

Capítulo

1

En este momento estoy escribiendo un libro, en el cual diré toda la verdad. Hasta ahora he contado cincuenta historias diferentes, pero son todas falsas.
Ali Agca, el turco que disparó sobre el papa Juan Pablo II

Anno Domini MMVII

T

odo tiene un inicio.

El principio, el comienzo, el arranque, el cero, el domingo, el disparo de salida, el escarbar la tierra en busca de luz, el chapotear en el agua, el latido precoz del corazón, la primera palabra, el primer lloro que aprisiona el alma y agarra la vida, que se espera cubierta de prosperidad y prestigio, hasta la hora de una tardía muerte... la nada camino del todo, la primera piedra de una aldea, una villa o ciudad, de un muro, una casa, un palacio, una iglesia o un edificio. De este edificio en una ciudad desconocida, cuya planta baja y sótano están ocupados por un restaurante de lujo, conforme nos indica la carta de menú expuesta junto a la puerta. No es que se anuncie a los cuatro puntos cardinales, ni a ningún otro, esa calidad suya, nada de eso; se percibe por el hecho de no saberse lo que hay tras las puertas de cristales ahumados, siempre cerradas, por la pose altiva del portero, impecablemente vestido con un uniforme color burdeos. En última instancia, el lego percibirá el lujo que emana de este restaurante por el simple hecho de no haber ninguna intención de anunciar el establecimiento, al margen de un portero uniformado y de la placa que indica una serie de platos selectos. La ausencia de precios en la carta, unida a la abundancia de expresiones en fran-

cés, es también señal de fausto, aun en el caso de que la ciudad desconocida esté situada en tierras francesas, lo cual no queda confirmado ni tampoco desmentido. Lo que es cierto es que dicho restaurante no necesita divulgación alguna de sus servicios, algo que, por sí solo, presupone una clientela asidua.

Cualquier comensal que quiera disfrutar de los favores de este establecimiento tendrá primero que ver aprobada esa ambición. Autorización sin la cual jamás pasará por las mencionadas puertas de cristales ahumados. Habitualmente, ésta puede conseguirse a través de la propuesta de un cliente habitual, algo así como un miembro preferente que tenga mucho peso en el área de gerencia, o bien haciendo una petición formal que pasa por un largo proceso de investigación de la vida privada del candidato. Una cuenta bancaria bien provisionada es útil pero no primordial, por lo que es habitual que resulten declinadas las pretensiones de algunos nuevos ricos, aunque tampoco sean escasas las de miembros consanguíneos de linajes ancestrales. Tal declinación, y repárese en que las palabras «rechazo» o «recusación» jamás se emplean, es comunicada a través de una misiva en sobre blanco, sin referencia al remitente. Una vez tomada esa decisión, ésta jamás podrá ser revocada. En caso de aceptación, habrá un conjunto de reglas que han de ser consideradas. Está, por ejemplo, previsto en los estatutos la expulsión de un miembro en caso de ofensas muy graves, si bien tal cosa nunca ha acontecido.

La aceptación como cliente habitual o miembro del establecimiento se manifiesta de forma diferente a la declinación: una llamada telefónica a su domicilio invitando al elegido a una cena. Allí, es cumplimentado por el portero uniformado, que abre las puertas de cristales ahumados. Una vez dentro, es tratado con toda deferencia, pero sin llegar nunca al exceso. Otro empleado se encarga de aliviarle de las prendas más pesadas de su vestuario. Seguidamente, es acompañado a su mesa que, a partir de ese día, será siempre la misma, sea cual fuere la hora o el día de la semana. Puede traer siempre a los invitados que desee, con tal de que informe a la gerencia con cinco días de antelación y comunique los nombres de los invitados. En ese caso no será valorada la moralidad de los acompañantes. Privilegio este de clientes seleccionados que pueden compartir cuanto quieran y con quien deseen: favores, negocios, intrigas, chan-

taje, compras, el destino de los otros, sus propios destinos, sin que nadie apunte un dedo recriminatorio, todo ello acompañado por el refinado paladeo de una pechuga de pollo rellena con paté de beicon y salsa de hongos, vino tinto y *brandy*. Aquí no existen transacciones financieras, sólo las mencionadas en los negocios discutidos en la mesa y que no son pocas. Los miembros pagan una cuota mensual de doce mil quinientos euros, mediante transferencia bancaria, que cubre todos los privilegios de tener una cocina disponible durante las veinticuatro horas de los siete días de la semana. Así funciona este restaurante, con locales diseminados un poco por todas las ciudades de mayor influencia político-económica del mundo, como ésta.

Hoy, en esta hora del mediodía en particular, el restaurante está medio vacío, lo que equivale a decir que los clientes de las mesas desocupadas han quedado retenidos en sus vidas personales, profesionales u otras. La mesa que nos importa es la número trece; no obstante, los dos hombres que en ella se sientan no son dados a creencias supersticiosas. En su opinión, tan válida como cualquier otra, lo que importa es el aquí y el ahora; lo que está más allá de eso son teorías inútiles y sin valor, imposibles de ser contrastadas, de momento, por falta de elementos que puedan explicarlas. Con todo, estos hombres son amoldables a los tiempos y a las circunstancias. Cada caso es un caso. En un mundo cuyo motor es el dinero, esta filosofía de la adaptación es ventajosa y ellos dos saben aprovecharse de ella.

Razones de seguridad y privacidad impiden que se divulgue en qué ciudad se localiza el restaurante al que pertenece la mesa número trece en que se sientan, uno frente al otro, los dos hombres. El que está de espaldas al comedor es el miembro y, aunque no lo aparente, tiene edad para ser padre o hasta abuelo del que se sienta enfrente. No es ni una cosa ni otra, ningún lazo de parentesco los une, a no ser el de Adán y Eva que nos liga a todos. Realmente, ni siquiera son amigos. El más joven es colaborador del más viejo, para no decir siervo, un epíteto en desuso en los días actuales; por el mismo motivo, tal vez no debamos llamar órdenes a aquello que está recibiendo, sino instrucciones o indicaciones. Visten sobriamente, como cualquier ejecutivo u hombre de negocios senta-

do en las otras mesas. Degustan unos deliciosos bocados de halibut con salsa de espinacas y *mascarpone* y hojaldres de jamón de Parma, lo que tira por tierra la teoría de que se come poco y mal en los restaurantes de lujo. De ser verdad, éste debería figurar en los de la categoría de excepción a la regla. Beben un *pinot noir*, Kaimira, cosecha de 1998, escogido por el miembro sin consulta alguna, previa o posterior, al colaborador. Todo es comedido, pues no son hombres de excesos ni contemplaciones, nunca lo fueron, ya que la palabra «excepción» no forma parte de sus vocabularios. Todo es lo que es: aquí y ahora, siempre.

—No he tenido oportunidad de preguntarle cómo está desarrollándose la investigación en Estados Unidos —pregunta el más viejo.

—Ha sido archivada, obviamente. Causas naturales.

—Perfecto. ¿Puedo por tanto deducir que no quedó ningún indicio en el lugar? —La vena calculadora del más viejo se vislumbra en su lenguaje. No es dado a imponderabilidades o sorpresas de última hora.

—Con toda seguridad. Recogí todo antes de que las autoridades llegaran. La edad de él también ayudó a que le dieran carpe-tazo a todo con mayor rapidez —explica el más joven con un tono frío y profesional.

—Perfecto.

Continúan comiendo en silencio durante algún tiempo. De este modo se comprende quién marca la cadencia de la conversación, para no tildarlo de interrogatorio, por lo menos en esta fase, pues ésta no es una comida de confraternización, sino una reunión con un plan de trabajo bien delineado por el más viejo. Ambos comen pausadamente, cogiendo con el tenedor poca comida en cada bocado y parando para masticar sin prisa.

—La segunda parte del plan se va a iniciar de inmediato —comienza el más viejo—. Va a ser cada vez más exigente. No puede haber fallos.

—No los habrá —garantiza el más joven, seguro de sí mismo.

—¿Cómo está el equipo?

—Ya en el terreno desde hace algunas semanas, conforme a lo ordenado. Todos los objetivos están bajo vigilancia permanente, excepto uno.

—Bien, bien. Óptimo. —Sólo le faltaría frotarse las manos de contento, si fuese un hombre dado a expresiones gestuales. Todas las emociones se las guarda para él y jamás las comparte. Sin embargo, ese que falta no será fácil de agarrar—. Y ¿en Londres?

—Nuestro hombre ha conseguido acceso privilegiado al objetivo —explica—. En cuanto yo dé el OK, el camino estará abierto.

—Son las partes más difíciles de concretar del plan. Londres y JC —informa con dureza el hombre de espaldas al comedor.

—¿Aún no hay rastro de él? —quiere saber el más joven.

—No. Es un zorro viejo, como yo. Pero estamos obligados a hacerlo aparecer; en caso contrario, el plan se verá comprometido.

—Lo haremos aparecer. Londres provocará eso.

—Sí. En cuanto surja, no se lo piense, actúe. Si se permitiera el lujo de pensar, aunque sólo fuera durante un segundo, cuando quisiera volver en sí, ya estaría dominado por él.

El joven no consigue imaginar una situación así. No es que no esté preparado para todo, pero la idea de que existan personas con tanta rapidez de raciocinio como él le parece un tanto improbable. Además, estamos hablando de un viejo con más de setenta años. ¿Qué mal podrá él representar? No deja, sin embargo, traslucir tales pensamientos ante el anciano sentado a la mesa, o mejor dicho, a su mesa.

—Sé lo que piensa —advierte el más viejo—. Todos los seres humanos tienen flaquezas. La mía es la Iglesia, la suya es la autoconfianza. Es un error. Retire todo eso de la ecuación, su propio ego. Solamente así podrá garantizar que no fallará.

—Así se hará.

—Debe ser así. En caso contrario, no va a ser usted el que mire el cadáver de ellos. Y justamente en Londres no va a ser fácil.

—Tengo allí un hombre muy eficiente que abrirá el camino para que yo haga el trabajo.

—Una precisión antes de continuar. De momento, no tengo motivo alguno para criticar o censurar su trabajo. Cien por cien de eficacia, pero sin haber tenido que enfrentarse a las fuerzas con las que se las va a ver esta vez...

—El plan es prácticamente infalible —contesta el joven, de forma osada.

—Eso no existe —argumenta el otro—. Existe un plan que lo tiene todo para acertar; no sólo eso, tiene que acertar, ésa es mi voluntad; pero infalible, ni el papa.

—Claro, pero...

—Para terminar, una precisión —interrumpe—, nada más que una pequeña advertencia. —Espera a que el joven le mire bien a los ojos, captando toda su atención—: JC es el hombre que mató a Juan Pablo I en 1978 y, a pesar de eso, no consiguió matarla en Londres. Y, también él, nunca antes había fallado.

El joven absorbe las palabras y se queda pensativo durante unos momentos. El viejo tiene razón. El exceso de confianza es enemigo de la concretización. Es ése el mensaje que el otro le quiere transmitir.

—He comprendido. No daré margen de maniobra a nadie. —También él es consciente de que si falla no sobrevivirá. Sea por mediación de JC o de este cliente habitual del restaurante localizado en una ciudad desconocida, no verá el día siguiente. Es hora de cambiar de asunto, dentro del mismo tema, siguiendo la enorme amplitud del plan—. ¿Y en cuanto a Mitrokin?

—Estoy en ello —responde el viejo—. Mis contactos en Moscú están encargándose del asunto en este preciso momento.

—¿Y el turco?

—Déjele que siga preso. Ése no hace mal a nadie. No olvide que no volveremos a comunicarnos hasta que el plan concluya.

—Sí, comprendo. No lo olvidaré. Sólo falta...

—El Vaticano —interrumpe el viejo—. De éstos me encargaré yo personalmente. —Por primera vez el viejo esboza una sonrisa desvaída.

Todo tiene un inicio.