

UNA NOVELA DE
BENITO TROYA

hoy  te quiero
MÁS QUE AYER
= ya mañana =
se Verá



editorial
siete islas

© Hoy te quiero más que ayer, mañana ya se verá

© Benito Troya

ISBN: 978-84-947296-5-2

Depósito Legal: GC 509-2016

Primera edición: Julio de 2016

Edición: Editorial siete islas www.editorialsieteislas.com

Correcciones y estilo: Laura Ruiz Medina

Ilustraciones: Andrea García Grande

Maquetación: Kharmedia.es

Visita nuestro blog: www.blogeditorialsieteislas.com y nuestro canal de YouTube.

Si quiere recibir información sobre nuestras novedades envíe un correo electrónico a la dirección: editorialsieteislas@gmail.com

Y recuerde que puede encontrarnos en las redes sociales donde estaremos encantados de leer vuestros comentarios.

#HTMQAYMSV #editorialsieteislas

Este libro no podrá ser reproducido, ni total ni parcialmente, sin la autorización previa por escrito del editor. Todos los derechos están reservados.

Hoy te quiero más que ayer, ya mañana se verá (SpanishBenito
Edition) Troya

I'm Yours
689

Prólogo

¿Cómo quieres que te quiera si quien quiero que me quiera no me quiere como quiero que me quiera? Me llamo Aby y estoy convencido de que esta pregunta en sí misma responde a todas las cuestiones amorosas que se plantean en todo el planeta, sin excepción.

Da igual que la duda amorosa surja en Hawai, Bombay o cualquier otro paraíso. Da igual que el interrogante se plantee en lo alto del Empire State a las cinco de la tarde cuando habías quedado con alguien que al final no pudo acudir a la cita. Da igual que sea subiendo las escaleras de la Torre Eiffel de la mano de alguien que acabas de conocer. Da igual que sea atravesando la Gran Muralla China, sonriendo y pensando que algún día tendrá que acabar el recorrido de la murallita. Da igual que sea en la Fontana di Trevi tirando unas monedas que prometen amor eterno, aun a sabiendas de que el amor es eterno mientras dura.

Pero volviendo a la pregunta que resume todas las cuestiones amorosas del mundo entero, la de *¿cómo quieres que te quiera si quien quiero que me quiera no me quiere como quiero que me quiera?* Si lo piensan bien, esto es lo que nos pasa a todos, estamos bien con la persona que tenemos a nuestro lado, pero seamos sinceros, todo es mejorable. A todos, sin excepción, cuando hemos estado en pareja alguna vez se nos ha pasado por la cabeza cometer un desliz, o el gran desliz, y algunos incluso han sido capaces de hacerlo y, para más inri, en repetidas ocasiones.

Tengo dos amigos, bueno tengo alguno más, creo, pero estos dos son mis *más mejores* amigos. Desde niños hemos dicho eso de: "Juanito es mi mejor amigo", yo a mis treinta y pocos tacos aún me atrevo a decirlo. Se llaman Julián y Lolo.

Julián lleva con su novia Susana desde hace no se sabe cuántos años, digamos que es su novia de toda la vida. No

entiendo mucho esta expresión que tanto se utiliza, entre otras cosas porque toda la vida suena demasiado eterno. La vida es una y pasarla toda entera con una misma persona suena, como mínimo, exagerado. El caso es que Julián, cuando se habla de la pregunta que resume todas las cuestiones amorosas del mundo entero, no la entiende o no la quiere entender. Él piensa que el amor es único, su novia es única, su relación es única y que la única vez que ha tenido un desliz en todo el tiempo que lleva con ella fue a los dos meses de empezar la relación, es decir, con 14 años. Siendo el desliz en cuestión un encuentro furtivo y fortuito con la página 45 de la Play Boy de su hermano Antonio, hecho este del cual se lleva arrepintiéndose toda la vida. Toda la vida que lleva con su novia de toda la vida. Porque para él el amor es único, su novia es única, su relación es única y esa única página de la Play Boy fue simplemente un tonteo que no duró más de cinco minutos.

Lolo es mi otro gran amigo y no tiene novia, es más, nunca ha tenido nada con nadie, bueno él si que ha tenido más que un *affair* con las páginas de la Play Boy, y no solo con la página 45. Se podría incluso afirmar que la Play Boy es su novia de toda la vida. Lolo está más de acuerdo conmigo en la afirmación de que todo es mejorable, él incluso a tonteo con otras publicaciones de género erótico, reconociéndolo abiertamente sin ningún tipo de remordimiento.

Era nuestro juego preferido, el de Tami y mío. No recuerdo cuántas veces me dijo esa frase de "hoy te quiero más que ayer, ya mañana se verá" y estallábamos en carcajadas. Nos hacía mucha gracia San Valentín y todo lo que el amor entendido con esa cursilería representaba. ¿Cómo sabía la gente cuánto se iba a querer el día siguiente? ¿Es que de repente se habían vuelto todos adivinos y no se habían dado cuenta?

A pesar de todo, y a sabiendas de nuestro poco convencionalismo en estas lides, un día me armé de valor, me fui a la joyería más cercana, le compré el pedrusco más grande

que encontré, decidido a pedirle matrimonio. Habíamos quedado en nuestro lugar de encuentro. No necesitábamos concretar una cita, sabíamos que cuando nos quisieramos ver teníamos un espacio reservado para nosotros dos.

—Hoy te quiero más que ayer, ya mañana sé que no – dijo cuando nos encontramos.

—Je, je, je —reí tímidamente— No, mi amor, el final es “ya mañana se verá”.

Nunca antes había visto ese semblante en su cara. Era la primera vez desde que la conocía que ponía ese rostro tan sombrío. Directamente no me contestó.

Pasado un tiempo, que a mí se me hizo eterno, empezó a narrarme que nunca había conocido a nadie como yo, que nunca había sentido por nadie lo que había sentido por mí, que nadie la había hecho sentir tan especial como lo había hecho yo, que con nadie se había reído tanto como lo había hecho conmigo, que nunca había pasado momentos tan especiales como los vividos a mi lado, que nunca iba a querer a nadie como me quería a mí, que nunca me olvidaría y que lo mejor para los dos era que lo dejáramos.

En ese preciso instante, me pregunté por qué decía eso de “lo mejor para los dos”, debido a que lo mejor para mí sería pasar el resto de mi vida junto a ella, así de simple, era lo único que deseaba y lo único que creía mejor para mí.

Entonces, cuando volví a analizar la parte de la frase en la que decía “lo mejor para los dos”, comprendí que lo decía para que me sintiera mejor. Si me lo hubiera pedido, le habría jurado que hoy la quería más que ayer, pero que infinitamente menos que mañana, pero no me dio opción.

El caso es que, en cuestión de segundos, pasé por todas las fases de la pérdida que dicen los psicólogos que tenemos que pasar todas las personas humanas ante una situación similar, la negación, la rabia, la negación otra vez, un poco más de rabia, negarlo un poquito más...

No recuerdo exactamente cuántas fases son, ni en qué orden van, pero lo que sí tengo claro es que, en un momento dado, me di cuenta de que hablaba en serio, de que no tenía intención de hablarlo, de que no había forma de intentar buscar los motivos, que los debía haber, de que no creía que fuera necesario que probáramos con arreglarlo.

En definitiva, quería que lo dejáramos, quería que dejáramos de ser pareja, quería que dejáramos de formar un equipo como lo habíamos hecho a lo largo de todo el tiempo que estuvimos juntos. Para mí éramos un equipo, éramos capaces de cubrir las carencias de uno con las virtudes del otro y viceversa, y así siempre. Como el equipo en el cual no hay ni defensas ni atacantes porque todos defienden y todos atacan.

Así éramos nosotros. Y digo *éramos* porque estaba claro que no lo íbamos a volver a ser. Y, de repente lo asumí, lo tuve claro, tuve la certeza de que no íbamos a estar juntos nunca más. No intenté que me explicara los motivos, no me hacía falta, había comprendido que todo había acabado y, lo mejor de todo, lo acepté.

Supongo que fue una forma de defensa que tenemos en la cabeza, igual que los linfocitos cuando nos hacemos una herida y nos vienen a salvar de todas las bacterias. Creo que, en esta ocasión, se trataba de “linfocitos emocionales” y fueron directos a mi cerebro y actuaron en la herida que en pocos minutos iba a empezar a dañar el corazón.

Porque una pérdida es así, nos ataca en una zona que no tiene cura tangible. No te puedes tomar una pastilla y descansar dos horas hasta que se te pasa. En mi caso, las defensas naturales del cuerpo estaban consiguiendo que no me afectara el darme cuenta de que estaba perdiendo a la persona más importante que había compartido conmigo algo de mi vida.

En ese instante, cuando más y mejor estaban trabajando mis “linfocitos emocionales”, preguntó:

—¿Te encuentras bien?

Yo no dije nada, simplemente me levanté y me fui. Ella se levantó rápidamente y me siguió sin parar de preguntar si estaba bien y que entendiera que era lo mejor para los dos, aunque lo que ella no entendía era que mis "linfocitos emocionales" estaban trabajando a marchas forzadas para que sus palabras no castigaran demasiado mi ya débil estado de ánimo.

Yo no la miraba y, por supuesto, no respondía a sus preguntas y, después de estar un rato a mi lado, se dio por vencida y se marchó. Yo en el fondo lo agradecí.

No la he vuelto a ver, no la he llamado, no he hecho nada por ponerme en contacto con ella, ella tampoco. Mejor.

El caso es que no tengo ganas de enamorarme, pero si algún día lo vuelvo a hacer, tengo claro que será de la mujer perfecta para mí. No digo que mis anteriores relaciones no hayan sido satisfactorias, sin ir más lejos Tami creía que era la mujer de mi vida, salvo por el pequeño detalle de que no opinaba lo mismo que yo en relación a que yo fuera su hombre ideal.

Aunque no creo que exista la perfección, he llegado a la conclusión de que solo habrá una manera de comprobarlo. Conocerlas a todas. Está claro, es una cuestión de probabilidades. Si consigo estar con todas las mujeres del mundo, alguna será la perfecta para mí, es estadística pura.

Soy consciente de que será un trabajo muy complicado y que me va a llevar mucho tiempo, pero todo sea por encontrar el amor verdadero.

Si al final voy a ser un románticón.

Capítulo 1

Mandar recuerdos

Aby, Julián y Lolo trabajan en la misma empresa, viven en el mismo piso y son amigos, son sus más fieles amigos. Se conocieron en el proceso de selección para entrar a trabajar en una empresa de distribución de vinos nacionales. Les hicieron pasar diferentes pruebas y, en alguna de ellas, enían que interactuar a modo de dinámica de grupo y ahí, en esas dinámicas, fue donde entablaron una amistad que dura ya varios años. Los tres trabajan en la misma empresa, los tres en el mismo departamento de ventas.

La empresa se encarga de la distribución de vinos al por mayor. Tienen un volumen de negocio bastante importante y su trabajo consiste básicamente en convencer a incautos inversores de las excelencias de los vinos que la empresa tiene en exclusiva. Algunos de ellos no servirían ni para aliñar una ensalada, tienen todos los defectos que se pueden encontrar en un vino, pero son auténticos expertos en poner buena cara, mandar muestras, acudir a ferias importantes e intentar convencer de las maravillas que esos vinos podrían suponer en su nicho de mercado.

La filosofía de su empresa es sacarle el mayor partido posible a ese término tan amplio convertido en ciencia que llaman Marketing, que si se analiza con lupa, se definiría como la forma de hacer que algo que no vale nada parezca que lo vale todo. Es básicamente eso, muchos de sus vinos son muy malos, pero realmente malos, aunque con el envoltorio pertinente, los folletos adecuados, la llamada precisa, las palabras justas y el almuerzo en el lugar idóneo, pueden conseguir que un líquido casi no apto para el consumo obtenga la categoría de "correcto".

La expresión "que no te la den con queso" viene precisamente de un tipo de marketing de hace muchos años,

cuando los comerciantes salían a las afueras de las grandes ciudades con vinos más que horrendos y un queso muy, pero que muy curado, haciendo que el lácteo matara los nefastos sabores del vino, con ello conseguían vender varias cajas y cuando el comprador lo quería degustar con otros manjares no había forma de beberlo.

En el caso de nuestros protagonistas, utilizan otro tipo de técnicas que hacen que el vino sea igual de horripilante en cualquier situación. Todos sus productos vienen avalados por el comentario de algún afamado crítico enológico y algún que otro premio de medio pelo, con todo ello, el poder de la sugestión se acrecienta aún más si cabe. Suele funcionar, y las comisiones que cobran son más que succulentas.

La empresa para la que trabajan se llama Newine Corporation. Es una empresa relativamente pequeña, pero se han puesto ese nombre para impresionar a sus clientes potenciales. Sus jefes creen que si sus comerciales dicen que trabajan para su empresa y pronuncian ese nombre, los clientes creerán que trabajan para Microsoft o algo así. Por aquello de sonar importante, todo lo que viene de fuera suena siempre importante. Bueno, Wan Tun Frito no suena importante, pero Newine Corporation sí, ya me entienden.

Ese día habían llegado los tres a la oficina demasiado temprano, tanto que al entrar solo se encontraron a Carlos sentado en su mesa, masticando chicle de forma que todo el edificio supiera que él estaba allí y que estaba practicando su deporte favorito, mascar chicle.

Era tan desagradable la manera que tenía de hacerlo y la forma de hacer pompas con su pertinente ruido al estallarlas que, en alguna ocasión, todos los trabajadores de la oficina habían planeado obligarlo a comerse dos kilos de chicle e instarlo a que masticara e hiciera pompas con la misma habilidad con la que los tenía acostumbrados.

Nunca lo han llegado a hacer debido a que Carlos es el mejor vendedor de la empresa, el que más clientes nuevos

hace por trimestre, el ojo derecho del consejero delegado, el izquierdo del presidente, las dos orejas del director comercial, ..., en definitiva, "el innombrable".

—¡Qué ven mis ojos! ¡Los tres vendedores menos productivos de la empresa madrugando sin un motivo aparente! —dijo esperando una respuesta ofensiva por parte de alguno de los tres amigos.

—Carlos, que tú vivas aquí no quiere decir que los demás tengamos que hacer noche en la oficina —comentó Aby sin mirarlo.

—¿Carlos vive aquí? —le preguntó Lolo a Julián.

—No, Lolo, pero hace tantas horas en esta oficina que no merece la pena que pague un alquiler en otro sitio.

—¿Cómo están yendo las ventas esta semana? —comentó Carlos a sabiendas de que habían sido las peores del mes.

—No nos podemos quejar, nos mantenemos —respondió Julián, quitándole importancia a la pregunta.

—No te quejarás tú, Julián, que yo llevo una semana que el único vino que he sacado fue una botella de Viña Marmerto Joven, que le vendí a mi madre y exactamente no se lo vendí, se lo compré yo — la voz de Lolo sonaba descorazonadora.

Julián lo miró desconfiado.

—Lolo, tu madre no bebe vino.

—A mí muchas veces me regalan cosas que no me gustan y no pasa nada.

—Bueno, Carlos, la idea es cumplir objetivos, ¿no? Pues no te preocupes por nosotros que los cumplimos, con más o menos esfuerzo pero los cumplimos.

—Yo no me preocupo, yo no solo cumplo objetivos, sino que los supero con creces. Son ustedes los que deberían plantearse qué harán cuando nos suban un poquito más el techo al que debemos llegar.

Sin decir más, y dejando en el aire ese halo de angustia del que sabe algo que el resto desconoce, se centró en su

ordenador.

Los demás lo imitaron y el resto de empleados de la oficina llegó como si ellos también hubieran oído la premonitoria frase de Carlos sobre los objetivos empresariales a cumplir. Al encender los PC todos se encontraron en la bandeja de entrada de sus correos con una citación a las once de esa misma mañana en la sala de juntas para reunirse con D. José Carlos Rodríguez, dueño máximo de la empresa a la que todos representaban.

Cuando *Pepito*, que así lo llamaban a escondidas todos los miembros de la plantilla, excepto Carlos, que ni siquiera sabía que lo llamaban así, quería verlos, siempre era para apretar un poco más las tuercas de todos sus subordinados. Después de alguna de esas reuniones había rodado alguna que otra cabeza. Nunca habían tenido una reunión para felicitarlos por un aumento en la cartera de clientes de la empresa o por la introducción con éxito de un nuevo vino en el mercado.

A las once en punto estaban todos sentados en la sala de juntas esperando a que Pepito hiciera su entrada triunfal con ese traje hecho a medida y sus gemelos. Unos distintos todos los días, clasificados en gemelos de mañana y gemelos de tarde noche, nunca lo verías con los mismos gemelos a lo largo del día. Siempre le hacían el mismo regalo de cumpleaños y siempre era Carlos el encargado de comprar los desfasados complementos en la planta de caballeros de unos grandes almacenes.

Mientras esperaban, la tensión se notaba en el ambiente, algunos estaban deseando salir a fumar, otros miraban distraídos por los enormes ventanales, evadiéndose para no pensar en lo que se les podía venir encima. El único que estaba tranquilo con su chicle y haciendo unas bolas tan grandes como balones de fútbol, era Carlos. Había llegado a adquirir tal habilidad con la goma de mascar que era capaz de hacer una bola del tamaño de un balón, estallararlo haciendo un ruido ensordecedor y luego meterse de nuevo el

chicle en la boca sin dejar ni rastro por el resto de la cara, algo increíble.

Lolo lo miraba con cara de asombro, hasta que reaccionó y, con cara de espanto, se dirigió a Aby:

—Nos van a echar, ¿verdad? —esperaba la respuesta con la cara de desconcierto de quien espera que la respuesta no sea la deseada en una situación de esa índole.

—No, Lolo, no nos van a echar, sobre todo porque no pueden.

—Hombre, si es por poder, yo creo que sí que pueden —intervino Julián, aunque nadie le hubiera pedido opinión.

—Si tenemos en cuenta que sumamos tres carteras de clientes muy importantes, que los vinos que vendemos son una bazofia y que la empresa no está pasando por su mejor momento, no creo que se pueden arriesgar a perder una sola venta —puntualizó Aby para tranquilizar a sus dos amigos y consciente de que lo que estaba diciendo era una realidad constatada.

—Entonces, ¿por qué nos ha reunido? —dijo Lolo desconfiado todavía.

—¡Vete tú a saber! Pepito tiene una edad y a lo mejor nos anuncia que se jubila y que nos dona la empresa a partes iguales a todos sus empleados —Aby lo dijo divertido, pero Lolo lo miró incrédulo.

—En serio, ¿crees que nos dejaría la empresa a todos a partes iguales? ¿No crees que le dejaría una parte mayor a Carlos? Date cuenta de que él es nuestro mejor vendedor.

—Lolo, a veces creo que te ríes de todos nosotros. En serio, con ese tipo de comentarios tú te debes estar descojonando por dentro, aunque no lo exteriorices —Julián parecía algo molesto.

—¿Por qué? ¿Tú no crees que le va a dejar algo más a Carlos, por ser el mejor vendedor de la empresa? —Lolo esperaba una respuesta.

—Sí, Lolo, lo creo igual que tú —Julián ya no sabía qué hacer.

En ese preciso instante, Isabel, la secretaria de D. José hizo acto de presencia, se sentó, se arregló su falda de tablas, ordenó todos sus papeles, se puso sus gafas de pasta y se preparó para tomar nota de todo lo que iba a acontecer en la reunión.

Nunca saludaba, aunque ella también era una trabajadora más de la empresa, todos habían concluido que no lo hacía por timidez, Isabel era una chica muy reservada. Era un trabajo curioso el de la secretaria del jefe, dar parte de todo lo que ocurría en la vida de Pepito debía de ser agotador, sobre todo porque Pepito en sí mismo era agotador.

Llegó ocho minutos tarde y eso era algo demasiado impropio en él. Se le notaba cansado, como cuando no duermes bien la noche anterior, o como cuando no duermes bien el mes anterior. A eso hay que añadirle sus ya prominentes ojeras, que venían de serie, y su tez cascada por los innumerables años de infatigable lucha empresarial.

Empezó a hablar de forma pausada mientras se iluminaba en la pantalla de la pared unos gráficos que indicaban los balances contables de los últimos seis meses. La mayoría de los allí presentes no entendía un carajo lo que esos gráficos significaban y, como D. José lo sabía, se los empezó a explicar como quien enseña a sumar y a restar a niños de primaria.

—Esta línea de aquí son los ingresos en euros y esta de aquí los porcentajes sobre las estimaciones de ventas que habíamos calculado para este semestre, cuanto más abajo están las líneas peor para todos nosotros —decía con voz demasiado paternal para tratarse del tema en cuestión—.

Ese era el motivo de la reunión, las ventas habían bajado considerablemente en los últimos seis meses. Los empleados lo sabían, sobre todo porque habían dejado de cobrar parte de las suculentas comisiones que percibían mensualmente, aunque no creían que fuera para alarmarse.

D. José comentó que a ese ritmo deberían despedir a más de la mitad de la plantilla y reestructurar las carteras

para conseguir mantener a flote la empresa, de lo contrario se vería abocado al cierre inminente antes de un año.

El vino es un producto que no se puede almacenar, bueno se puede, pero no mucho tiempo. Ese dicho de que el vino cuanto más viejo mejor es una milonga que tiene sus días contados. Newine Corporation tenía en stock varios miles de euros y era necesario que tuvieran una salida comercial en un breve espacio de tiempo.

D. José instó a todos sus empleados a buscar fórmulas para dar salida a toda esa mercancía y así poder plantear un plan de viabilidad empresarial en el cual no corriera peligro ningún puesto de trabajo.

Los animó a seguir confiando en su empresa, de la que dijo que eran todos una parte importante, menos cuando repartían dividendos, —recordó la mayoría de los presentes—, y les recalcó la necesidad de que todos remararan en la misma dirección para salir de la situación en la que se habían visto envueltos.

Levantándose del gran sillón de la sala de juntas, abrochándose los primeros botones de la chaqueta de su impecable traje y haciéndole unas indicaciones a Isabel, se marchó. No se despidió de nadie, nunca lo hacía, ni de su secretaria, se fue como había venido, por la puerta.

El ambiente que se vivió en la sala al minuto de abandonar Pepito la misma era tenso. Nadie miraba a nadie, nadie se levantaba y, sobre todo, nadie tomaba la palabra.

En una situación como la vivida en la reunión con D. José, había dos opciones o hacer piña e intentar buscar soluciones conjuntas a un grave problema común o levantarse e intentar que cada uno sacara las castañas de su fuego sin quemarse demasiado.

Carlos fue el que dio el primer paso, se levantó muy despacio de su silla, miró a toda la mesa con aire de autosuficiencia, hizo una pequeña bola de chicle, la estalló sin hacer apenas ruido, sonrió de la forma más cínica que una