

CARLOS SISÍ

VIENEN

CUANDO HACE FRÍO



La crisis económica azota Estados Unidos. Joe Harper acaba de perder su empleo y decide abandonar Baltimore y mudarse a la cabaña que su abuelo, el mítico Cerón Harper, le dejó en herencia cerca de Sulphur Creek, en las montañas de Canadá. Es un lugar remoto y aislado, al lado de un parque natural, ideal para vivir con poco dinero mientras espera a que todo mejore.

La cabaña está prácticamente en ruinas, pero Joe no se desanima. Reconvertido en pionero, arregla el tejado, repara con tablones el porche y consigue hacerla habitable. Casi enfebrecido por el cansancio, se siente vivo.

Para su sorpresa, pronto descubre que Sulphur Creek se vacía durante los duros meses de invierno. Con cualquier excusa, los lugareños abandonan el pueblo para mudarse temporalmente. Un hecho curioso, que Joe atribuye a las extremas temperaturas, pero que parece adquirir otro significado cuando uno de sus vecinos le susurra: «No pase aquí el invierno. Ellos vienen. Vienen cuando hace frío».

*Para Raquel, Sonia, Susana, Kiko e Inma Sisí,
por aguantarme cuando era un torbellino*

Capítulo 1

Joe Harper

Joe Harper recibió la llamada el dieciséis de junio, tan solo ocho días después de que perdiera su trabajo. Era, como habría dicho su padre, «un trabajito de mierda»: apenas un puesto como reponedor en un modesto supermercado de la cadena Double Save. Ingresos modestos, sí, pero aparecían en su banco el día cuatro de cada mes y eso era mucho. Ahora que sabía que dejarían de llegar, que cuando mirara su cuenta a primeros de mes la encontraría más deslucida que de costumbre, todo su pequeño mundo empezó a tambalearse. Pensaba en el alquiler. Pensaba en facturas. Dos días en el paro bastaron para que su nivel de inquietud le impidiera conciliar el sueño.

Eran malos tiempos para perder un trabajo. Estados Unidos se enfrentaba a una crisis internacional que hacía caer a grandes bancos y corporaciones, y la intranquilidad se respiraba a pie de calle, como el vaho rancio que emana de una prenda de licra en un día de calor. Había escuchado cosas sobre el resto del mundo y, por lo que sabía, al otro lado del charco las cosas estaban peor aún; pero a Joe le importaba más su realidad que los entresijos de la economía internacional. Pagar el alquiler y las facturas, y contar con algo de dinero de bolsillo para darse un garbeo de tanto en cuando.

Lo bueno de no necesitar mucho era que cualquier cosa le servía, y siempre había trabajos que nadie quería hacer. Siempre. Había trabajado de comercial en diferentes gremios, preparado decenas de miles de Big Mac en un McDonald's de Baltimore, vendido Biblias («¡con exquisita encuadernación de piel, señora, ahora de oferta!») y hasta limpiado retretes. Jesús, había limpiado tantos retretes que hasta había perdido el olfato por el amoníaco y los desinfectantes. Sin embargo, cuando empezó a buscar trabajo y las chicas de Recursos Humanos le enseñaban las pilas de solicitudes de empleo que acumulaban polvo en las mesas, empezó a asustarse. Hasta había tipos con formación universitaria, buena presencia y varios idiomas haciendo cola para destrozarse la nariz con productos de limpieza.

Estaba asustado de veras.

Joe recurrió a un abogado; uno barato que parecía subsistir en una pequeña oficina de aspecto mugriento en el peor barrio de la ciudad. No inspiraba mucha confianza, pero era un abogado al fin y al cabo, y era lo mejor que podía pagar. Quería que revisara su caso, que estudiase la posibilidad de que hubiera alguna irregularidad en el proceso de despido. Si así fuera, Joe quería saber si existía alguna forma de recuperar el empleo, más que percibir una indemnización. El abogado, un tipo de panza prominente y una chaqueta un par de tallas demasiado pequeña, levantó una ceja de incredulidad, asintió con un gesto vago y le pidió un anticipo de doscientos treinta dólares. Era una cantidad considerable teniendo en cuenta que sus ahorros apenas llegaban a un par de miles, pero aceptó de todas maneras. Joe pagó en metálico, se dieron la mano brevemente y el abogado le dijo que esperara su llamada.

La llamada llegó a las once y veinte de la mañana del octavo día, irrumpiendo de una forma bastante estridente en la quietud de su salón.

—¿Señor Harper? —preguntó una voz. Joe, todavía con los ojos pegados por el sueño, no consiguió identificarla,

así que tardó unos instantes en responder.

—Sí... Soy Harper.

—Soy Wickham, señor Harper. Su abogado.

La panza del señor Wickham inundó de pronto su mente, y Joe, con una mueca de disgusto, cerró los ojos y se dejó caer en el sofá. Se había acostado tarde la noche anterior, demasiado tarde. Si mal no recordaba, el cielo ya clareaba cuando cerró los ojos, agotado. Pero últimamente todas las noches acababan igual.

—Sí... Claro. Yo... Dígame —balbuceó Joe, carraspeando para aclarar la voz. Notaba la garganta horriblemente seca.

—¿Puedo llamarlo Joe? Me gustaría que me llamara Mike, si no le importa. Después de todo, parece que tenemos caso.

Joe pestañeó.

—¿Quiere decir...?

—Tutéeme, por favor. Sí, he estado mirando su caso y todas las notas que me pasó. Naturalmente, tenemos que sentarnos y repasar todo esto minuciosamente, pero si todo es tal como lo cuenta, creo que podemos optar por una reclamación de diez mil dólares.

Joe pestañeó, incorporándose sin ser consciente de ello. La cabeza le daba vueltas y el corazón empezó a galopar en su pecho. «Diez mil dólares». La cifra era tan preciosa como redonda, inabarcable en su cabeza acostumbrada a sueldos mínimos que se esfumaban rápidamente a medida que transcurría el mes.

—Esa cantidad está asegurada, Joe. Sin embargo, creo que podemos sacarles bastante más. Podemos jugar un poco, ¿sabe? Aducir que, debido a la situación económica actual, usted ha caído en una depresión de caballo, o que rechazó una propuesta de trabajo porque le aseguraron que tenía perspectivas de futuro en ese puesto.

—Pero...

—No se preocupe. Usted no deberá decir nada, yo lo haré por usted. Le enviaré a un médico, un buen amigo mío. Cuando salga de la consulta, tendrá un documento firmado donde se certificará que su depresión va subida en un fórmula uno y circula por una carretera que desemboca en un maldito precipicio, si sabe lo que quiero decir.

Joe escuchaba con atención, intentando asimilar todo lo que el abogado le estaba diciendo. El tipo hablaba deprisa, como si hubiera repetido todo aquel rollo varias miles de veces, y probablemente así era.

—Eso ¿puede hacerse? —preguntó al fin.

—Puede intentarse.

—¿Cuánto podríamos pedir si tomamos ese camino?

—Cincuenta, sesenta mil dólares, aproximadamente.

Joe se puso en pie. En realidad, saltó como si un muelle del sofá hubiera escapado de la estructura y lo hubiera catapultado de repente. Quiso decir algo, pero las palabras daban vueltas en su cabeza, imprecisas y esquivas.

—¿Sigue usted ahí, Joe? —preguntó el abogado.

—Sí... —contestó tras unos instantes.

—No me lo diga: le ha dado un subidón, ¿eh?

Joe soltó un bufido y asintió con la cabeza.

—Es un buen montón de pasta —dijo llanamente el abogado, como si le hubiera visto mover la cabeza—. Pero no quiero que se cree falsas expectativas. Aunque el caso es factible, también depende del juez que lo lleve. Existe un riesgo, ¿sabe? Generalmente, los abogados de Double Save querrán llegar a un acuerdo antes de entrar en la sala cuando empiece todo el jaleo. Olerán que pueden perder, y no arriesgarán. Le ofrecerán una cantidad para olvidarse de todo, una... resolución amistosa.

—Pero no tanto como cincuenta mil... —aventuró Joe.

—Veo que lo va pillando. Naturalmente que no. La cifra que manejarán podría estar entre los veinte y los treinta mil, pero también es dinero, sin riesgos.

Joe no dijo nada durante unos instantes. Al otro lado del aparato, el sonido inequívoco de un encendedor resonó en la quietud de la línea. No recordaba haber visto fumar a Wickham, pero recordaba vagamente que su oficina olía ligeramente a humo; humo de cigarro puro. Imaginaba a Wickham encendiendo uno cada vez que se topaba con un caso genuinamente bueno; no una de esas demandas baratas que podrían reportarle un par de cientos de dólares, sino una buena de verdad. Una como la suya. ¿A cuánto ascendían sus honorarios? Estaba seguro que en algún momento habló de ello, pero no podía recordarlo en ese instante. ¿Un diez por ciento del total, quizá? Eso podía significar tres de los grandes solo por redactar un par de documentos. Aunque dudaba que Wickham pudiera distinguir un habano de un puro de a dólar aunque un cubano se lo estuviera metiendo en el culo, creía que era eso lo que estaba fumando: uno de cincuenta u ochenta dólares.

Sí, tres de los grandes podían justificar encender un buen puro.

—¿Cuánto tardará todo? —preguntó al fin.

—Eso depende. Podremos tener la primera vista en un mes. Si ganamos, ellos recurrirán, lo que llevará aún más tiempo, puede que uno o dos meses más. Esta vez sacarán artillería nueva. Es posible que usen un truquito o dos, ya sabe, similares a los nuestros. Podrían decir que fue amonestado varias veces, que se le advirtió que limpiara su jodida taquilla o que no meara fuera de la taza en el lavabo de empleados. Joder, hasta podrían decir que apagaba cigarros en las nalgas de su supervisora. Sin embargo... Sin embargo, para entonces habrán olido el peligro como un conejo huele al zorro trepando por la colina donde tiene su madriguera. Y será entonces cuando le ofrezcan el trato.

—Pero eso nos pone en unos tres meses...

—Más o menos.

—No dispongo de tanto tiempo.

Wickham se tomó un momento antes de responder.

—¿Por qué no, Joe? ¿Necesita el dinero?

—Sí. Lo necesito. Mi situación... no es demasiado buena.

—Entiendo —dijo Wickham. Joe pudo imaginarlo soltando una vaharada de denso humo blanco en el pequeño despacho—. Lamento oír eso. Podemos perder una buena oportunidad por ese inconveniente.

«Jesús —pensó Joe—. No es un inconveniente, jodido fumador de puros de ochenta dólares. Es una puta tragedia. Hablamos de perder mi casa. De comer en comedores sociales. De eso hablamos. No es un inconveniente, no es un tecnicismo. Es una mierda».

—Supongo que hay algo que podemos hacer. Podemos esperar ese mes y ofrecerles un trato nosotros. Hablaré con su abogado. Le diré que mi cliente está interesado en una resolución temprana. Aún podremos sacar unos quince mil, probablemente. Si juego bien mis cartas. ¿Qué tal le suena eso?

—Me suena bien. Muy bien. Me ayudará a ir tirando.

«Ir tirando» era, por supuesto, un eufemismo para lo que quince mil dólares representaban en esos momentos. Esa cantidad era el equivalente a un año de trabajo después de impuestos, y eso sonaba más que tranquilizador. Las letras aparecían flotando en su mente en mayúsculas. QUINCE MIL DÓLARES.

—De acuerdo —contestó Wickham—. ¿Por qué no se pasa por mi oficina mañana? Quiero que me cuente algunas cosas. Prepararemos unos documentos.

—Me parece bien —respondió Joe, y después de intercambiar una despedida cordial, colgó el teléfono.

Se quedó de pie en mitad de la habitación, tan inmóvil y silencioso que parecía una escultura de sí mismo. Había estado teniendo ensoñaciones terribles. Ni siquiera eran pesadillas, sino imágenes que le sobrevenían en los momentos más inesperados. Por ejemplo, se lavaba los dientes en el cuarto de baño y, de pronto, imaginaba que una

fuerza invisible arrancaba la pared donde estaba emplazado el espejo y la arrastraba a una vorágine turbulenta similar a un tornado. Y casi al mismo tiempo, unas raíces negras irrumpían desde debajo de las baldosas y se elevaban a su alrededor, arrancando de cuajo el techo y destruyendo el resto de las paredes. Y él caía hasta el nivel de la calle, donde se quedaba en medio de un torrente de gente que circulaba a su alrededor cargando bolsas de compra.

Pero nadie lo veía.

El señor Wickham, de «Wickham Tax & Law», resultó ser mucho más eficaz de lo que parecía al principio. El proceso duró un poco más de lo esperado, casi dos meses, pero justo cuando Joe pensaba que tendría que negociar con el casero una pequeña demora en el pago del alquiler, Wickham le llamó de nuevo anunciándole que Double Save había aceptado el acuerdo amistoso. Joe recibiría un pago de diecisiete mil doscientos cuarenta dólares, deducidos los honorarios del abogado.

—Tuvimos mucha suerte —explicó Wickham—. El juez Papadoumian simpatiza bastante con los derechos de los trabajadores. Si nos hubiera tocado otro, quizá las cosas habrían salido de un modo diferente.

—¿En serio se basa todo en eso?

Al otro lado de la línea, Wickham soltó una sonora carcajada seguida de un pavoroso acceso de tos y colgó.

Joe sabía que habían apañado las cosas. Bueno, un poco. Lo cierto era que el supervisor lo había despedido con motivos. Cometió errores, como no retirar productos caducados a tiempo, y Dios sabe cuántas veces le pidió que utilizara la zona destinada a desembalaje de mercancías en lugar del área de recepción de proveedores. A Joe le parecía una norma estúpida. Recibía la mercancía, la desembalaba allí mismo y la llevaba directamente al almacén o a los estantes, según correspondiese.

—Puede que, en ocasiones, eso te venga bien —explicaba el supervisor con infinita paciencia—. Pero tú no tienes ni puñetera idea de cuándo vendrá otro camión, ¿verdad? ¿Y si vienen dos seguidos? Los chicos no podrán manejar los palés con las carretillas elevadoras porque tú estarás en medio. Estará todo lleno de material de embalaje y será un puto desastre. ¿Lo entiendes?

Joe lo entendía, pero en los largos años que estuvo trabajando en Double Save solo había visto llegar varios camiones juntos en... ¿diez, quince ocasiones quizá? Era un montón de tiempo desperdiciado. El área de desembalaje estaba a unos jodidos veinte metros en dirección opuesta al almacén, pero había que emplear carretillas y doblar una esquina que dificultaba todo el proceso. Quizá tardase solo unos minutos en hacer todo eso, pero vaya si le tocaba las narices.

El caso era que Wickham negó todo aquello. Habló de excusas inventadas para deshacerse de empleados que empezaban a tener un más que interesante historial laboral. Explicó que Double Save empleaba la política habitual de reemplazar personal con antigüedad por trabajadores jóvenes, explotados con contratos basura. De alguna forma, Wickham había conseguido un historial de contratación en Double Save en el último año y medio que mostraba claramente que solo estaban interesados en contratos pequeños con salarios mínimos. Nada de indemnizaciones. Nada de antigüedad.

La cosa funcionó. Para cuando la defensa quiso exponer las auténticas razones del despido, ya nadie prestaba atención. El jurado escuchaba con una ceja levantada. La auténtica razón de que los argumentos de Wickham hubieran funcionado era que la mayoría de ellos tenía hijos, hermanos o amigos en situaciones laborales precarias.

Se pronunciaron a favor del pobre Joe Harper.

Técnicamente, pensaba Joe, parte de aquel dinero no era suyo. No le correspondía. Que lo tuviera en su poder

atendía a la habilidad de un abogado y de unas circunstancias favorables; pero, qué coño... Si un juez había determinado que podía quedárselo, a él le parecía tan bueno como si lo hubiera ganado talando árboles en Oregón.

Con diecisiete mil doscientos cuarenta dólares en la cuenta, las cosas se veían diferentes. Sin embargo, Joe sabía que el dinero no duraría eternamente. Tenía que maximizar su rentabilidad; recoger velas y esperar a que la tormenta pasase para empezar a buscar un empleo. Tal como estaban las cosas, el año habría pasado mucho antes de que se diese cuenta, y él seguiría en paro.

La carga más grave era el alquiler: unos seiscientos dólares al mes. Con la crisis, había excelentes oportunidades para negociar con los caseros, sobre todo si estaba dispuesto a pagar entre tres y seis meses por adelantado, pero el suyo se negaba a renegociar; decía que tenía un comprador interesado en la propiedad cuando se fuese, así que tenía la puerta abierta. Podría, sin embargo, buscar en barrios más modestos de la ciudad. Eso a menudo significaba que los supermercados y negocios del barrio podrían ser también más asequibles. Sabía que había bloques de apartamentos donde alquilaban habitaciones por unos cincuenta o sesenta pavos. Si controlaba el gasto, quizá no tuviera que volver a trabajar en cinco o seis años, lo que le sonaba como música celestial.

Esa noche, sin embargo, Joe quería celebrarlo. Compró un buen filete de veinte dólares, unas cuantas latas de cerveza de calidad y un paquete de Marlboro. Luego pasó por un centro comercial y consiguió unas cuantas películas del cajón de las ofertas: apenas tres dólares por cinta. Hacía siglos que no disfrutaba de una buena película y terminó llevándose cuatro de ellas. Algunas no le sonaban en absoluto (¿*Fargo*?, ¿qué clase de título era ese para una película de asesinatos?) pero otras tenían buena pinta, incluyendo una de la trilogía de Jason Bourne. El filete resultó estar delicioso, y las cervezas... Bueno, al menos estaban frías, pero

muy a su pesar descubrió que no tenía demasiado paladar para las marcas. Los cigarrillos, sin embargo, no lo decepcionaron; llevaba tanto tiempo sin echarse uno al pecho que los diez primeros tuvieron el efecto embriagador de un buen porro.

Hacia las tres y media de la mañana le tocó el turno a *Fargo*. Al principio pensó que no iba a ser muy de su estilo... Los personajes eran raros, y el ritmo distaba mucho de ser el propio de una película de acción, pero sin embargo, al poco tiempo encontró en ella algo que lo mantuvo cautivado. Hasta olvidó por un momento el paquete de cigarrillos. En un momento dado, y pese a que una ligera modorra empezaba ya a invadirlo, sus ojos se abrieron de par en par.

En la película, unos tipos se escondían en una pequeña cabaña. Una cabaña en la nieve.

Joe se llevó una mano a la cabeza.

¡La propiedad del abuelo Cerón!

La había olvidado por completo en todos aquellos años. Una robusta cabaña de madera de la época del Klondike, probablemente de alrededor de 1890, que su padre había heredado de su abuelo, y este del legendario abuelo Cerón Harper, un hombre de montaña que, por lo que contaban las leyendas familiares, cazaba osos desnudo armado únicamente con un cuchillo de un tamaño impresionante. Joe nunca había creído esa parte de la mitología familiar, pero la casa existía. Vaya si existía.

Era una casa construida con sólidos troncos de madera. Nada de tablones; Cerón Harper había usado directamente gruesos troncos de roble para levantar una construcción que dejaba unos noventa metros habitables. La casa formaba parte de una pequeña comunidad de viviendas de similares características en Oak Creek, en Canadá, que quedaba bastante alejada de la población más cercana. Todas esas casas estaban emplazadas en el linde de una reserva natural, así que los intentos de su padre por venderla, o

vender el suelo donde estaba construida, quedaron rápidamente frustrados.

—Qué coño —dijo su padre—. Venderemos la madera. Cada uno de esos troncos puede valer quince o veinte mil dólares en el mercado. Incluso deduciendo el dinero del equipo que desmonte la casa y arrastre los troncos a un aserradero, todavía podemos obtener una cantidad suficiente para volvernos rematadamente locos.

La perspectiva de dinero contante y sonante tuvo un efecto milagroso en su padre. En las dos semanas que estuvo haciendo cálculos y hablando con unos y con otros, iba por la casa con una gran sonrisa, hacía bromas e incluso regaló un hermoso ramo de flores a su mujer, cosa que no ocurría, probablemente, desde que Joe vino al mundo. Hasta pudo escuchar la Canción Más Vieja del Mundo a través de la pared del cuarto de sus padres, el éxito internacional que unos cantaban más y otros menos, pero que todos conocían: el *Ñaca-Ñaca*.

Sin embargo, las cosas no acabaron demasiado bien. Informaron a su padre de que la propiedad estaba protegida por las leyes de patrimonio histórico de Yukón: podía venderse, y podía comprarse, pero no estaba permitido alterar su estructura exterior. Y mucho menos desmontarla como si fuera un juego de Lego. Su padre le gritó al teléfono durante horas, y le gritó a un montón de gente distinta, pero no consiguió nada. Las leyes eran muy estrictas y claras al respecto, y protegían a cualquier cosa que se hubiera construido utilizando madera antes de mil novecientos.

—Ese viejo cabrón podía haber esperado a construir la jodida casa diez años. ¡Solo diez años, joder!

Ese mismo día sintonizó su viejo programa habitual: No Me Toques Los Cojones, exhibiendo un ceño fruncido y un gruñido como toda respuesta a casi cualquier comentario.

Pero a Joe se le había encendido una bombilla en la cabeza. Estaba dispuesto a vivir en el peor barrio de la ciudad para ahorrar dinero y aguantar el periodo de crisis (las crisis

eran cíclicas, todo el mundo lo sabía), pero... ¿qué tal sonaba cambiar de aires?, ¿cambiar totalmente de aires?

Estuvo dando vueltas por el salón hasta que amaneció, e incluso horas después seguía siendo incapaz de meterse en la cama. Su cabeza bullía de actividad. ¿En serio estaba hablando de mudarse a ese... esa especie de retiro de meditación? ¿De vivir en una casa de madera donde, probablemente, no había electricidad ni agua corriente? Seguramente podía arreglar eso. Al fin y al cabo había otras casas alrededor donde vivía gente, gente moderna que seguramente se conectaba a Internet y conducía todoterrenos para ir a Sulphur Creek a ver la última película de quien fuera el director de moda en ese momento. Pero ¿qué había de todo lo demás? Naturaleza, naturaleza y más naturaleza. No más cervezas en el tugurio de la esquina, no más paseos por el centro curioseando por las tiendas regentadas por chinos que te vendían cosas como semen de rana en tarros de veinte mililitros.

¿Y qué más debía considerar? Una casa tan vieja tenía que necesitar reformas, algún arreglo, cosas como reparar el techo, pintura, filtraciones... Y tratándose de madera con unos ciento veinte años de antigüedad, seguramente había que hablar de tratamiento de hongos, humedades y un largo etcétera. Todo eso necesitaría pasta, bastante pasta.

Pasó el resto de aquel día dándole vueltas al tema. Estaba tan ensimismado que incluso olvidó ir a la compra, así que bajó a por unos perritos. Hacía calor, demasiado calor, y el rebufo del carrito de comida rápida le hizo sudar mientras esperaba. Joe pasó todo el tiempo pensando en la nieve, y cuando le tocó el turno, pidió un Klondike Especial.

—¿Qué dice, amigo? —preguntó el vendedor.

—Oh. Perdona, hombre. Quiero decir un Especial.

—Un Klondike —rio el vendedor mientras sacaba una salchicha—. Tiene gracia, ¿no? Amigo, ¿en qué estaba pensando?

—Bueno, cosas que tiene uno en la cabeza.