

**El día en que paró la música
de
José Manuel Cruz**

“La costumbre nos oculta el verdadero rostro de las cosas”

MONTAIGNE

PRÓLOGO

A esa hora, ya no quedaba nadie en las oficinas de la empresa. Lo normal hubiera sido que Alberto Vázquez tampoco hubiese estado ante su mesa de trabajo con una buena pila de expedientes en situación de (aparente e inesperado) punto muerto. Algo estaba sucediendo pero no acertaba a identificar qué podía ser. Eran las ocho y media de la tarde y el director de la sucursal bancaria no le había llamado como había prometido. Alberto no sabía cómo actuar. Su impulso natural era llamarlo a su móvil personal y preguntarle si habían decidido algo sobre los últimos compradores de viviendas que la inmobiliaria había presentando a la entidad. Los datos económicos y financieros de los mismos se movían dentro de los parámetros habituales. No: eran, incluso, mejores. Porque, tras las últimas dificultades para que el banco financiara a los clientes de la inmobiliaria la adquisición de las viviendas, habían sido especialmente escrupulosos en descartar a quienes presentaran algún posible motivo de rechazo. Pero ese impulso natural se veía frenado por la incertidumbre sobre la naturaleza real de los hechos. No comprendía lo que ocurría y ello le llevaba a un incómodo estado de indecisión: no le gustaba nada transitar por territorios desconocidos... Al final, sólo la necesidad de comunicar a su superior (el director comercial de la compañía), a la mañana siguiente, el resultado de sus gestiones, le llevó a hacer la llamada y esperar, con cierta intranquilidad, la respuesta al otro lado de la línea. El primer intento fue infructuoso. El segundo, tampoco tuvo éxito. Tras esperar unos minutos, se inclinó marcar el número una y otra vez hasta que a su interlocutor le diera la gana descolgar el teléfono. Al final, su táctica dio sus frutos.

- ¿Sí...? – Alberto pudo oír una voz tímida y cautelosa.

- Agustín, soy Alberto Vázquez, de Inmobiliaria y Promotora Villar... Perdona que te llame a esta hora... Pero me dijiste que hoy me ibas a dar respuesta sobre las operaciones pendientes de respuesta...

- Sí, Alberto, sí... Lo sé... Es que he tenido un día muy liado y no he podido llamarte...

El silencio que siguió a la frase no le pareció a Alberto Vázquez un buen augurio.

- Bien, no importa... ¿Qué me puedes decir del tema...?

- ¿Del tema de los compradores, quieres decir...?

- Sí, claro, por eso te he llamado...

- No, no hemos aceptado ninguno.

- ¿Cómo que ninguno...?

- Ninguno. Ninguno cumple los requisitos de riesgo que exigimos.

- ¿Y eso cómo es posible?

- No sé... Será que los compradores que nos habéis traído no están en una situación económica demasiado boyante... O puede ser que estén en los ficheros de morosidad... O, a lo mejor, los avalistas no son muy buenos...

- ¡No me jodas, Agustín! ¡Son como siempre han sido! ¡Ni mejores ni peores! No tiene ninguna lógica que rechacéis a todos ellos... ¿Qué es lo que sucede?

- No sucede nada, Alberto. Es, simplemente, que los clientes que, en concreto, hemos analizado no los vemos válidos para concederles una operación hipotecaria... Sólo es eso.

- ¿Me quieres hacer creer que, cuando en los dos últimos años, habéis aceptado más del noventa por ciento de los clientes que os hemos presentado, ahora, de repente, ninguno os parece bien?

- Sí, pero eso no tiene mayor importancia... Ha dado la casualidad que no hemos aceptado ninguno pero eso no tiene por qué ser así la próxima vez... Lo siento, Alberto, pero te tengo que dejar que estoy conduciendo y no quiero que me multen. Mañana hablamos, ¿vale?

Alberto Vázquez se quedó petrificado. Era la segunda entidad que, en una semana, había rechazado a todos los compradores que la inmobiliaria había captado a través de su red comercial. No pudo evitar pensar que la tierra parecía estar resquebrajándose, de repente, bajo sus pies y que no se había dado cuenta en absoluto hasta que el vacío había empezado a acogerlo con brutal hospitalidad.

Se quedó sumido en sus pensamientos por un intervalo de tiempo que no hubiera podido determinar, cuando, de improviso, una luz, que surgía desde la izquierda de donde él estaba sentado, invadió todo el pasillo situado frente a las oficinas donde él tenía su mesa de trabajo. Ese haz inesperado sólo podía venir de un sitio: del despacho del presidente de la empresa. Efectivamente, pasados unos pocos segundos, la luz se apagó y pudo oír cómo se cerraba una puerta, era echada la cerradura y unos pasos acercaban a alguien al lugar donde él estaba sentado. No tardó demasiado en dibujarse en la puerta abierta que daba al pasillo el perfil de Mario Villar, el de un hombre corpulento, no excesivamente alto, que tendría en torno a los cuarenta y cinco años pero que parecía no llegar a la cuarentena, con un rostro ancho marcado con una expresión de contenida fiereza y coronado por un engominado cabello negro y vestido con un elegante traje oscuro cuyas medidas parecían haberse tomado pensando en su siempre artificialmente erguida espalda. Mario Villar se paró ante la puerta y miró, durante unos segundos, al empleado que, inquieto y preocupado, estaba sorprendido por la imponente presencia, delante de él, de su jefe. Este, dada la extraña posición en que quedó su cuerpo, con los pies dibujando la continuación del movimiento en el pasillo y la cabeza girada hacia la mesa atestada de papeles, parecía no tener ninguna intención de conversar y desear, más bien, irse corriendo a su casa. Al final, movido por algún extraño resorte, entró en el departamento donde trabajaba Alberto Vázquez y, tras permanecer en pie y en silencio ante él durante unos instantes, optó por pronunciar unas palabras insulsas y puramente rutinarias.

- Trabajando hasta tarde, ¿no?

Alberto dudaba entre comentar o no al presidente de la promotora sus inquietudes. Lo lógico hubiera sido seguir estrictamente la cadena de mando y hablarlo, en primer lugar, con el director comercial. Sería este quien debía decidir si trasladaba la cuestión a instancias superiores. Pero, finalmente, consideró que las circunstancias eran excepcionales y que debía dar el paso aunque ello le supusiera algún riesgo o inconveniente.

- Algo está sucediendo, don Mario.

- ¿Algo? ¿No podría ser más concreto...?

- Mire estos expedientes... Corresponden a clientes que se han interesado por nuestras viviendas... Exactamente por las de Jardines del Paraíso... Treinta y dos compradores en total... Hemos pasado toda la documentación, primero al Banco Septentrional, después al Banco del Sudeste... Ninguno de los dos ha aceptado concederles el préstamo hipotecario para que puedan realizar la adquisición de los inmuebles... ¡¡¡A ninguno de ellos...!!! ¿Considera usted que eso es normal?

Mario Villar se acercó a la mesa y empezó a revisar la documentación con cierta desgana. De una carpeta iba pasando a otra, sin que pareciera que lo que veía despertara en él ningún tipo de interés. Cuando terminó de repasar todos los expedientes, deshizo el nudo de su corbata, desabrochó el botón superior de su camisa y, lentamente, fue caminando entre las mesas vacías de la oficina. Al cabo de unos minutos de espeso silencio, el empresario comenzó a lanzar frases al aire casi del mismo modo como lo hubiera hecho si hubiera estado hablando solo.

- La clave para dirigir una empresa está, en última instancia, en una intuición especial. Una intuición especial que sirve para los momentos decisivos... Porque cuando todo marcha solo, cualquiera sirve para mandar... Todo se reduce a mantener a unos burócratas diligentes para que la máquina siga funcionando. Pero, en los momentos decisivos, la burocracia no vale para nada. A la hora de crear una empresa, por ejemplo... ¿Qué te puede decir un administrativo o un contable al respecto? Nada... Al final, ha de haber alguien que decida echarse para delante e iniciar la aventura. Después, hay otros muchos elementos decisivos, las etapas básicas de puesta en beneficios, de expansión, de consolidación... En cada una de ellas, yo he tenido que cargar sobre mis hombros con la responsabilidad de acertar o de equivocarme... Y nunca he podido tomar mi decisión a partir de los datos y de los hechos. Los datos y los hechos son como el eco del pasado. Y las decisiones hay que tomarlas intentando discernir cómo será el futuro... ¿Me acompaña a mi despacho?

Alberto Vázquez se sorprendió por la pregunta. Sin embargo, aceptó rápidamente el ofrecimiento.

- Si así lo desea, no tengo ningún problema...

- Está bien, sígame...

Mario Villar deshizo su camino, introdujo su llave en la puerta de su despacho, abrió la cerradura, volvió a encender la luz y pidió a su empleado que se sentara en una mesa de reuniones situada en un extremo de la dependencia.

- ¿Qué le sirvo? – preguntó mientras tomaba dos vasos de un pequeño mueble bar.

- Lo mismo que usted beba...

Tras acercar los dos vasos al lugar donde estaba sentado su empleado, Mario Villar le habló, por primera vez en toda la conversación, mirando directamente a sus ojos.

- Usted es Vázquez, ¿no?

- Sí, señor Villar, Alberto Vázquez...

- Muy bien. ¿Usted lee los periódicos? ¿Ve las noticias en televisión o las escucha por la radio?

- Sí, claro, por supuesto...

- ¿Y qué ha sucedido hoy que le haya llamado la atención?

- Bueno, lo de la quiebra de ese banco estadounidense...

- Exactamente. Esa es la noticia del día... ¿Y qué le sugiere ello en relación al problema que me ha comentado?

- No sé. Eso es algo que afecta a Estados Unidos... ¿Qué tiene que ver con nosotros?

Mario Villar sonrió, dibujando en su rostro un gesto de caritativa indulgencia hacia la ingenuidad de la respuesta.

- A ver, Vázquez, dígame... ¿Qué fecha es hoy?

- ¿Hoy? Pues 15 de septiembre de 2008...

- Recuérdela, Vázquez, recuérdela y no la olvide. Usted podrá contar a sus nietos que vivió, en primera línea de batalla, el día en que paró la música...

Capítulo primero

1

Carla Robles contemplaba por la ventanilla del tren cómo las afueras de la ciudad iban apareciendo ante sus ojos. El espectáculo de muros medio derruidos, fábricas abandonadas y restos de glorias pasadas reflejaban cómo la urbe, en su carrera sin freno hacia el progreso, iba dejando atrás industrias sin presente y barrios sin futuro. Conforme se acercaba a la estación, pudo contemplar cómo las nuevas construcciones proliferaban a ambos lados de la línea férrea, vislumbrándose que la faz urbana iba a quedar transformada para siempre a raíz de la fiebre constructora que había estado agitando a todo el país. La agente Robles sólo pudo prestar atención unos pocos segundos a su primera visión del lugar donde iba a vivir a partir de ese día porque sus preocupaciones volvieron a ocupar, casi inmediatamente, su mente. Acababa de concluir una relación que se había prolongado por más de cinco años y había sido destinada a una nueva comisaría, a las órdenes de un inspector del que no sabía demasiado pero del que la mayoría de sus compañeros le habían advertido de sus peculiaridades. Cuando estaba segura de que el deterioro de su situación con su pareja ya no tenía solución, había pedido el traslado. Y lo que menos pudo haber imaginado era que un inspector, separado de ella en más de setecientos kilómetros y al que no conocía de nada, solicitase integrarla en su equipo.

- El inspector Tomás Silva está al frente de un pequeño grupo especializado en delitos de carácter económico y similares – le dijo el comisario González-. Sin embargo, su pericia, habilidad e intuición han hecho que su jefe, el comisario Torres, le haya confiado, en más de una ocasión, casos sólo relacionados indirectamente con esa materia...

- Pero, señor comisario, yo no estoy especializada en esos temas – dijo Robles.

- Pues no sé por qué pero el inspector Silva, personalmente, ha atendido a sus deseos de traslado y desea que usted pase a estar a sus órdenes. ¿Qué decide?

La agente Robles tenía dudas pero era “ahora o nunca”: cambiar de ciudad, cambiar de vida y finiquitar una relación que había envenenado tanto el alma de ella como la de su pareja.

- Acepto, jefe. Pregunte cuándo debo incorporarme a mi nuevo destino.

Esa respuesta provocó que, durante dos semanas, Carla Robles se viera arrojada a un torrente frenético en el que el pasado quedó enterrado bajo un alud de nuevos nombres y circunstancias.

Cuando el perfil de la estación quedó dibujado bajo la tenue luz de un amanecer gris y plomizo, ella supo que había cortado amarras, definitivamente, con su vida anterior y que, a partir de ese momento, tendría que volver a acostumbrarse (como tantas veces, quizás ya demasiadas,

le había sucedido) a lo incierto y a lo desconocido. No había hecho más que bajarse del tren, cuando su móvil empezó a sonar. Vio la pantalla y comprobó que se trataba de Raúl, su anterior pareja. Dejó que el timbre de llamada continuara repitiendo su musiquilla tontorróna hasta que la misma cesó. Al cabo de no más de un minuto, el móvil volvió a sonar. Pero, en esa ocasión, ella lo ignoró por completo.

* * *

Carla Robles tenía treinta y dos años. No era excesivamente alta (de hecho, sólo siete centímetros la separaban de no haber podido entrar en la policía) ni su rostro era, en principio, especialmente hermoso. Pero el vigor y la energía de su carácter daban tal fuerza a su personalidad que se podía afirmar, sin ningún género de duda, que era una mujer atractiva. Su pelo negro peinado hacia atrás y recogido en un moño hacía resaltar sus facciones que, casi adelantándose a ella misma, avisaban de su empuje y de su resolución. En consonancia con ello, llegó a su nueva comisaría un día antes de lo esperado y, después de dejar las maletas en el piso que había podido alquilar deprisa y corriendo, se presentó en su nuevo puesto de trabajo a eso de las diez y media de la mañana, dispuesta a no perder ni un segundo de su tiempo.

- Soy la agente Carla Robles – dijo al compañero que estaba en la recepción de la Comisaría-. A partir de mañana, me incorporo al grupo del inspector Tomás Silva. He venido a presentarme. No sé si él estará aquí...

- Pues sí. Has tenido suerte. Voy a avisarle de que has llegado...

Al cabo de unos cuatro minutos, pudo ver cómo bajaba de la planta superior de la comisaría un hombre de unos cincuenta años, alto, de tez morena, de cabello negro rizado pero salpicado de numerosas canas, con un bigote algo descuidado y vestido con un elegante traje oscuro que llevaba de manera un tanto desgarrada. Su mirada era franca y sincera y se acercó a ella con una enorme sonrisa en los labios.

- La agente Robles, supongo...

- Efectivamente, inspector...

- No la esperábamos hasta mañana...

- He llegado hoy y la verdad es que bien poco tenía que hacer... Así que preferí pasarme por aquí...

- Pero imagino que tendrá que deshacer las maletas y preparar su nueva casa...

- Para eso ya habrá tiempo, inspector. Creo que, ahora, lo urgente es acoplarme a mi nuevo puesto...

Mientras subían, el inspector Silva daba clara muestras de intentar infundirle ánimos y de quitar hierro a la tan temida (para ella) complejidad de las investigaciones de su equipo.

- En realidad, el secreto está en considerar que nuestros casos no son ni más ni menos difíciles que aquellos que usted haya podido afrontar hasta la fecha. Simplemente, tienen apariencias

distintas... Quizás, hasta ahora usted se ha basado en interrogatorios a testigos y en pruebas forenses. Nosotros también nos basamos en interrogatorios y, en lugar de las pruebas forenses, hay documentos notariales, extractos bancarios y gráficos de sociedades interconectadas... Ahora bien, en el fondo, las motivaciones humanas y las formas de razonar detrás de cada delito son siempre las mismas. La cuestión es intentar averiguar el quién, el cómo y el por qué... El agente Osorio sólo lleva con nosotros un año y no le resultó especialmente complicado integrarse en la unidad. Como hizo él, ya irá adquiriendo los conocimientos técnicos con la formación que le vayamos indicando y la propia experiencia... Pero nada de ello le servirá si no tiene siempre presente, en todo momento, los recovecos del alma humana... Allí residen las claves de todos los misterios...

* * *

En el despacho al que la llevó el inspector Silva, había otros dos agentes.

- Gómez, Osorio, les presento a su nueva compañera: Carla Robles – dijo Silva-. Agente Robles: este es el agente Alejandro Gómez y, quien está a su lado, el agente Javier Osorio...

Bastaba con ver sólo de pasada a Gómez y a Osorio para apreciar que representaban dos tipos y personalidades claramente distintos e, incluso, contrapuestos, los cuales iban más allá de la diferencia de edad entre ellos (entre Osorio y ella tendría que haber poca diferencia y Gómez podría tener, quizás, unos ocho o diez años más). Para comprenderlo, bastaría con saber qué ocurriría si se hicieran apuestas sobre qué deporte debían de practicar uno y otro: la mayoría se inclinaría por que Gómez se dedicaría al boxeo o al rugby y que Osorio sería un avezado corredor de fondo. La barba, el peinado revuelto y la complexión corpulenta de Alejandro Gómez insinuaban su carácter noble y apasionado. La delgadez, el cabello pulcramente estructurado, las gafas de montura casi evanescente y la apariencia filiforme de Javier Osorio anunciaban con descaro que su principal virtud era el ejercicio implacable del pensamiento racional. Aunque Gómez y Osorio no practicaban ningún deporte en concreto y se limitaban a ir frecuentemente al gimnasio para mantenerse en forma, los apostantes no hubiesen estado muy desencaminados en el sentido de sus intuiciones: hubiesen acertado qué disciplinas deportivas hubiesen sido las idóneas para ambos y, en consecuencia, los perfiles de sus respectivas psicologías.

Tras los protocolarios saludos, Silva indicó a Robles cuál sería su mesa de trabajo y la puso al día, someramente, del principal asunto que estaban investigando en esos momentos.

- No sé si se ha enterado de que el promotor inmobiliario Mario Villar desapareció hace catorce días... Actualmente, desconocemos si tal desaparición ha sido voluntaria o ha tenido carácter forzado... No se ha detectado ningún movimiento en las cuentas bancarias conocidas del empresario... Pero, claro está, ¿cómo sabemos que tenemos controladas todas sus cuentas? Lo más probable es que, incluso, tenga depósitos bancarios fuera del país... Según parece, no ha habido peticiones de rescate ni indicios de una posible extorsión... Es cierto que tiene muchos enemigos y más con la situación de los últimos meses, con las dificultades por las que está pasando el mercado inmobiliario... Su compañía tiene colgadas varias promociones y tiene deudas con numerosos proveedores... Es la única línea de investigación que parece tener

cierta consistencia pero, sinceramente, no tengo mucha fe en ella... ¿Me acompaña a la máquina de café? Yo le sigo explicando mientras sus compañeros concluyen los informes...

Fueron a un extremo de la primera planta donde había un pequeño salón con tres máquinas expendedoras junto a unas mesas y sillas bastante elementales en las que se sentaron a hablar.

- Como, hasta el día de hoy, las vías convencionales de investigación no han dado resultado, nos han encargado las pesquisas y, esta mañana, Gómez y yo vamos a ir a hacer preguntas tanto en las oficinas de la promotora de Mario Villar como en su casa... Como mañana estará muy liada con todo el papeleo, le pediría que nos acompañara para que se enganche al caso lo más rápidamente posible...

- Se lo agradezco, inspector. Sé que tendré que hacer un esfuerzo importante para ponerme al nivel de ustedes... Y cualquier cosa que sirva para ello, será bienvenida por mi parte. Me gustaría preguntarle algo, inspector...

- Dígame...

- No sé por qué me ha elegido para su equipo. No tengo experiencia alguna en el tipo de casos que llevan... Supongo que habrá alguna razón...

Tomás Silva sonrió bajando la cabeza y respondió a Carla Robles de manera franca y abierta.

- Es muy sencillo. La elegí por su intervención en el caso de la familia Pallarés...

- ¿El caso de la familia Pallarés? – preguntó Robles con gesto de asombro.

- Sí... Ese caso...

- Pues no sé si mi actuación fue muy brillante. El padre huyó y pasaron tres días antes de que pudiéramos detenerlo...

- Ese enfoque del asunto no es correcto. Y creo que usted lo sabe. El padre entró armado en el colegio de sus hijos y logró retener a los dos niños... Usted entró sola allí y logró convencerle para que se los entregara... Era lo único que podía hacer... Salvó a los chiquillos de cualquier peligro, lo cual era la principal prioridad en ese momento... ¿Que el padre huyó? Pues sí, huyó... Pero el mayor riesgo al que estábamos haciendo frente, que era la integridad de los niños, logró eliminarlo de forma sencilla y elegante...

- La verdad es que mis superiores me recriminaron que había actuado por mi propia cuenta de forma excesivamente individualista...

- A lo mejor, tenían razón. No voy a entrar a valorarlo porque desconozco todos los extremos... Pero a lo que doy importancia es que, en el momento de la verdad, en el instante de máxima tensión, actuó con sentido común... Ello me reveló que usted tiene una mentalidad eminentemente práctica y ese es el ingrediente que me hacía falta en mi equipo. Usted viene a cubrir la vacante del agente Vila, a quien, con su ascenso, lo han trasladado a otra ciudad... Usted comparte con él el pragmatismo y la habilidad de resolver con sencillez las situaciones complicadas centrándose en lo fundamental... Frente a usted, Gómez es el idealismo y el

apasionamiento y Osorio, la frialdad y la visión cerebral de la realidad... Como ve, con usted ya tengo el equipo perfecto...

Dada la confianza con la que le estaba hablando Silva, Robles se atrevió a curiosear sobre lo que había pasado por su mente justo tras escuchar con suma atención las palabras del inspector.

- ¿Y el de usted, jefe? ¿Cuál es su principal rasgo?

Silva volvió a sonreír.

- Es fácil responder. Yo soy un filósofo que ha extraviado su camino...

2

(Transcripción de la grabación que hizo el periodista Antonio Mesa de su conversación con el empresario Mario Villar – Primer corte)

ANTONIO MESA: Buenas tardes, señor Villar. Ante todo, gracias por recibirme y prestarse a la realización de esta entrevista...

MARIO VILLAR: Gracias a usted. Creo que su proyecto de escribir un libro sobre las trayectorias de empresarios de éxito es una gran idea para el progreso económico del país... Servirá para erradicar muchos prejuicios existentes sobre nosotros y a favorecer el espíritu emprendedor... Somos nosotros los que tenemos que estarle agradecidos...

ANTONIO MESA: Le reitero mi agradecimiento por esas palabras de ánimo. Para empezar, podría contarnos de dónde surgió su idea de crear Inmobiliaria y Promotora Villar...

MARIO VILLAR: Para serle sincero, no hubo un momento concreto en que decidiera constituir una compañía como la que hoy presido... Más bien, fue un proceso progresivo...

ANTONIO MESA: Porque usted, inicialmente, era arquitecto, ¿no?

MARIO VILLAR: Efectivamente. En mis primeros años, presté mis servicios en un despacho de otra ciudad y, posteriormente, me instalé por libre. Realizaba trabajos para otras promotoras y constructoras y, en esos momentos, no se me pasó por la cabeza crear una empresa como esta. Pero conforme iba conociendo el sector, me di cuenta de que se podían mejorar muchas de las cosas que se hacían... Hace unos años, los bancos no daban financiación para la compra de suelo por los promotores. Ello significaba que había que emplear recursos propios para adquirir la materia prima de nuestra actividad. Si había dificultades para adquirir suelo, ¿cómo podía una promotora garantizarse la realización de promociones en el futuro? Por otro lado, el proceso de captación de clientes era muy tosco y primitivo. Podían modernizarse las técnicas comerciales y, sobre todo, había que implicar a las entidades financieras para que, desde el primer momento, los compradores supieran que iban a contar con su hipoteca para poder

adquirir su vivienda... Tampoco se pensaba en la internacionalización o en la diversificación para asumir actividades relacionadas con la compra de vivienda y a las que no prestábamos la atención debida a pesar de que podían ser una importante fuente de ingresos para nuestras compañías... Pienso en la formalización de seguros, la realización de mudanzas, la adquisición de mobiliario o la contratación de actividades de diseño... Así que, en primer lugar, una vez instalado en esta ciudad, creé la empresa y, posteriormente, fue incorporando todos estos avances y servicios adicionales a nuestra cartera de productos...

ANTONIO MESA: En realidad, buena parte de esas líneas de negocio las ha incorporado recientemente, ¿no? Por ejemplo, la apertura de filiales en Polonia y Marruecos es de hace sólo un año...

MARIO VILLAR: El extendernos al mercado internacional era algo que estábamos preparando desde hace tiempo. Sólo estábamos esperando una oportunidad atractiva y la hemos aprovechado cuando esos dos mercados han ofrecido posibilidades de despegue...

ANTONIO MESA: Y respecto al resto de servicios, en muchos casos sólo actúan como meros intermediarios y, en otros, sólo los han ofrecido a raíz del enfriamiento del mercado inmobiliario, ¿no?

(Se oye, con absoluta claridad, la tos de Mario Villar)

MARIO VILLAR: Lo importante es que teníamos en mente las acciones que teníamos que poner en marcha si nuestra actividad principal dejase de crecer al ritmo del pasado. De este modo, cuando ello ha ocurrido, hemos podido reaccionar con rapidez...

ANTONIO MESA: Entiendo. Porque, en realidad, en todos estos años de expansión del mercado inmobiliario, ¿no cree usted que las empresas del sector se han acomodado y no han tomado las medidas adecuadas para modernizarse?

MARIO VILLAR: Como le he dicho, ha habido cambios en la financiación de la compra del suelo y de la compra de los pisos por los clientes que eran impensables hace sólo unos años...

ANTONIO MESA: Pero, en realidad, ello ha sido fruto de la necesidad de las entidades financieras por conseguir una mayor cuota de mercado más que de la estrategia de las propias promotoras. ¿No cree usted que ha habido, por ejemplo, un empeoramiento en las calidades de los inmuebles entregados?

(Se vuelve a oír la tos de Mario Villar.)

MARIO VILLAR: Ese mito del empeoramiento de las calidades no corresponde a la realidad de las promotoras importantes. Lo que sí es cierto es que han entrado en el mercado empresas poco profesionalizadas que han acudido al calor del presunto dinero rápido... Y digo presunto porque es muy difícil obtener buenos resultados combinando calidad y precios adecuados... Al final, cuando muchos se dan cuenta de la complejidad del proceso, sacrifican una buena construcción para ahorrar costes. Y eso es un error en el que mi promotora nunca va a caer...

ANTONIO MESA: Sigamos con sus comienzos, señor Villar. ¿Cómo fue el paso de su ejercicio en la arquitectura como profesional liberal al de empresario inmobiliario?

MARIO VILLAR: Pues todo fue mucho más rápido de lo que podía imaginarme. Surgió la posibilidad de adquirir unos terrenos en las afueras de la ciudad, cerca de la playa y vi que ahí se podía construir con unos costes razonables ya que el precio del suelo no tenía los niveles que alcanzaba en otras zonas de la capital... Los compradores se podían aprovechar de tener unas viviendas a buen precio, en plena zona costera y, de paso, podían hacer una excelente inversión ya que lo previsible era que dichas viviendas se revalorizasen en los años siguientes, como así ha sido. No hace mucho, tuve la oportunidad de reencontrarme con uno de los compradores y me contó que había vendido su vivienda y había podido adquirir un excelente chalet en la zona este de la ciudad... Me dijo que el haber entrado en contacto con mi promotora había sido la mejor decisión de su vida... Cuando te encuentras con casos así, tengo que confesar que me invade una enorme satisfacción por dirigir una empresa y prestar un servicio de primer nivel a nuestros clientes... Ello me sirve para compensar todos los duros momentos que también he de afrontar en razón a mi cargo y responsabilidad...

ANTONIO MESA: Esa primera promoción fue la de Puerta Occidental, ¿no?

MARIO VILLAR: Efectivamente...

ANTONIO MESA: ¿Y cómo consiguió los fondos para acometer dicha promoción?

MARIO VILLAR: No fue fácil. Pero había mucha gente que confiaba en mí y decidieron participar en la aventura. Además, presentamos a la banca un proyecto sólido, con una presentación como nunca habían tenido la ocasión de ver antes... En esa promoción, todo tenía que funcionar como un mecanismo de relojería... Era nuestro primer proyecto y carecíamos de cualquier tipo de colchón financiero. Si algo hubiese salido mal, hubiera ido a la ruina.

ANTONIO MESA: Pero la historia tuvo un final feliz...

MARIO VILLAR: Pues sí... Pero, detrás de ello, hubo un trabajo de muchas horas y un equipo de pocas personas pero completamente abnegadas que pulieron un plan perfecto para que nada fallase... Por desgracia, muchos se creen que todo es muy simple y entran a trapo en la actividad sin una organización adecuada... La consecuencia de ello es lo que estamos viendo en los momentos actuales... Pero yo le aseguro una cosa: los pilares de Inmobiliaria y Promotora Villar son sólidos y la continuidad de esta empresa está absolutamente garantizada.

3

Cuando Silva, Gómez y Robles llegaron a las oficinas de Inmobiliaria y Promotora Villar, una multitud estaba apostada delante de las mismas mostrando agresivas pancartas y gritando enfurecidas consignas, las cuales eran repetidas, una y otra vez, con la fe de que tuvieran el mismo efecto que las trompetas que resonaron delante de las murallas de Jericó. En esta ocasión, lo que había que derribar era algo más confuso e indefinible: la repentina incapacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones con sus clientes. Estos, que habían

destinado la mayor parte de de sus ahorros a reservar una vivienda en alguna de las promociones anunciadas a bombo y platillo por la compañía, ahora se asomaban al abismo de haber invertido su dinero, probablemente, en un proyecto ilusorio. Se explicaba, así, la erupción de ira que ardía en el grupo de personas que obstaculizaban el camino de los policías hacia las dependencias de la promotora.

- ¿Se da cuenta, Robles? – dijo Silva-. Algo empieza a ir mal... Parece que la época de vacas gordas se está terminando...

Silva metió su mano en su chaqueta y sacó su placa. Mientras la mostraba, manteniéndola en alto, fue abriéndose paso.

- ¿La ven? Pues venga, déjennos pasar por favor...

Quien parecía haberse erigido en el líder espontáneo de ese conjunto airado y heterogéneo, se acercó a Silva y quiso averiguar si el motivo de la visita de los agentes estaba relacionado con el grave problema que padecían.

- He creído ver que usted es inspector, ¿no? Señor inspector, ¿vienen a detener a los empleados de la promotora que aún permanecen en las oficinas?

- No creo que haya detenciones... A menos que alguien confiese algún delito, claro está...

- Les voy a decir una cosa: como no empiecen a detener a gente de esa maldita empresa, no va a haber forma de que nadie de ahí diga dónde tienen escondido nuestro dinero...

Los aplausos brotaron con fuerza, mezclados con frases de apoyo y aprobación.

- Créanme – dijo Silva-, cuando el juez dicte las órdenes de detención que crea oportunas, nosotros las ejecutaremos con absoluta diligencia... Mientras tanto, tenemos que investigar todos los extremos de este monumental embrollo... ¿Me permiten...?

Los policías avanzaban lentamente a la vez que eran seguidos por el líder, que se estaba tomando muy en serio su rol.

- Pero, ¿qué embrollo es el que están investigando? Supongo que será la estafa de las que hemos sido víctimas, ¿no?

- Mire, a ver si se lo puedo aclarar. Nosotros... Por cierto, ¿cómo se llama...?

- Javier. Javier Martín.

- Mire, Javier. El presidente de esta promotora ha desaparecido... Si logramos encontrarlo, más fácil será llegar a saber lo que ustedes demandan... Comprendo su situación y entiendo que estén desesperados. Pero pueden confiar plenamente en que vamos a hacer todos los esfuerzos posibles para resolver este caso... Y les aseguro que el esfuerzo que estoy dispuesto a realizar no es precisamente pequeño... Buenos días y muchas gracias.

Los tres policías pudieron acceder a la sede de la empresa que estaba siendo rodeada desde fuera y parecía haberse derrumbado (metafóricamente) desde dentro. Nada más entrar, se

encontraron con una recepcionista que no dejaba de prestar atención a lo que ocurría en la calle y que mascaba, con claro nerviosismo, un chicle que pretendía ser un bálsamo cuando no pasaba de ser, obviamente, una simple chuchería.

- Buenos días, ¿qué desean?

Silva sólo tuvo que mostrar la identificación que ya llevaba en su mano. La recepcionista no pudo disimular su estupor.

- Y... bueno... no sé... ¿qué significa esto? ¿Vienen a cerrar las oficinas...? ¿Vienen a interrogarnos...? ¿Qué va a suceder a partir de ahora...?

- Créame, señorita: si yo supiera lo que va a suceder, posiblemente no estaría aquí en este momento. Estaría ejerciendo más altas funciones... Ahora, lo que deseamos es hablar con quien sea, actualmente, el responsable de la empresa...

- Vale, sí, está bien... No hay problema.

La chica llamó por la línea telefónica interna y le respondieron con gran rapidez.

- Sí, ¿José Luis? Está aquí la policía... Sí... Quiere hablar con quien sea el responsable. Supongo que debes de ser tú... Vale, de acuerdo... - colgó el auricular y se volvió a dirigir a los policías-. Esperen un momento, el director financiero baja a recibirles.

No había pasado un minuto cuando un joven rubio, que no superaría los treinta y cinco años, sin chaqueta pero con corbata y con las mangas de su camisa blanca subidas hasta los codos, les saludó con el semblante preocupado y les invitó a subir a la planta superior del edificio. Una vez allí, y mientras comprobaban cómo las oficinas estaban dominadas por un ambiente fantasmal y cómo, en medio de un inmenso vacío, sólo unas siete u ocho personas seguían trabajando en la empresa como espectros sometidos a una extraña penitencia, los llevó hasta su despacho y, tras traer dos butacas de alguna dependencia adyacente para que todos se pudieran sentar, él mismo se sentó en su mesa, se presentó y se interesó por el motivo de la visita.

- Mi nombre es José Luis Méndez y soy el director financiero de la empresa. Como verán, ahora mismo soy la cabeza visible de la firma. El presidente lleva dos semanas desaparecido, el director comercial fue destituido no mucho tiempo antes de la desaparición del señor Villar y el director general presentó su renuncia en el consejo de administración reunido con urgencia hace pocos días... Así que yo estoy al frente de este caos porque soy la persona de más rango que no se ha tirado del barco... Con mucho gusto, les atenderé en lo que necesiten. Pero les debo advertir que ni yo tengo muy claro muchas de las cosas que han pasado en los últimos tiempos ni creo estar en condiciones de saber qué está sucediendo actualmente...

- Pero usted es el director financiero de Inmobiliaria y Promotora Villar – dijo Silva-. Algo sabrá de la situación económica de la empresa...

José Luis Méndez sonrió con sorna.

- Efectivamente, algo sé. En realidad, sé bastante. Pero debe decirles que desconozco lo esencial. Joaquín Saavedra, quien fuera el director general hasta hace poco, era el anterior director financiero. Ello tuvo como consecuencia que, en la práctica, él se encargara de los asuntos económicos y financieros más importantes. Aunque yo ostentaba el cargo que él ocupó, mis funciones estaban mucho más restringidas que las que él llevaba a cabo. Casi se podía decir que, en la práctica, era un secretario suyo. Es un problema típico de organización empresarial. Cuando alguien asciende a un puesto en la cúpula y tiene varias áreas a su cargo, suele centrarse en las áreas en las que previamente ejercía, prestando menos importancia a aquellas en las que tiene menos dominio...

Silva se vio obligado a intervenir para no recibir una lección de Economía de la Empresa y para que la conversación se centrara en la cuestión que les interesaba.

- Entonces, señor Méndez, ¿qué es lo que usted sabe de la situación de la empresa y qué cree no saber?

- ¿Qué es lo que sé? Sería fácil de resumir. Esta promotora, como la mayoría de las que opera en el mercado, trabaja con un bajo nivel de recursos propios en relación al volumen de negocio que maneja. Su actividad depende, enteramente, de la financiación externa, fundamentalmente financiación bancaria... A su vez, los bancos, para sostener el crecimiento de su balance, necesitan de la financiación de los mercados porque, sólo con los fondos de sus depositantes, no podrían hacerlo... Como ven, un frágil castillo de naipes pendiente de caer al más mínimo soplo de aire... Y el soplo de aire definitivo fue la quiebra de Lehman Brothers... Cuando este banco quebró, la desconfianza hacia el resto de bancos se extendió como una plaga de langosta... Todos dejaron de prestar a los bancos y, por tanto, los bancos no nos pudieron seguir prestando a las promotoras... Fin del juego. Ahora tenemos un montón de promociones paralizadas porque los bancos ni financian a los posibles compradores ni quieren ni pueden darnos más fondos para que concluyamos las que están sin finalizar...

- ¿Y qué es lo que cree no saber? – preguntó Silva.

- Pues, para empezar, no sé dónde está don Mario Villar. No sé si ha desaparecido voluntariamente o si lo ha hecho en contra de su voluntad. Por supuesto, tampoco sé de cuánto dinero puede disponer a título personal. Desconozco en qué punto estaban las negociaciones iniciadas con los bancos para desbloquear la financiación de algunas promociones... Desconozco qué planes existían para el caso de que dichas negociaciones no llegaran a buen puerto... Desconozco si el exdirector general o el exdirector comercial saben algo de la desaparición de nuestro presidente... Desconozco los motivos por los que, unos días después de la desaparición del señor Villar, la empresa compró los terrenos de Tecninova Desarrollo...

- ¿De Tecninova Desarrollo?

- Sí, la empresa tecnológica que fue a la bancarrota hace unos cuatro meses... Según Joaquín Saavedra, era una operación que ya estuvo gestionando Mario Villar antes de su desaparición... Este extremo fue confirmado por Vicente Ramos, el anterior director comercial... Pero nadie más tenía noticia de ella...

- ¿No es un poco absurda esa compra?

- Según los argumentos de Joaquín Saavedra, al ser terrenos destinados a actividad empresarial, su coste es menor que el de los terrenos ya autorizados para la construcción de viviendas... Como la zona del Parque Empresarial Futurtec donde está ubicada la empresa linda con las afueras de la ciudad, sería fácil su recalificación... La operación, por tanto, supondría que Tecninnova obtiene fondos para poder ser reflatada y, para nosotros, significa que tenemos suelo barato para poder levantar pisos a buen precio... Es decir, sería posible que los bancos financiaran allí la construcción de una nueva promoción porque su venta sería sencilla... Según parece, aunque todo esto parecía muy lógico y sensato, el consejo de administración no lo vio muy claro y se armó una trifulca buena, buena, buena...- José Luis Méndez acompañó estas palabras con un expresivo movimiento, en forma de abanico invertido, de su mano derecha.

- ¿Usted estuvo presente en dicha reunión?

- No. Solo pudimos oír los gritos que se dieron en la sala de reuniones...

- ¿Quiénes forman parte del consejo de administración?

- Pues don Mario Villar, quien, obviamente, no asistió, su esposa, su cuñado, Francisco Poveda, hermano de su mujer, Joaquín Saavedra, Miguel Díez, un antiguo socio de don Mario Villar que aún conserva un pequeño porcentaje de la empresa, el representante de una sociedad de inversión que acudió a una ampliación de capital que realizamos hace tres años y José Carrasco, un amigo de don Mario desde la infancia que suscribió parte de la ampliación de capital que antes he mencionado...

- Nos tendrá que dar información sobre los porcentajes que cada socio tiene en el capital y los datos de contacto de cada uno de ellos...

- Sí, no habrá ningún problema.

- Por cierto, ¿cómo fue el abandono de la empresa por parte del director comercial?

- Ese es otro misterio. Un mes antes de la desaparición de don Mario, sin que mediara ningún tipo de explicación, el director comercial abandonó su puesto. No hubo ninguna versión oficial sobre el asunto. Sólo de forma extraoficial, Joaquín Saavedra divulgó el rumor de que don Mario había cesado a Vicente Ramos porque consideraba que su gestión desde el inicio de la crisis no había sido muy afortunada. Yo creo que fue una especie de cabeza de turco elegida para echarle las culpas de la situación... Pero bien poco tiene que ver lo que haya hecho o haya dejado de hacer Vicente con los problemas por lo que estamos pasando...

- ¿Sabe qué está haciendo ahora?

- No, ni idea. Pero tengo su número de teléfono y su domicilio. Ustedes mismos se lo pueden preguntar...

- Muchas gracias, lo haremos. ¿Cómo fue el último día en que Mario Villar acudió a la empresa?

- Absolutamente normal. No vimos nada extraño ni nada que nos llamara la atención. Un día tenso, como los de los últimos meses, pero que transcurrió sin que sucediera nada digno de mención.

- ¿Podemos ver el despacho de don Mario?

- Sí, por supuesto.

Silva, Gómez y Robles no detectaron en el despacho ningún indicio que les ofreciera alguna pista sobre la desaparición del empresario. Tenía el justo desorden que podía mantener una persona que estaba convencida de que iba a volver al día siguiente para reanudar su actividad cotidiana y la perfecta conjunción de elementos, sin que se echara nada en falta, que reflejaba que su inquilino no había retirado nada de allí y que tampoco tenía pensado no volver a sentarse en la mesa de trabajo que presidía la dependencia. La decoración era absolutamente fría y falta de emotividad, sin ningún elemento asociado a la vida personal del presidente de la compañía. Sólo fotografías de las promociones construidas colgaban orgullosamente de las paredes.

- No veo que haya fotos de la familia de Mario Villar – preguntó Silva-. ¿Es que no las tenía? ¿Las han quitado ustedes? ¿Se las llevó él en algún momento?

- No, no... - respondió José Luis Méndez-. Don Mario no tenía fotos en su despacho...

- ¿Saben por qué?

- Francamente, no.

Silva se extrañó pero prefirió no decir nada más. Tras dar unas cuantas vueltas en torno a los muebles y hacer una somera revisión de los mismos, el inspector creyó oportuno dar por concluida la visita.

- Muy bien, señor Méndez, nada más tenemos que hacer por aquí. Le agradeceríamos que nos diera los datos que le hemos pedido y, si nos surgiera alguna duda, ya volveríamos a pasar para que nos la resolvieran...

- Entonces, ¿no van a hacer nada más? ¿No van a clausurar las oficinas ni nada parecido?

- ¿Por qué habríamos de hacerlo?

Un gesto de decepción se dibujó en el rostro de José Luis Méndez.

- Mire, inspector. Los pocos que quedamos aquí estamos pasándolo muy mal... No cobramos y, encima, nos estamos tragando todos los marrones que han dejado los que se han marchado sin dar explicaciones... Si alguien cerrase estas oficinas, nos haría un gran favor...

- Lo entiendo, señor Méndez. Pero nosotros sólo podemos actuar si hay una orden judicial que dicte algo al respecto. Y, en lo que nos concierne más directamente (que es el secuestro de don Mario Villar), tenemos ya demasiados problemas como para, encima, intentar resolver cuestiones de carácter laboral y mercantil...

- Sí, claro, lo comprendo...

- De todos modos, no se preocupe... Y perdone que vaya a hablar con tanta crudeza: pero, con lo que tienen ahí fuera y con lo que veo que tienen aquí dentro, no creo que les quede mucho tiempo antes de que esta empresa eche el cierre...

- Está disculpado, inspector. Eso es algo que, todos los que estamos aquí, hace tiempo que lo sabemos.

Silva, Gómez y Robles salieron de las oficinas y se volvieron a encontrar con el grupo que seguía manifestándose y del que se podría decir que, incluso, había intensificado el volumen de sus gritos. Javier Martín se acercó a ellos, interesándose por lo que había sucedido en las oficinas de la promotora.

- ¿Cómo ha ido todo, inspector? ¿Qué le han contado? ¿Le han dicho donde ha huido el sinvergüenza que ha robado nuestro dinero?

- ¿Saben una cosa? Me temo que quienes siguen ahí dentro son igual de víctimas que ustedes... Si no fuera así, hace mucho tiempo que hubieran dejado de venir a este lugar. De todos modos, tampoco yo soy nadie para decirles lo que deben hacer o no... Buenos días.

Las palabras de Tomás Silva dejaron un poso de confusa estupefacción en el ánimo de los manifestantes.