

1

EL HECHIZO DE GNOME

LA MONÓTONA LLUVIA OTOÑAL caía mansamente sobre la ciudad desde hacía horas. Susana Ferrer miraba desde su mesa de la redacción de La Gaceta de las Empresas la Avenida del Puerto de Valencia, muy cerca de la plaza de Zaragoza, saturada por los coches de los oficinistas que intentaban llegar a casa antes de la hora de la cena. Todavía le quedaban dos horas como mínimo de trabajo: debía encontrar una fotografía adecuada para un reportaje sobre las marcas coreanas de coches y su instalación en el mercado valenciano y redactar el texto. Tenía toda la información en un bloc de notas, donde había escrito a mano lo que le habían ido contando por teléfono los gerentes de los concesionarios durante la mañana y primeras horas de la tarde.

—Oye, Susanita, nosotros vamos a ir chapando, que son las ocho ya.

Pablo Campillo, el director comercial, había entrado de repente a la sala de las redactoras para asegurarse de que el reportaje iba por buen camino. Susana no pudo ocultar una

mueca de disgusto, tanto porque detestaba que la llamaran Susanita como por la censura previa que se disponía a pasar.

—Eso de Daewoo yo no lo pondría, estos están poniendo mucha pasta y nos podemos jugar el cuello. —Era exactamente lo que ella había previsto que Pablo censuraría: la matriz coreana de Daewoo estaba en serios apuros económicos y buscaba desesperadamente un comprador europeo o norteamericano, mientras Hyundai, su rival en su propio país, estaba consiguiendo mejorar su imagen de marca rápidamente y tenía una situación muy saneada. Los concesionarios de Daewoo, en cambio, tenían muy buena relación con La Gaceta de las Empresas a través de Pablo y habían firmado varios contratos para insertar publicidad todas las semanas en el suplemento del motor que Susana debía redactar. El pequeño semanario especializado en economía valenciana no podía prescindir de ningún contrato publicitario, por ínfimo que fuese, puesto que seguía en números rojos tres años después de su creación y 250.000 euros invertidos. Lo único que lo mantenía con vida era el éxito de su hermano mayor, Deporte Valenciano, un diario dedicado a arengar a los aficionados del Valencia C.F. que estaba consiguiendo fuertes beneficios y que permitía a su propietario (antiguo comercial metido a empresario) mantener una apuesta claramente equivocada por la prensa económica regional.

—De acuerdo, esto lo tacho. —Susana había aprendido a no discutir las decisiones de Pablo, que a pesar de que nunca se enfadaba ni levantaba la voz tenía muy claro el verdadero cometido de un periodista: generar publicidad. Una reunión en el despacho contiguo habría podido llevar a Susana al paro.

El recuerdo del vergonzante control de los comerciales sobre los contenidos, después de haber entrado Pablo, hizo a sus compañeras de trabajo mirar el reloj y darse cuenta de que llevaban un retraso de varias horas para el cierre. En principio su jornada laboral concluía a las nueve de la noche, pero el viernes no podían marcharse hasta que la imprenta recibía el

disco óptico con el periódico listo para imprimirse y llegar a los quioscos el lunes (el mensajero hacía una llamada telefónica cuando el impresor daba el visto bueno). De manera que los viernes rara vez podían marcharse antes de las doce de la noche.

El pitido del silbato del guardia urbano que el Ayuntamiento ponía para regular aquella rotonda, una de las más conflictivas de Valencia, le taladraba los oídos mientras Pablo se despedía amablemente y les deseaba a todas un buen fin de semana. En lugar de paredes, aquel entresuelo tenía unos preciosos ventanales que daban al exterior, que tenían el inconveniente de no tapar bien el ruido. La Avenida del Puerto ofrecía un aspecto tormentoso y atractivo después del largo verano que se había prolongado hasta los primeros días del mes de octubre. Por las aceras del Puente de Aragón, sobre el antiguo cauce del río Túria, cruzaban algunos transeúntes que corrían tapándose la cabeza con periódicos o inútiles paraguas plegables (las rachas de viento cambiante movían las gotas casi en horizontal). Eran trabajadores jóvenes, que no tenían plaza de garaje en sus empresas del centro y se desplazaban andando todos los días desde sus pisos alquilados en la zona de Mestalla o la Avenida del Puerto. Habían preferido ahorrarse los tres euros que les habría costado un taxi y llegar mojados a sus casas.

—Venga, Su, quiero oírte teclear.

La directora, Yolanda Blasco, hacía sólo seis meses que había ocupado el lugar de un viejo amigo suyo, despedido de repente para poder incorporar a una nueva redactora en la parte baja del escalafón con un salario mucho más bajo. Yolanda había empezado a cobrar lo mismo que el antiguo director (187.000 pesetas netas al mes) pero nadie había heredado su antiguo salario de segunda de a bordo, con lo que el periódico se ahorraba unas 600.000 pesetas anuales. Los viernes se hacían un suplicio para ella, porque todas las piezas que durante la semana se habían ido fabricando debían de encajar en el último momento. Aún estaba esperando dos faxes, uno con

las correcciones de la jefa de prensa del Politécnico de Valencia a su habitual publrreportaje encubierto que publicaban cada semana y otro con las cotizaciones medias de las empresas más populares del IBEX 35 y algunos comentarios sobre valores atractivos de cara a la próxima semana. La información la elaboraba una pequeña consultora de la ciudad que se equivocaba demasiado como para poder aspirar a otros clientes que los ahorradores particulares. La columna de opinión que solían enviar venía casi siempre a decir que las cosas iban bien y que irían en breve aún mejor. Unos vaticinios que, gracias a la impresionante marcha de la economía española (3'2% de crecimiento previsto para final de año y una tasa de desempleo ya casi por debajo del 20%), se estaban cumpliendo.

—Espera, que tengo que buscar la foto de la mierda esta —la relación entre las dos periodistas era fluida, aunque la presión que soportaban les hacía hablar mal y discutir frecuentemente.

—Venga, que sólo quedas tú para escribir, y la puta de la Sonia a ver si envía el fax de una vez. —Yolanda se encendió el último cigarrillo de un paquete que había empezado por la mañana. Sabía que no podría acabar la noche sin más tabaco y esperaba a que amainase la lluvia para bajar a la máquina del bar de la planta baja.

El viejo PowerMac que utilizaba Susana tardaba horas en acceder a las pesadas *webs* de las marcas de turismos y las pulsaciones se le aceleraban de la rabia. Necesitaba una fotografía de un Daewoo Lanos para ponerlo como ejemplo del gran éxito del fabricante en el mercado europeo. Todos los gerentes se habían negado a aparecer en la foto porque consideraban la imagen del coche un impacto publicitario gratuito.

Cuando hubo conseguido la foto la pasó a la carpeta de la maquetadora y se dispuso a rellenar una maqueta con doscientas veinte líneas de texto a cuatro columnas (la quinta la había reservado para noticias breves que solía recibir por fax o *e-mail*). Las otras dos redactoras habían comprado un par de

empanadillas en la máquina de comida de la entrada y estaban viendo la lluvia en un momento de relajación antes de que la impresora empezase a lanzar las páginas terminadas a las que había que hacer las últimas correcciones y dar el visto bueno para poder grabarlas en el disco.

El fax sonó y empezó a imprimir el artículo que llegaba desde el Politécnico, escrito en Word y con varios párrafos añadidos a lo que había enviado Yolanda.

—¿Y ahora cómo meto este texto en la página, que estaba apretada ya? —Yolanda se lamentaba de que la jefa de prensa del Politécnico no tuviese unas mínimas nociones del modo en que se redactaban las páginas de los periódicos. Rápidamente convirtió una fotografía a tres columnas en un «cromo» de dos columnas en el que apenas se podían distinguir las cabezas como lentejas de los asistentes a un congreso sobre el futuro de los semiconductores y sus aplicaciones industriales.

Susana estaba absorta en la redacción de su artículo, fro-tándose los ojos continuamente por el cansancio y el humo de todo el día, mientras las cosas empezaban a acelerarse para enfilarse la recta final del cierre. Yolanda volvió a llamar para preguntar por la insulsa columna de opinión sobre la Bolsa y recibió una respuesta afirmativa que la tranquilizó: lo habían enviado todo al *e-mail* de publicidad.

—Creo que hoy no vamos mal —dijo Yolanda. Las otras redactoras no la escuchaban porque estaban charlando con sus novios sobre la posibilidad de ir a cenar juntos. Susana no pensó en llamar porque estaba concentrada en su artículo.

El teléfono de Yolanda sonó y las palabras «hola Enrique» alertaron a las demás. Enrique de la Cueva era el propietario del periódico y muchas veces hacía llamadas intempestivas según le viniesen a la cabeza algunas dudas. Estaba en su chalet de Paterna, preparándose para cenar, cuando alguien le había llamado para preguntarle algo que no sabía.

—¿Lo de ONO lo vais a poner esta semana? —preguntó Enrique.

—No, eso lo hemos guardado para la semana que viene. Esta semana estábamos muy cargadas de temas.

—Hay que ponerlo. Me ha llamado González y se cree que va a salir este lunes. Dice que quiere llevarles el periódico a los de Madrid cuando vaya para allá y hablarles bien de nosotros. Nos interesa mucho rascar un poco más de publicidad de ONO.

—Pero es que estamos ya cerrando el periódico.

—¿Y no puedes meter el reportajito ese por ahí? Cárgate lo que quieras. Venga, Yolanda, ¿para qué tengo yo ahí a un equipo ganador?

De la Cueva jamás reprendía a las periodistas salvo en cosas muy graves. Su temperamento comercial lo llevaba a hacer «ventas» a sus empleadas, alimentando su vanidad por un lado y recortando los salarios hasta niveles grotescos por el otro. Las tres redactoras de plantilla cobraban 110.000 pesetas al mes después de un año como becarias, una cifra inferior a la de muchos de los camareros que les servían lubina en las cenas a las que las invitaban las empresas (para poder sobornarlas sin cometer una ilegalidad).

La que más sufría con aquellos cambios era Isabel, la maquetadora, que debía montar una página nueva cuando ya estaba ocupada con los retoques finales de las demás. Tenía también decenas de fotografías por recortar. Yolanda simplemente se limitó a dibujarle un reportaje a cinco columnas en un folio doblado con dos fotografías y trescientas líneas de texto. Luego volcaría el texto que tenía en un contador y podría seguir fumando y mirando por la ventana a las personas que ya habían conseguido su libertad para el fin de semana.

Se tuvo que prescindir de uno de los pocos reportajes que había gustado a quien lo escribió (Ana, una de las redactoras): una entrevista a Pedro Martínez Cano, el hijo de un trapero que se había convertido en uno de los principales recicladores de papel de España.

Cuando Susana acabó su artículo, lo corrigió ella misma y esperó a que la maquetadora lo mandase a imprimir para poder mandarlo a grabar. No encontró ningún error y sus compañeras tampoco, por lo que pidió permiso para marcharse. A Yolanda le gustaba que las demás la esperaran hasta el final, pero Susana estaba harta de estar todo el día metida en aquella habitación y su novio David Costa la estaba esperando para cenar.

Eran las once y media cuando lo llamó al móvil:

—¿Qué tal, David, has terminado ya?

—Sí, acabo de terminar. Está lloviendo todavía, ¿no?

Susana miró por la ventana y se dio cuenta de que sólo algunas pequeñas gotas volaban con el viento. Los coches habían desaparecido y las dos calzadas de la avenida estaban desiertas.

—Ahora mismo acaba de parar.

—Pues te espero en la puerta de la *pizzería* del Edificio Europa. Nos podemos pedir algo con arroz. Date prisa, creo que va a volver a llover.

Los viernes, cuando terminaba el trabajo, Susana tenía algunas horas optimistas, después de una semana llena de sinsabores. La diferencia entre las expectativas que se había hecho acerca del trabajo de periodista cuando estudiaba en el CEU San Pablo y la realidad la estaba desanimando. Tenía ya veintiocho años y su contrato caducaba cada seis meses. Después de estar como becaria en Bancaixa y en la agencia EFE, consiguió el trabajo en La Gaceta con la idea de escribir reportajes más interesantes. Otro año debió estar como becaria hasta conseguir un contrato en fraude de ley que declaraba menos horas de las que realizaba y que la catalogaba como «redactora auxiliar», cuando por encima de ella sólo estaba la directora. Las teorías acerca de la «cláusula de conciencia» o «contrastar la información» le parecían tan lejanas como las integrales que hacía en el Bachillerato. Nada de aquellos idea-

les había encontrado en ninguno de sus tres puestos de trabajo.

Pero las alternativas eran prácticamente inexistentes: volver a un departamento de comunicación, poniéndose al «otro lado» de la información, en la parte donde la realidad se adulteraba pensando sólo en el beneficio de quienes pagaban (el «antiperiodismo», le había dicho David alguna vez; «periodismo mercenario», prefería llamarlo ella); o bien seguir enviando *currículums* con la idea de saltar a un medio grande, aunque tampoco tuviese la certeza de que las cosas eran mejores en aquellos sitios.

Cuando se acercaba al edificio Europa, disfrutando del aire fresco y limpio después de la lluvia, vio a David caminar tranquilamente a unos cien metros en dirección contraria. Salía de las oficinas de Ángel Negro, después de una pequeña reunión con un cliente de agenda muy apretada. Tenía un aspecto juvenil, con su vieja chaqueta de lana con cremallera y capuchino y las zapatillas Nike de baloncesto. Ella era siete años mayor que él y además iba vestida como una secretaria de una gran empresa.

Se dieron un abrazo y entraron al restaurante. La alegría de los dos era sincera, aunque sólo llevaban tres días sin verse. A David le gustaba la forma alegre que tenía de quejarse, como si la diversión consistiese en reírse de ella misma. Le contó en un minuto todos sus problemas en la redacción y las manipulaciones de Pablo Campillo.

—Lo que no entiendo es cómo creen los lectores que la información de esos periódicos es creíble. A no ser que les dé igual —dijo David.

—Les da igual. No piensan mucho cuando leen. Realmente, lo que hacen es ir hojeando, mirando alguna foto, algún anuncio, no son conscientes realmente de por qué lo leen. No lo hacen para informarse sino para entretenerse.

—Exacto, puro *entertainment* empresarial. Aunque con los pocos que vendéis no parece que tenga mucho éxito.

—Cuatrocientos la semana pasada, según se le escapó a Enrique en una reunión que tuvimos. El resto, hasta unos 3.500 que es la tirada, se regala a suscriptores gratuitos o se tira cuando los devuelven los quioscos. Es decir, son papel mojado, no se leen. ¿Con cuatrocientos lectores crees que la publicidad puede funcionar?

—Salgo ahora a la calle y digo: «¡Compre coches Dae-wool!» y me oye más gente.

Los dos rieron frenéticamente. Los años dorados del mercado publicitario estaban empezando a pasar.

El arroz caliente y la fina lluvia que estaba cayendo les apagó las risas y llenó de silencios melancólicos la conversación. David había pedido una cerveza para cenar y ella una botella de vino.

—Estoy en un punto de inflexión importante —soltó David.

—¿En qué, en la empresa?

—Sí, voy a pasarla a sociedad anónima.

—Eso no vale para nada —contestó Susana.

—¿Cómo lo sabes?

—Es lo mismo, lo único que tiene más capital social.

—¿Ah, sí? Y otra cosa.

—Qué.

—Que los socios son «anónimos», como dice la palabra. Emito acciones al portador y luego se las pueden vender entre ellos sin que den cuentas a nadie.

—¿Y para qué quieres hacer eso? ¿Vas a vender tu empresa?

—No la voy a vender, pero voy a ampliar más capital. Los clientes, cuando voy a sus empresas, me piden ya acciones. Todo el mundo está por ahí diciendo que mi empresa puede ser un auténtico gigante tecnológico (y eso que aún no me he anunciado en ningún periódico) y necesito dinero para que eso se convierta en realidad. La mejor forma de poder hacer ampliaciones de capital es siendo sociedad anónima.

—¿Y tienes que gastarte mucha pasta?

—No, qué va, eso se lo encargo a la gestoría y como ya tengo capital social de sobra me dan el nombre de Ángel Negro, S.A. y listos.

Después de la apertura de una delegación en Madrid, David había ido conociendo las estrategias para el crecimiento rápido, algo que obsesionaba a todos los directivos de las empresas de nuevas tecnologías, más conocidas como «punto com». En Madrid había alquilado un piso de tres habitaciones en la Glorieta de Bilbao con cinco empleados y tres comerciales que apenas aparecían por allí. La idea era ir consiguiendo proyectos y utilizar a la plantilla madrileña para los trabajos rápidos y fáciles y dejar a los valencianos, que tenían algo más de un año de experiencia (en aquel momento se consideraba mucho tiempo), los proyectos más complejos.

—El problema de este negocio —contaba David mientras miraba al grupo de personas que se había formado en la puerta y que no se atrevía a salir a la calle— es que necesitas mucho dinero. Los enteradillos ahora lo llaman un negocio «muy intensivo en inversión», lo que quiere decir que si vas a ir con cuatro duros y esperando que la cosa crezca por sí sola te encontrarás con que los demás te han cogido el sitio en un par de años. Por eso necesito dinero rápido, para poder crecer en Madrid y conseguir los proyectos grandes. Quien haga las *webs* de las IBEX 35 dominará el mercado. Tengo ya doce socios pero hacen falta más.

—Y te has quedado en minoría —le recordaba Susana, a la que aún le daba mala espina que David hubiese dejado marchar su paquete de control.

—Todos están en minoría. ¿Qué directivo de internet has visto que tenga todo el capital de su empresa? Puedes endeudarte con créditos, pero eso si te los dan. Lo mejor, viendo cómo crece el valor de la empresa, es ampliar capital.

Le daba pena estar siempre hablando de economía, incluso un lluvioso viernes de otoño en el que el fin de semana entero les esperaba para aprovecharlo al máximo. Susana, a

pesar de la alegría de estar con él, acusaba la presión de su trabajo. Tenía ojeras por el esfuerzo de todo el día. Su frente pequeña y con tendencia a arrugarse era de un marrón amarillento, y las arrugas alrededor de los ojos se iban acentuando. No era guapa, su atractivo era la energía que desprendía y su cuerpo bien cuidado.

David, en cambio, aunque soportaba jornadas más es-tresantes que las de Susana, disfrutaba mucho viendo crecer la empresa que él mismo había creado con dos millones de pe-setas un año y medio antes. La adrenalina corría desatada por su cuerpo y lo mantenía en estado de hiperactividad. Lo único que se le había descontrolado era el peso, que estaba ya en 70 kg. para su 1'70 de estatura.

—¿Nos vamos a mi casa? —propuso David.

—Vale —dijo Susana, no muy segura de su respuesta por-que todavía seguía lloviendo.

—Pues cruzamos corriendo y luego por debajo de los bal-cones llegamos sin mojarnos demasiado.

Pagaron sin dejar propina («que suba los precios si real-mente las necesita», dijo David) y se asomaron a la calle. La mayoría de clientes del bar habían ido pidiendo taxis o apro-vechado un momento en que amainaba para salir corriendo hacia sus casas. El asfalto mojado de la Avenida de Aragón bri-llaba con la luz de las farolas y sólo se oía el rumor de las gotas golpeando el suelo. Los árboles habían empezado ya a perder las hojas y era muy peligroso resbalar con ellas si se intentaba correr a lo loco.

—Ten cuidado con esos zapatos y no corras demasiado, sobre todo ahí en el carril bici —advirtió David.

Cruzaron corriendo la calzada, el ancho bulevar y la otra calzada, para ir a resguardarse bajo los balcones de la otra acera. Se habían mojado más de lo que esperaban. Los zapatos de piel marrón de Susana estaban casi empapados. Eran las dos de la mañana y el viento silbaba aún con más fuerza.

David sacó la llave del bolsillo de los vaqueros mientras el agua le azotaba la cara, abrió la reja que hacía de portal y los dos cruzaron el largo jardín descubierto de la finca por un caminito empedrado.

Una vez dentro del edificio, encendieron la luz y se dieron cuenta de que estaban empapados.

—Habrás que poner a secar toda la ropa. Te quedas a dormir aquí y ya está —propuso David.

—Tendrás que dejarme un pijama —contestó, haciendo un último esfuerzo por mantener una actitud positiva antes de echarse en el sofá.

Dentro del piso, ya secos y con los pijamas de algodón puestos, David le quiso enseñar el ordenador portátil que había comprado en Madrid (los comerciales tenían también uno cada uno).

—¿A que es chulo?

—No parece un ordenador. ¿Ahí se puede escribir bien?

—Toma, claro. Prueba y verás. En poco tiempo en los periódicos os harán escribir por ahí en lugar de ir a la redacción. Yo a los comerciales ya les tengo dicho que no quiero verlos por la oficina. Tienen una mesa para los tres y quiero que esté siempre vacía.

—En los periódicos nos harán hacer de todo —contestó Susana, con tono de cansancio.

El negocio periodístico valenciano, tal vez por su pequeño tamaño o tal vez por la tendencia tradicionalmente comercial de los valencianos (que arrancaba de los fenicios), sufría una hipertrofia promocional que engendraba productos tan aberrantes como La Gaceta de las Empresas, en los que se vendía con total tranquilidad la información para cobrarla mediante publicidad. Muchos empresarios, sólo por el placer de ser entrevistados por una jovencita, aceptaban anunciarse en un faldón por 50.000 pesetas (menos de lo que costaba una prostituta de las que ellos utilizaban) aunque sus jefas de prensa les advirtieran de que nadie leía aquellas páginas. El

número de agencias de prensa no dejaba de crecer, mientras que todos los periódicos valencianos sin excepción arrojaban pérdidas y se disponían a recortar plantilla. Con un responsable de comunicación por empresa, a veces gabinetes enteros, el número de antiperiodistas multiplicaba por diez el de periodistas. Los jóvenes titulados, después de haber enviado sus pobres *currículums* a los periódicos grandes, recalaban en pulcras y bien climatizadas oficinas, con horarios llevaderos y jefas amables, y olvidaban con gran rapidez los principios teóricos de su licenciatura. La mayoría de estos empleados se hacían llamar «periodistas», incorporando en su tarjeta el prestigio que ganaron los viejos maestros de vida miserable. Se estaban empezando a popularizar incluso las publicaciones corporativas de grandes empresas como la Feria de Valencia o la factoría Ford de Almussafes, revistas netamente promocionales con una presentación impecable que elaboraban sus departamentos de prensa. Solían regalarse en los puntos de venta o ser enviadas a los clientes y acababan siendo mucho más rentables que la publicidad en periódicos pequeños.

Susana conocía aquella situación y estaba segura de que antes o después acabaría como mercenaria del *marketing*, aunque se resistía a abandonar un periódico al que Enrique de la Cueva prometía repetidamente inyectar un buen número de millones para hacerlo emerger definitivamente. En una de las cenas de la *Conselleria* (los periodistas estaban en una mesa de un rincón) un colega mucho más experimentado de ABC le había advertido de que «el *boom* de la prensa económica había pasado» y de que los empresarios preferían la prensa general porque entendían que un medio con necesidades fuertes de dinero era un mal lugar para informarse (ABC necesitaba dinero en aquel momento).

—Tienes que adaptarte rápidamente a todo —recomendó David.

El consejo no tuvo respuesta porque Susana había empezado a dormirse en el sofá. Habían puesto la calefacción y la

luz estaba muy baja. La televisión emitía una teleserie norteamericana que ninguno de los dos estaba mirando. El futuro le parecía un embudo del que no se podía escapar. Las imágenes de ese día se repetían delante de sus ojos cerrados: la cara rechoncha de Pablo, las horribles uñas amarillas de Yolanda, el agradable aliento de Irene mientras le explicaba dónde debía escribir su llamada de portada, las diminutas letras de su página impresas en un folio. El ritmo frenético de su vida no le dejaba deprimirse pero le ofrecía una sensación de superficialidad en todos los acontecimientos, como si en lugar de vivir estuviese viendo una película de Oliver Stone.

David la despertó para irse a la cama. Él estaba ya preparado e incluso se había puesto crema para el acné.

—¿Qué hora es? —preguntó.

—Casi las cuatro.

Fue al cuarto de baño y encontró un cepillo sin estrenar en un cajón. Se lavó los dientes y se tendió en la cama de David. Había poco espacio para los dos.

—¿Cuánta gente tienes ahora en tu empresa? —preguntó Susana.

—Veinte en Valencia y siete en Madrid.

—¿Y te caben todos en el piso ese?

—De momento sí. Igual tengo que alquilar otro piso más arriba. De todas formas, quiero crecer en Madrid, no aquí.

—Eso dependerá de dónde consigas los contratos.

—Sí, claro. Pero me da que los contratos saldrán en Madrid. —David se sorprendía del repentino interés de Susana por la situación de su empresa, cuando demostraba estar muerta de sueño. Hablaba tendida a su lado mientras él miraba el techo a oscuras.

—He visto hoy una entrevista al tío de NetJuice sobre las páginas *web*.

—¿El coleguilla Jorge Juan García? Ese sólo dice tonterías. «Queremos divertirnos trabajando»: no es esa clase de pijerismo lo que nosotros estamos buscando.

—No es eso lo que te quería decir.

Larga pausa de Susana para recapacitar.

—Hablan de consultoría —continuó, en un tono más bajo.

—¿Consultoría sobre qué?

—Dicen que el negocio está en la consultoría, que las páginas *web* saldrán cada vez más baratas y que los únicos que podrán tener márgenes altos serán los consultores, los expertos que los que hacen las *webs* contratarán para que los orienten.

—Y los que hacen las *webs* serán gilipollas y estarán pagando por consejos en lugar de aprender.

—Lo que dicen tiene una lógica: el trabajo sucio lo hace uno y las decisiones las toma otro.

—En Ángel Negro somos todos currantes. No me fío de estar en el cuarto lugar de la cadena: un cliente paga a una empresa que tiene una *web*, esa empresa paga a otra que ha diseñado la *web*, esa otra empresa te paga a ti por darle consejos. En cuanto haya poco dinero a ti no te llega ya. Cada uno pega un bocado al bocadillo y a ti te llega ya sólo el papel de aluminio.

—Pero puedes tener muchos más clientes.

—Y más competencia. ¿Quién demuestra que los consejos funcionan? La consultoría es un mercado con una tendencia endémica a saturarse, tienen infraestructuras pequeñas y es muy fácil ponerse cuatro capullos a dar consultoría y engañar a unos cuantos incautos, que luego hablarán mal de todos los consultores. Ángel Negro ha de controlar toda la cadena de producción hasta el cliente. Eso es básico y estratégico en mi empresa y no lo voy a cambiar.

Susana lo escuchaba con admiración. Como estaban a oscuras, no tenía miedo de que le viera su inocente cara de felicidad por estar con él.

—La jugada ganadora —siguió David— es crecer rápido. La capacidad de atraer capitales, la rapidez de crecimiento, será lo que marcará la diferencia.

La conversación los había reanimado. Se oían las gotas de agua golpeando la persiana, que daba al jardín.

—Y el que sea capaz de captar más clientes —insinuó Susana.

—Clientes. Por supuesto, pero con un trabajo comercial a pie de calle y de despacho en despacho, no con anuncios en los periódicos o en la tele. Eso para IBM, que puede perder todo lo que quiera cada año. Los comerciales en estas empresas, lo mismo que en los periódicos, son la columna vertebral y tienen que estar en contacto directo con el gerente, o sea yo. Por eso me gustó siempre Marián, porque sabe entrar en un despacho siendo una completa desconocida y salir con un proyecto firmado. Por eso gana un millón al mes y es la que más gana en Ángel Negro después de Juanfran.

—En los periódicos los comerciales son la columna vertebral, la cabeza y todo el cuerpo.

—Bueno, el músculo eres tú y tus compañeras.

Susana intentó reírse pero ya no le quedaban fuerzas.

—¿Y tú por qué no te duermes? —preguntó David.

—Creo que me he desvelado.

—Has bebido demasiado vino. Te has acabado la botella tú sola.

Hacía sólo dos meses que salían juntos, pero sus cuerpos se atraían de tal forma que habían accedido a la verdadera intimidad sin apenas esfuerzo. Se conocieron en un bar musical de Les Fonts en agosto. David estaba saliendo con sus viejos amigos de Denia y ella, que todos los años pasaba las vacaciones en un pequeño y precioso chalet a cincuenta metros de allí, había ido a tomar unas copas con su hermana mayor. El calor pegajoso les hacía sudar dentro del local, a pesar de que había aire acondicionado, y muy poco después de ser presentados (por intermediación de la hermana de Susana) salieron a sentarse en unas pequeñas escaleras de gres muy cerca de la entrada. A partir de aquel momento, justo cuando David empezaba a desplegar toda la jerga tecnológica que Susana apenas había leído en algunos periódicos de tirada nacional, establecieron una amistad cargada de sexo que los había llevado al

amor con una facilidad sorprendente para los dos. La diferencia de edad no era, como el padre de Susana sospechaba (el de David ignoraba casi toda la vida de su hijo), un síntoma de los gustos dominantes de su hija en las relaciones. Más bien al contrario, Susana olvidaba a menudo los siete años de diferencia y se dejaba incluso aconsejar por él en cosas cotidianas. La intensa actividad profesional de David lo había hecho madurar tan rápido que ni él se daba cuenta. Su apretada agenda, los contratos que firmaba, los continuos viajes a Madrid (últimamente en avión) o las horas pasadas con profesionales mucho mayores que él habían acentuado su capacidad de reflexión y autocontrol (esto último ya estaba en su carácter desde muy joven).

—Creo que estoy jodida —soltó Susana mientras David intentaba dormirse.

—¿Por qué?

—Mírame —esto era imposible a oscuras—. Pronto tendré treinta años y todavía no tengo un trabajo que pueda llamarse así, después de haber estudiado una carrera y haber trabajado durante bastantes años.

—Una carrera pagada por los papás. Las universidades no garantizan un puesto de trabajo, y ahora menos que nunca.

La mención al dinero de sus padres solía incomodar a Susana. No tenía intención de discutir, pero ayudada por el alcohol se tomó una pequeña venganza.

—Después de tantos y tantos novios ahora estoy bien contigo, pero no hemos hecho más que empezar.

La punzada de celos sobresaltó el sueño de David.

—«Tantos y tantos novios» son los ocho que tú me dijiste.

—Y algunos cuantos más que me duraban unos pocos días.

La vida anterior de Susana no le había importado mucho hasta el momento. Suponía que tenía unas costumbres sexuales parecidas a las de la mayoría de mujeres, con unas pocas relaciones serias y algunos amantes ocasionales.

—En la época fuerte más o menos uno cada semana —seguía Susana.

David estaba muy poco interesado en las revelaciones de Susana, sabía que estaba haciéndose la interesante por algún motivo. Su única reacción fue guardar silencio hasta que el sueño acabó con la conversación.

Por la mañana lucía un espléndido sol otoñal. David abrió la ventana de su habitación y respiró el aire fresco, con el olor del césped húmedo que mostraba un verde más intenso. El aire estaba tan limpio que podía ver con claridad las ramas casi peladas de los árboles del bulevar. Alguien había dejado olvidada una bicicleta al descubierto y seguramente se habría oxidado. La piscina comunitaria aún no estaba tapada y ofrecía un aspecto sereno y frío.

Le encantaba vivir en aquel piso, que tenía aparcamiento subterráneo y una zona comunitaria que a veces hacía olvidar que se estaba en una gran ciudad. Pagaba 110.000 pesetas al mes de alquiler, incluyendo los gastos comunitarios, una cifra que no le parecía baja pero que podía afrontar con mucha facilidad. Pocos caseros podían cobrar tanto por una vivienda en Valencia, después de varios lustros de estancamiento en el precio de los pisos.

Susana le dijo que quería seguir durmiendo y él bajó la persiana y se fue a la cocina a desayunar. Tenía una mesa de madera en la que solía comer cuando estaba solo y una pequeña radio en la que escuchaba las noticias: «La adicción de las personas a internet suele ocultar problemas más graves»; «Soplan vientos de liberalización en Europa» (al respecto de las telecomunicaciones); «López Zubero se retira de la natación con un correo electrónico»; «Ballmer quiere vender Windows 95 e Internet Explorer conjuntamente» (algo que podría costarle 149 millones de pesetas al día de multa). Dos de ellas eran noticias que ya conocía por las listas de correo electró-

nico a las que estaba suscrito. Las otras eran frivolidades que no le interesaban. Sólo había un millón de personas en España que tuviesen acceso a la Red, pero las noticias se multiplicaban. Telefónica había anunciado que en enero lanzaría la infraestructura Red IP, que acabaría con la obsoleta Infovía y llevaría al cementerio a los más de 400 ISP alternativos que habían aparecido como hongos en el bosque. Internet empezaba a cobrar fuerza y las líneas maestras estaban trazadas: monopolio en el acceso pero libertad en los contenidos. La apuesta que David había hecho en septiembre de 1996 empezaba a revelarse acertada.

Se puso un zumo de naranja y se hizo un bocadillo con anchoas y aceite de oliva. Le habría gustado que Susana no estuviese allí y poder desayunar sin tener que hablar. Pensaba que aparecería de repente continuando la desagradable conversación de la noche anterior.

Pero lo que hizo Susana fue levantarse y saludarlo con una sonrisa mientras abría la nevera para comer lo primero que encontrara. Estaba muy recuperada y tenía un aspecto más saludable, aunque el amarillo mortecino de la cara seguía siendo feo.

—¿No tienes leche? —preguntó.

—No.

—¿No bebes nunca leche?

—No me gusta —le costaba parecer amigable al responder.

Se preguntó si por el piso que compartía cerca de Nuevo Centro pasarían algunos de los antiguos penes transeúntes a los que se había referido. Le sorprendía que en aquel momento en que ella se ponía zumo de naranja en el vaso, su novia le pareciese una extraña.

Poco a poco, iba aprendiendo a desechar preocupaciones no fundamentales como medida defensiva ante el exceso de trabajo. Estaba seguro de que las pequeñas nubes que acababan de aparecer alrededor de su relación desaparecerían a las pocas horas, justo cuando él despertase del todo (solía cos-

tarle un par de horas) y dejase zanjado el asunto con alguna frase amigable.

—¿Han dicho algo de la liberalización? —preguntó Susana.

—Villalonga está lanzado.

—Ya veremos.

David había terminado su desayuno y se fue a ducharse. Susana comprobó que su ropa se había secado bien al lado de un radiador y empezó a pensar en marcharse a su casa. Estaba satisfecha con la noche del viernes, a pesar de todo, pero le apetecía un paseo al sol del mediodía. Vio un bloc de notas encima del mármol de la cocina con anotaciones a mano y no pudo evitar leerlo: «¿Por qué Linux no arranca? Falta de usabilidad. Diseño chapuzas»; «Reunión con Hispalinux el martes»; «Hay que pagar los libros»; «Mensajes con claves PGP»; «¿Sockets con Perl?»; «Compilar Java es la peor idiotez que he oído desde que estuve en la facultad de Física». Algunas de las cosas no las entendía. Era la letra apresurada de David, quien tal vez había escrito aquello mientras hablaba por teléfono.

Encima de la nevera había unos cuantos libros, aunque no quiso tocar más cosas y buscó música en la radio. Su ánimo había mejorado, como solía ocurrirle por las mañanas, aunque los problemas seguían estando allí. Se arrepentía de sus insinuaciones de la noche anterior, aunque pensaba que David ya las había olvidado.

—¿Nos vamos a comer a tu pueblo? —David gritaba desde el cuarto de baño. Se refería a Alzira, una ciudad de 38.000 habitantes famosa por sus inundaciones 50 km. al sur en la que vivían los padres de Susana.

—No, gracias. Más vale evitar malos encuentros.

—¿Hay mal rollito? —contestó David, que siempre se alegraba de ver que no era el único que se llevaba mal con sus padres.

—No. Lo que pasa es que no quiero tentar la suerte.

Después de un silencio mientras David se ponía unos vaqueros y una camiseta, Susana preguntó sobre las notas que había leído.

—¿Por qué es tan importante Linux?

—Porque es el futuro. Porque se adapta a internet como ningún otro sistema operativo: es el hijo mismo de internet, la primera gran experiencia colaborativa que ha dado la Red. Los códigos libres van a ser los amos del *software*, con ellos gané mis primeras pelillas, acuérdate de que te lo conté.

—Sí, distribuyéndolos por internet y poniendo publicidad.

—Sí, algo que ahora no haría, pero que entonces (estoy hablando de hace dos años) era una gran novedad.

—Pero eso no se lo van a poner más que en servidores, los ordenadores particulares seguirán con el pirateo de Windows.

—Para los particulares, Linux todavía no tiene un buen sistema operativo, los sistemas con ventanas son una mierda, pero en cuanto se pongan las pilas para hacer un entorno gráfico atractivo tendrás a todos con Linux, ya lo verás. No seas incrédula.

—No, no digo nada.

—¡Mujer de poca fe! —David se burlaba de ella y de su fascinación por la tecnología, cuando era evidente que estaba muy poco dotada para el tema. Estaba ya vestido y había puesto la televisión. El programa musical de TVE1 mostraba a un dúo de raperos que recitaba rimas ripiosas vestidos como jugadores de baloncesto.

—El problema de Linux —siguió David— es que los políticos y los empresarios no se han interesado por él por desconocimiento. Voy a hacerte una pregunta, tú que eres periodista económica: ¿qué podría hacer el Estado con 5.000 millones de pesetas al año?

—Pues un montón de cosas.

—Pues ese dinero es el que se gasta la administración en licencias de *software* propietario. Con Linux y los programas GNU la cifra sería cero. No hay que ser ningún *hacker* para

darse cuenta, lo de Microsoft es un abuso. Y no hablemos de las empresas, podrían aumentar su competitividad de forma brutal. Se creen que Linux es una mala copia de Windows, y Linux está empezando a superar incluso a su modelo, que es Unix, porque quienes desarrollan Linux son los mejores cate-dráticos del mundo, los que enseñan a los que luego trabajan para Microsoft, y el hecho de colaborar todos a nivel mundial ha mejorado mucho el programa.

—Pero no tienes garantías ni soporte técnico.

—Sí que hay soporte técnico, pero ese es un cuento muy largo, ahora no tengo ganas de hablar.

David comenzó a cambiar canales buscando algo para entretenerse. Susana se dio cuenta en aquel momento de que no se habían besado desde la noche anterior. Los dos tenían demasiados problemas en la cabeza como para amarse con sinceridad. Decidió ducharse y salir a la calle a disfrutar del día libre, mientras David abría su nuevo portátil y contestaba algunos *e-mails* que había descargado en su despacho.

—Me voy a ver si me compro Expansión —dijo Susana saliendo de la habitación vestida con la ropa del día anterior.

—Muy bien.

Le dio un beso a David, que estaba absorto tecleando en la pequeña pantalla de cristal líquido.

—Hasta luego.

—¡Hasta luego! ¡Esta tarde te llamo! —dijo David mientras ella cerraba la puerta.

Había descansado al encontrarse otra vez solo. Se tomaba mucho tiempo para pensar las respuestas a los correos electrónicos por miedo a decir algo inconveniente. Muchos eran colegas suyos que le pedían opinión o colaboración en alguna campaña («Villalonga quiere ahogar a los ISP independientes»; «Timofónica sigue con su política abusiva de precios»; «La banca virtual del BBV es un desastre de usabilidad»). Notaba que algo estaba a punto de dispararse. El clima se había estado caldeando durante el último año, pero había

muchas más palabras que hechos. Todavía no eran mil las empresas con página *web* en España, la mayoría con pequeños sitios de circunstancias que a los usuarios les parecían algo extraordinario. Pero lo que animaba a David era el inesperado interés que internet había levantado: todo el mundo quería saber lo que iba a suceder en el futuro inmediato, la mayoría de las empresas y todos los usuarios de ordenador estaban informándose sobre la posibilidad de acceder a la Red.

Le parecía que 1998 iba a ser el año decisivo, el punto de inflexión en el que algunos crecerían de forma inimaginable hasta la fecha y otros quedarían en nada. Para enero, quería tener su empresa convertida en S.A. y ser lo bastante grande como para competir directamente con los jóvenes colosos madrileños Teknoland, NetJuice, Coverlink o el recién llegado Qarana.

Sonó su teléfono móvil y lo cogió apresuradamente. Era Juanfran, su primer empleado, director de desarrollo.

—¿Te vienes a la reunión de Hispalinux en Zaragoza?

—¿A Zaragoza, y eso cuándo es?

—Todo el fin de semana. Están allí desde anoche, pero lo bueno es esta noche, cuando hace la ponencia Luis Colorado y luego la mesa redonda, donde podremos hablar tú y yo.

—¿Colorado? Vamos para allá. ¿Qué hora es?

—Casi la una.

—Pues ponte una camiseta con el pingüino y espérame en el portal de tu casa, yo paso con el coche y en tres horas estamos. Comemos entrando en la provincia de Teruel, en uno de esos restaurantes de camioneros.

—De acuerdo, camarada. ¿Y volvemos mañana?

—No, esta noche, cuando se acabe todo. ¿Hoy no te has levantado tarde?

David cogió su tarjeta de crédito, dinero en metálico y una chaqueta y bajó en el ascensor hasta el aparcamiento. Su Audi TT de seis cilindros tenía ya 20.000 km. en menos de cuatro meses.

Salió al sol de la calle. Le encantaba la soledad de los sábados por la mañana, cuando todos se habían marchado y abandonado la ciudad a su suerte. Cruzó fácilmente la Avenida de Aragón (desde la salida de su calle no había semáforo) y enlazó con Polo y Peyrolón por la calle Chile, para girar en la calle Caravaca, recoger a Juanfran, que lo esperaba en la acera tal y como había prometido, y enfilarse los semáforos verdes de Cardenal Benlloch y Clariano, escapando hacia el norte por la Nacional 221, convertida en autovía desde hacía unos años.

Hacía un poco de viento y las olas del mar casi daban al asfalto a través de los bloques de granito de protección. A pesar de sus responsabilidades, todavía eran dos chavales que consideraban un juego hacer una excursión repentina para discutir el futuro de un sistema operativo.

—Les quiero hablar de Icaza y de por qué la ha cagado —dijo Juanfran.

—¿Cómo que la ha cagado?

—Para hacer esa mierda, mejor haberlo dejado como estaba.

Miguel de Icaza fue el primer programador que se atrevió a hacer una interfaz gráfica para Linux, con la idea de poder competir directamente con Windows en los ordenadores personales. Las primeras versiones del proyecto Gnome, el sistema de ventanas de Linux, eran muy complejas de utilizar por la desatención de Icaza hacia la cualidad fundamental de Linux, heredada de Unix: el sistema multiusuario.

—No hay Dios que encuentre las cosas. Es un Windows malo. Que la gente aprenda y utilice los comandos y ya está.

—Que no, coño —respondió David—, eso va a ser importante. Lo de los comandos se va a tomar por el culo, ya verás. Icaza es un genio, pero necesita ayuda.

Al pasar a la altura de Puçol, aparecieron espesas nubes azuladas. Sagunto se adivinaba al fondo bajo la lluvia. Pusieron la radio para buscar algún parte meteorológico. Todavía les quedaban 290 km. hasta Zaragoza.