de aquella exposición en la galería, Néstor habló del tema con Kim.

—Te quería comentar más cosas sobre López. Entre los clientes tienen varias familias grandes y con pasta. De esas donde una persona

lleva la administración para muchas, padres, hermanos, hijos o lo que sea. Han colocado dinero de pelotazos y tienen abogados especializados en diseñar instrumentos que no pille Hacienda. Capacidad de crecimiento evidente.

—¿De verdad crees que hay que comprar la compañía?

—Bueno, yo creo que dentro de la corporación quedarás bien si propones que se estudie, aunque al final no lo aprobaran. Demostrarías iniciativa y eso no hace daño.

Kim recibió a los pocos días el expediente con los datos de la empresa, lo leyó sin especial detenimiento y lo consultó con sus jefes. Se había dado cuenta de que todo había empezado debido a una repetición y ampliación inconsciente de los mismos argumentos; decidió por ello, casi como un juego, continuar utilizando ese sistema con el *dossier* de López. Así, primero mencionó a uno que había una compañía en venta. Otro día dejó caer a alguien diferente unos datos del balance. A unos visitantes los informó de que los accionistas necesitaban deshacerse de ella, y a otros de que su principal actividad era la misma que tanto dinero generaba para la sucursal. Finalmente, y solo porque se lo pidieron, envió el expediente a varias personas de la sede central. Un par de ellas lo leyeron y lo remitieron al departamento de proyectos especiales para su consideración.

Cuando le dijeron que ese *dossier* había llegado a manos de Special Projects, le pareció increíble. Ese departamento se ocupaba de asuntos realmente importantes. Era el brazo armado del consejero delegado para llevar a cabo lo que no podía, o no debía, aparecer dentro de la estructura formal, como las negociaciones preliminares para comprar o vender empresas o negocios, para establecerse en un país o para abandonarlo.

Kim tardó varios días en asimilar que esos papeles se encontraban en las mesas del cuerpo de élite, días durante los que inevitablemente

empezó a soñar. ¿Podría cristalizar esa compra? Esa gente mantenía una relación directa con el consejero delegado: si les daba la gana, era posible. Pero lo tendrían que estudiar con gran detalle, enviar expertos, profundizar en todas direcciones. Si de verdad lo analizaban, tendría que relacionarse mucho con ellos. De licenciada en Arte, pocos años atrás, a codearse con quienes orbitaban en torno al poder. ¿Qué pintaba en esos despachos el expediente López? Aún no podía entenderlo, aunque ya no le quedaba más opción que jugar la partida, demostrar que enviar el *dossier* había sido algo lógico y profesional, y que comprar esa sociedad se podía considerar, cuando menos, razonable.

*

Pero Maika dijo que no, que no lo era.

Maika era la directora financiera de la sucursal, la dueña de la información: una persona con capacidad de traducir números y datos en conceptos, conclusiones y acciones. Era la dama de las cifras. Ejercía de hecho esa responsabilidad desde hacía tiempo, pero había tardado mucho en recibir el nombramiento oficial. Dos años antes, el puesto estuvo vacante y sus compañeros pensaron que sería designada. No fue así porque Maika dominaba el trabajo, pero apenas la conocían en Nueva York. Los americanos enviaron a una joven de su equipo, a una expatriada.

Kimberley Peluffo llegó a Madrid con más galones que conocimientos y con el rechazo de los amigos y compañeros de Maika. Sin embargo, esta, para extrañeza de sus camaradas, acogió bien a la recién llegada, le facilitó el aterrizaje y la tarea, y hasta se convirtió en su intérprete ocasional. Cuando Kim ascendió a la dirección de la sucursal, le concedió al fin su puesto de directora financiera. Se desarrolló entre ellas cierta amistad.

Kim empezó a hablar con Special Projects sobre el *dossier*. Las primeras conversaciones se dedicaron a aspectos generales: las características de la compañía ofrecida, las cifras de cada departamento de la sucursal y la importancia del negocio de Néstor, las leyes y la integración en Europa o datos de otros bancos. En Nueva York se mostraban contentos con el avance y bromeaban con Kim, diciéndole que con esa experiencia se podría unir a ellos para sucesivos proyectos. Kim entró en contacto directo con el máximo responsable de Special Projects.

Cuando se multiplicaron las preguntas y Kim ya no podía buscar ella sola todas las contestaciones, se decidió formar un pequeño equipo local que colaborase en el proyecto. Néstor y Maika fueron los elegidos para integrarlo. La directora justificó sus nombres con razones claras: él dominaba el negocio y ella los datos. De acuerdo, le dijeron. Además, allá tenían entre manos muchos proyectos, y todos los especialistas estaban desplazados en diferentes lugares; la ayuda de la gente de Madrid sería importante.

Esa fue la primera vez que Maika oyó hablar del asunto y la primera que examinó los papeles. Dijo inmediatamente no, yo no compraría esto.

—Lo tengo que leer en detalle, pero date cuenta de que en ese chiringuito la clientela está muy concentrada: se te marchan cuatro personas y se te viene todo abajo. Si se complica la autorización para conseguir el *status* legal de banco, puedes atascarte durante años. El precio que piden no sé de dónde lo sacan. Pero bueno, me lo miro bien y te preparo un documento.

*

Néstor vivía en un mundo elástico y flexible. No se movía en el ambiente de las opiniones claras, los números exactos y las posiciones definidas. El que un dato fuera mejor o peor no era para él más que un tema de conversación. Lo único importante para él eran las relaciones, la confianza y la influencia que ellas proporcionaban. Se lo dictaba una experiencia de años.

En la segunda mitad de los ochenta, Hacienda permitía que se pagaran menos impuestos por algunas inversiones y no parecía interesada en recabar información sobre otras. Se diseñaban alternativas que permitían a los ahorradores ocultarse del fisco. Los clientes de Néstor, acostumbrados desde hacía generaciones a no pagar impuestos, buscaban pagarés como los que él vendía. Le visitaban con fajos de billetes en bolsas de plástico, bolsas que antes albergaron lechugas y que luego, junto con las gomas elásticas que habían aprisionado el dinero, se llevaban. A esas personas se les entregaba un recibo, o no, o se les haría llegar más tarde, recibo que unos negarían haber entregado y cuya inutilidad era conocida por los otros. Pactaban las comisiones. Ese era su medioambiente: el de la confianza, el trato aparentemente amigable y la discreción. Ese sería evidentemente el estilo de los dueños de López, personas a las que hay que tratar muy de cerca para conseguir su aparente amistad. Néstor propuso a Kim ir adelante con pies de plomo.

—Aunque Maika diga que no le gusta la empresa, tú empieza a hablar con ellos como si tuvieras autorización. Nunca se sabe el precio que tienen en la cabeza y saben que cualquier cosa que digas no es definitiva hasta que alguien de la corporación lo bendiga. No te puedes pillar los dedos. Llama al accionista de López y tómate algo con él. Dile que pide mucho y lo ves imposible. Tómatelo como un juego.

—Pero él no va a mover de su posición, no importa cuántas copas tome con él.

—¿Por qué no? Puede haber otras alternativas que les interesen. Seguro que tienen dinero fuera de España. Quizá acepten recibir algo en el extranjero, donde no los controlen, a cambio de un precio total menor. Ahorro de precio e impuestos, mejor para todos. Tú déjalo que hable y a ver dónde va. Así te muestras proactiva con Nueva York, y les ofreces opciones.

Empezaron entonces las conversaciones de Kimberley Peluffo con el dueño de López Jiménez Servicios Financieros y Otros S. L. Fuera de la oficina, para no dar lugar a comentarios. En un lugar público, pero no en el área financiera. Se encontraban en el Sports Pub, al lado de la Puerta de Alcalá, a la derecha según empezaba la cuesta abajo hacia Cibeles. Café irlandés, los *whiskies* y ginebras habituales, patatas fritas y frutos secos, quizá un sándwich mixto. A las nueve de la noche. Tras cada confusa sesión negociadora, Kim permanecía allí un rato más, tomándose la última copa.

La primera vez, ni uno ni otro hicieron comentarios sobre el precio durante un buen rato, hasta que Kim dejó caer una invención:

—Creo que el banco está cerca de recobrar una vieja deuda en las Bahamas que ya había sido eliminada y no aparece en balance oficial. Quizá ese importe podría ser utilizado de alguna manera en esta operación.

El dueño, ofendido, dijo que esa sugerencia ni siquiera era concebible, dónde íbamos a ir a parar, ellos eran gente seria. Kim se disculpó y cambiaron de tema. Sin embargo, el hombre, cuando ya estaba en pie, despidiéndose, dijo:

—Por si acaso, lo voy a comentar con mis socios, aunque ya te puedo anticipar su contestación.

Durante la cita siguiente, el representante de López le indicó que se les había presentado una situación imprevista: uno de los accionistas necesitaba recibir dinero fuera de España de manera discreta para

solucionar, le dijo, «una tontería que ha hecho un familiar». Los demás se habían resistido pero, por tratarse de un caso de fuerza mayor de un amigo, habían acabado cediendo. En todo caso, el importe recibido en el exterior como parte del precio pagado debería ser pequeño, lo justo para solucionar esa contingencia, puesto que ellos querían que la transacción se realizara todo lo posible dentro de los cauces legales. Le indicó una nueva cantidad, desglosando el pago dentro y fuera de España. Kim comunicó esa información a Nueva York.

Mientras mantenía esos contactos, Maika expresaba sus preocupaciones. Sus comentarios eran negativos: los sistemas informáticos de López están obsoletos y hay que invertir mucho para renovarlos; venden productos antiguos, hay que crear nuevos, luego hace falta más dinero; la autorización del Banco de España puede obtenerse o no: la compra, en general, no tiene sentido. Los escollos que ponía sobre la mesa podían ser insalvables y provocar el rechazo del proyecto; pero, cuanto más durase el proceso, más ocasiones tendría Kim de relacionarse y hacer amigos en las altas esferas.

Un día encontró al fin el punto de acuerdo con su amiga. Pactaron una estructura del informe válida para ambas: muchos números y poco texto; pocas opiniones y en letra pequeña. Confuso y en castellano.

—Vale, tú mandas. Voy a dar más importancia en mi informe al análisis financiero de cómo es hoy esa empresa que a las previsiones de qué necesita para funcionar en adelante. Escribiré los comentarios más negativos dentro de un apartado de «consideraciones finales», ya más avanzado el documento, que así queda menos llamativo. Si los demás no llegáis a esa página, y no lo leéis, allá vosotros. Yo lo dejo escrito.

—Gracias, es una materia de políticas internas, de mostrarse bien en las presentaciones.

—Pero date cuenta de que, cuando envíen a gente para hacer el análisis de detalle, todo esto va a salir a la luz y yo voy a decir que lo había avisado.

—Ya lo sé eso, pero entonces diré que se trata de tópicos legales o estratégicos que todavía tienen que ser estudiados.

Las conversaciones con el dueño continuaron. En Special Projects se mostraron encantados con la rebaja de precio obtenida. Todo era provisional, pero la colmaron de alabanzas: directivos así eran los que ellos buscaban. No veían problema en pagar en paraísos fiscales. La tentaron para que consiguiera mayores rebajas, aun a cambio de mayores pagos en el extranjero. Néstor le decía: «No sé si te lo aceptarán: ellos querrán algo de dinero fuera, pero tampoco demasiado». Kim continuó negociando y consiguió alguna rebaja más hasta llegar a una cifra de la que ya no se movieron: «Es que WestEuro es una entidad muy importante; nadie nos va a creer si vendemos más barato». En la corporación parecían satisfechos, pero Kim trataba de conseguir una condecoración dentro del banco y continuaba discutiendo.

Por su lado, Néstor estaba preocupado por el informe que Maika estaba cociendo.

—Trato de convencer a esta mujer del potencial del mercado, pero no consigo que sea más optimista en sus previsiones. Sigue empeñada en decir que la operación es de alto riesgo.

—Pues eso es un problema —respondía Kim—, porque puede ser que tenga que unirse por teléfono en alguna reunión. Por lo menos me gusta la estructura del documento, los números lo primero. Así quizá les puedo confundir.

*

WestEuro Nueva York era propietario de una importante colección de cuadros de autores contemporáneos. La entidad presentaba la colección como una actividad de mecenazgo, pero se trataba realmente un instrumento para desarrollar las relaciones públicas —al negocio por el arte— en los países en los que el banco se había establecido. Se habían comprado recientemente, a través de una galería, los dos primeros cuadros en España y en esa tarea la directora se había involucrado.

Cenaría con el galerista el sábado siguiente. Madrid, noche, primavera, pintura: eso era vida para la joven financiera aficionada al arte. Las citas serían consecutivas. Los últimos jueves y viernes de abril estaba convocada en Nueva York a una reunión de avance sobre el proyecto; el sábado, ya de vuelta, tendría novedades para contar durante esa cena.

La selección de las obras compradas la había realizado un experto del banco, pero ese experto había realizado solo eso: la selección. Kim había acordado el precio y otros detalles. Néstor utilizó este antecedente para hacer otra sugerencia.

—¿Qué te pasó con los cuadros? El galerista te dijo que si el comprador era el banco te saldría más caro que si decías que eran para ti, que los pintores son así. Funcionó y los conseguiste más baratos. A lo mejor ahora Nueva York acepta que compres aparentemente López a tu nombre y al de otros profesionales financieros para pagar menos, y después se lo traspasas a ellos. Si necesitas algún nombre más en esa lista de compradores oficiales, cuenta conmigo.

Le habían hecho entonces mejor precio por los cuadros y, para redondear el lote, le habían regalado un par de dibujos de los mismos pintores. Había revendido las pinturas inmediatamente a WestEuro. pero era imposible que esa simpleza se pudiera utilizar para comprar una institución financiera.

Salvo que la idea no pareciera suya.

No podía sugerir abiertamente tal alternativa, pero sí podía mencionarla como posibilidad, y desecharla dignamente, dentro de un papel de *análisis de escenarios de estructura de la operación*. Lo hizo.

Preparó un documento para Special Projects con el objetivo de confirmar que se estaba eligiendo la opción de compra más conveniente. En ese informe se indicaban las alternativas de compra y su opinión: la primera, a nombre de WestEuro (¡muy caro!); la segunda, con WestEuro como socio dominante de un grupo de entidades (¡contra los principios corporativos!); la tercera, con WestEuro como socio minoritario, (¡también contra los principios!); y la cuarta, a nombre de particulares, a mejor precio, con un pacto oculto de reventa en unos años a favor de WestEuro (¡alto riesgo!). Kim concluía ese análisis indicando que había que elegir la primera de las opciones.

Un par de días antes de viajar a Nueva York para la reunión de avance del proyecto, tomó la última copa con el vendedor. Ya había aprendido que los mensajes importantes se dan al final, como si el ponerse en pie y charlar para despedirse les convirtiera en provisionales amigos íntimos. Kim le expresó el temor de que el proyecto embarrancara en un largo proceso interno dirigido a una teórica aprobación que nunca llegaría. Como quien cuenta una idea que se ha hecho brillante tras la conversación y la bebida, le dijo que, si eso pasaba, se le había ocurrido lanzarse ella misma a comprar la entidad, puesto que la había estudiado, la encontraba interesante y algunos amigos estaban dispuestos a acompañarla en la aventura; financieramente lo podría estructurar, pero claro, el precio...

El día de su salida hacia Nueva York, Maika se acercó a verla a primera hora.

—Kim, me tomo el jueves y el viernes de vacaciones —le dijo—. El informe final de López te lo voy a entregar antes de que te vayas. Será

parecido al borrador —señaló el documento sobre la mesa—: los números por delante en plan anodino y luego lo demás. Si quieren profundizar más, que lo hagan cuando vengan.

—¿Te puedo llamar yo desde la reunión?

—Mira, me voy a la playa y quiero desconectar. En el informe va todo; yo creo que con eso os apañáis para este primer asalto.

Kim echó un último vistazo al borrador y pidió algún cambio más.

—Ya me lo podías haber dicho antes, que casi no tengo tiempo —respondió Maika, desazonada.

—Lo siento, pero no me di cuenta de eso antes. No es materia importante, me lo puedes pasar por fax.

Maika también tenía su propio vuelo poco después del de Kim; entregaría el documento a Néstor para que él se ocupara de enviarlo.

*

La reunión con el equipo gestor de Special Projects tendría lugar a finales de abril en Nueva York. Todas las conversaciones habían tenido lugar, los documentos habían sido, o estaban a punto de ser, distribuidos y analizados, y las personas que tenían que decidir si continuar o abandonar se encontrarían presentes. Para la mujer se trataba de un primer peldaño: estaría a veinte metros del consejero delegado y sin obstáculos hasta su despacho.

Los directivos que se iban a encontrar con Kimberley Peluffo trabajaban a metros de distancia entre sí, compartían o habían compartido más proyectos, conocían el grado de profundidad y de detalle que se había alcanzado en otros casos, la importancia relativa de cada uno de los expedientes, y estaban al tanto de los presupuestos y recursos que gestionaban. Esa cercanía, ese oficio, facilitaba que entre

ellos se fraguara lentamente un consenso general sobre los asuntos, un convencimiento de que, en determinadas propuestas, y a poco que el responsable visitante se manejara con solvencia, la luz verde estaba garantizada de antemano. Así, durante las horas previas a la reunión de avance y mientras charlaba con los miembros del equipo, Kim percibió una cordialidad que la hizo pensar que esa fase sería superada y Special Projects desplazaría un grupo a Madrid para continuar con el estudio.

Néstor le hizo llegar a Nueva York el documento que faltaba. Una secretaria lo recogió de la impresora y se lo entregó. Solicitó copias y las añadió al *dossier* justo antes de empezar la reunión.

El primero en hablar durante ella fue el responsable de Special Projects, que desgranó las líneas generales de López y las expectativas de futuro que proporcionaba. La joven directora presentó a continuación cada uno de los documentos que había distribuido señalando sus aspectos principales. Hubo apenas un comentario, sobre el beneficio moderado que se reflejaba:

—Ya saben cómo son los contables, se curan en salud —Kim unió la sonrisa a una ironía que aún no era capaz de expresar cuando hablaba con sus compañeros españoles—. En todo caso, hay que subrayar que el importe, aun siendo significativo localmente, es relativamente pequeño para la corporación. Si al cabo de los años la sociedad necesita invertir más, lo efectuará con sus propios recursos.

Al cabo de una hora, el responsable de Special Projects tomó los papeles que tenía ante sí, los apiló en un montón, los puso a un lado como dando por finalizado el examen, juntó las manos, se inclinó sobre la mesa y, mirando fijamente a Kimberley Peluffo, le preguntó:

—Kim, ¿te sientes capaz de sacar esta compra adelante sin la ayuda de Nueva York? La inversión y el riesgo son razonables y el nuevo negocio nos sitúa estratégicamente bien dentro del país. Lo podemos aprobar y pagar, pero actualmente hay muchos proyectos en

curso y no tenemos *staff* disponible para ir a Madrid. Lo tienes que gestionar tú todo. ¿Te sientes capaz?

—Sí —sabía que no debía añadir más, pero lo hizo—; y gracias por la oportunidad.

Se aprobaron los criterios para la compra. Cuando estaban a punto de finalizar, Kim les llamó la atención sobre el último documento. Señaló que había estudiado si comprando el banco a otros nombres saldría más barato. Lo mencionó para indicar que no había encontrado alternativas razonables. El director le preguntó:

—Si no aparecemos oficialmente como compradores, ¿qué ahorro podríamos conseguir?

—No sé: un diez o un quince por ciento como mínimo. Por ser un banco internacional siempre nos piden más. Además, ellos están presionados para vender. Quizá un veinte por ciento.

—La verdad es que si compramos a ese nivel es todavía más lógico dejar libertad de actuación a Madrid —se oyó en la sala.

Tenían unos minutos para tomar una decisión antes de presentársela al consejero delegado. La rebaja y el hecho no aparecer oficialmente en la operación les facilitaría aún más delegar por completo en Kim. Ella apretaba con fuerza el bolígrafo. Hablaba con convencimiento, los miraba a los ojos, transmitía seguridad, aun con la certeza de que sus latidos retumbaban en la sala.

El director tomó la decisión y fijó los criterios generales: uno, aprobada la compra por el importe mencionado a nombre del banco; dos, aprobada alternativamente la compra a nombre de Kim y otras personas, con los oportunos documentos que garantizasen la recompra por WestEuro, a un precio un quince por ciento menor, y aprobada también la financiación indirecta; tres, Kim gestionaría la preparación de los documentos necesarios: su despido de la sucursal con la consiguiente indemnización, el acuerdo de compra de López y su venta en fecha

posterior a WestEuro, y Nueva York los revisaría y emitiría una resolución positiva salvo incidentes; cuatro, felicitaciones a Kimberley Peluffo.

Toda la documentación de los asistentes fue, dado su carácter confidencial, entregada al responsable de Special Projects. Se plasmaron por escrito los acuerdos. Avisaron al consejero delegado, que se incorporó a la reunión, y resumieron en su presencia lo que habían decidido. Él hizo un par de preguntas a los asistentes y una a Kim sobre su capacidad para llevar adelante la labor. Se levantó entonces y se acercó a ella para felicitarla: un proyecto así solo se otorgaba a personas en las que el banco tenía una gran confianza. Le deseaba un futuro plagado de éxitos.

A la salida de la reunión llamó a Néstor para comunicarle que, sorprendentemente, había salido de allí con la autorización para la compra metida en el bolso. Le dio las gracias por su ayuda. «De nada, lo único que tenía que hacer era no pasar por el fax las últimas páginas del documento de Maika —respondió él con sorna—, ya sabes cómo son estas máquinas, que a veces a mitad del texto se cortan las transmisiones.» A la vuelta se pondrían de acuerdo sobre los detalles de su participación en el proyecto.

Colgó el teléfono. Le parecía increíble cómo habían ido las cosas. Acababa de encontrarse con el consejero delegado, que le había autorizado la operación y le había felicitado. Tenía un reto, el de mejorar el precio, aunque hubiera que poner la entidad temporalmente a su nombre. Ponerlo a su nombre. Tenía que engañar al dueño, convencerlo de que verdaderamente lo compraba ella. ¿Por qué no intentarlo de inmediato? Había que continuar el juego, ese era el día en el que todo le salía bien. El hombre sabía que ella se encontraba en Nueva York, por lo que una llamada al poco de finalizar la reunión tendría mucha credibilidad.

Lo hizo.

—Puede tomar largo tiempo antes de que recibamos la autorización. No puedo prometer nada. Pero existe la otra opción, confidencial. Muy confidencial. No, no puedo hablar más alto. Yo estoy aún en la oficina. Yo puedo hacer una oferta personal por la empresa. Como *personal* quiero decir junto con unos amigos. Podemos conseguir financiación. Nosotros no te pagamos mucho, pero podemos cerrar la operación en materia de días. Te digo el precio, pero necesito tu contestación antes del lunes.

Atascada en el coche, camino del aeropuerto, Kimberley Peluffo acariciaba la escueta nota que autorizaba la compra. Miraba los demás coches, que avanzaban a trompicones. No había podido viajar a visitar a sus padres. No había tenido tiempo para desplazarse a otros lugares para ver a sus amigos. Para su sorpresa, se había llegado a sentir perdida en aquel hervidero de gente. Qué bien se vivía en Madrid.

No se lo creía: se iba a comprar un banco.