



TIENES QUE CONTARLO

JOSÉ SANCLEMENTE

«Una excelente novela, negra como la tinta de los periódicos. Una trama de empresarios infieles, agencias que controlan las redes sociales, policías adictos a la verdad y periodistas capaces de matar o de morir por una noticia». Ignacio Escolar

¿Por qué han matado al mensajero? En el marco de la crisis del periodismo la muerte de un profesional de la información pone al descubierto cómo los poderosos controlan nuestras vidas a través de las redes sociales.

El asesinato del periodista Belarmino Suárez, Krugman, varios años corresponsal en Nueva York y el profesional más influyente del diario *El Universal*, perteneciente al mayor grupo de comunicación español, es investigado por el inspector Julián Ortega, un policía enemigo de los métodos que emplea la policía científica. El inspector se verá presionado por el propietario del grupo de comunicación y por el Gobierno, que está a pocos meses de las elecciones.

La periodista Leire Castelló, redactora de sucesos de *El Universal*, una mujer intuitiva y decidida se meterá en el ojo del huracán de la investigación de la muerte de Krugman, poniendo su vida en peligro. Trabajará en el caso con las limitaciones que tiene un diario en crisis y en plena restructuración de plantilla, un ambiente enrarecido donde reina el desánimo y en el que el director hace esfuerzos baldíos por recuperar a sus lectores mientras que el editor muestra poco interés por el periódico.

El inspector Ortega y Leire Castelló acabarán colaborando para descubrir qué se esconde detrás del asesinato de un reputado periodista de investigación y que intentan ocultar aquellos que decidieron silenciarlo para siempre.

Para ejercer el periodismo, ante todo, hay que ser un buen ser humano. Las malas personas no pueden ser buenos periodistas. Si se es una buena persona se puede intentar comprender a los demás, sus intenciones, su fe, sus intereses, sus dificultades, sus tragedias.

RYSZARD KAPUSCINSKI

El que controla el presente controla el pasado; el que controla el pasado controla el futuro.

GEORGE ORWELL, 1984

Capítulo 1

Barcelona, 15 de septiembre de 2011

Carlos Marín sintió repulsión y náuseas en el despacho del detective privado. Tuvo la sensación de haberse hundido en una ciénaga maloliente. Sabía a lo que se exponía cuando contrató a Luis Fernández para que siguiera a su mujer, pero se encontró fatal cuando este le mostró las fotografías, satisfecho por exhibir un trabajo impecable.

Introdujo el informe y las fotos en su maletín y, tras pagar los honorarios, se fue sin mediar palabra, rechazando la mano que le tendía el detective Fernández. Carlos, que se enorgullecía de tenerlo todo controlado y planificado, era ahora una piltrafa humana que arrastraba taciturno los pies por la calle Floridablanca de Barcelona. Las imágenes de Mónica desnuda en manos de aquel hombre desconocido se le aparecían como en un carrusel sin fin.

Sin embargo, pensó que no le diría nada a su mujer. Se repitió una y otra vez que ese incidente no podía afectar a su matrimonio: debía convencerse de que se trataba solo de una aventura sin importancia. Lo mejor sería hablar con el amante de su mujer y plantearle las cosas sin rodeos; si para este también eran meros encuentros fugaces, por puro sexo, quizá podría arreglarlo con dinero y hacerle desaparecer en silencio. Sí, era una buena forma de afrontar el desagradable asunto. Recordó que el detective Fernández le había dicho que habían perdido el rastro de aquel hombre, y que, si bien en las fotos aparecía su figura difumina-

da y no se le veía la cara, podrían intentar dar con él por otra módica cantidad.

—Hemos hecho un buen trabajo, señor Marín —le comentó—, pero hay que reconocer que usted nos puso sobre la pista. Tiene muy buena intuición.

No se podía enfrentar a un divorcio en aquellos momentos. Estaba a punto de vender su empresa a un consorcio americano y los contactos con el presidente de General Advertising los llevaba Mónica, quien había hecho una excelente labor que permitiría subir el precio de la transacción por encima de sus mejores expectativas. De hecho, esa noche cenaban en casa los dos matrimonios para cerrar la operación. Debía serenarse y adoptar alguna solución pactada con el amante casual de su mujer. Estaba acostumbrado a lidiar con casos delicados, pero ninguno que afectara a su intimidad.

—Soy un buen negociador —se dijo en voz alta en medio de la calle. Varios transeúntes giraron la cabeza hacia él.

Le asaltó la duda: quizá la relación con aquel amante era mucho más estrecha de lo que cabía pensar. ¿Y si Mónica estaba enamorada de aquel hombre?

Ahora se le abrían los ojos: aquellos viajes de fin de semana de Mónica a París y Londres para presentar campañas de publicidad a los clientes debió de hacerlos acompañada de su amante. «Dios mío, cómo he podido ser tan inocente», pensó.

Tenía que calmarse. En la escuela de negocios le habían enseñado que no se pueden tomar decisiones en caliente y que nada es lo que parece, aunque haya pruebas concluyentes. Todo es susceptible de modificarse; a las cosas más obvias se les puede dar la vuelta como a un calcetín. Lo importante es la estrategia a seguir: no cambiar el rumbo si el que se emprende está claro. Pero el asunto que le tocaba resolver no lo había estudiado en la escuela de negocios. Aplicaría el «método del caso» para su propio asunto.

«Valoremos —se dijo—. No puedo dejar cabos sueltos ni nada a la improvisación o al azar». Se sentó en la terraza de una cafetería y pidió un Glenrothes con hielo, como solía hacer en su despacho cuando debía tomar decisiones importantes. Reflexionó: «Estás más afectado de lo que deberías, ¡reconócelo! No le vas a decir nada a Mónica porque la venta se iría al carajo. Lo primero es destruir las fotos y anular las pruebas concluyentes para no incurrir en la tentación de exhibirlas en algún momento. Llegarás a casa con toda naturalidad y le ayudarás a preparar los detalles de la cena. Le llevarás unas orquídeas, que le encantan. Localizarás a ese hombre, llegarás a un acuerdo económico para que desaparezca de su vida y caso resuelto. Esa es la estrategia y no hay que variar el rumbo».

A Carlos Marín le daba seguridad esa técnica reflexiva en la que parecía que un tercero le aconsejase, e incluso caracterizaba en su pensamiento otras voces que no se identificaban con la suya. Sentía que sus decisiones eran respaldadas por imaginarios consejeros.

De repente alguien le empujó y el whisky se derramó sobre su camisa.

—Perdón, caballero, me he tropezado con la silla... —dijo, en un mal castellano, un hombre trajeado que hizo ademán de ayudarle a limpiar las chorreras de whisky que resbalaban por su pechera. Marín reparó en que tenía una gran cicatriz sonrosada que cruzaba buena parte de su frente.

—Déjelo, está bien... —gruñó.

El hombre se marchó con paso rápido. Y Carlos cayó en la cuenta de que había desaparecido su maletín: le habían robado.

Un sudor frío le recorrió el espinazo. Se descompuso y perdió los nervios. «Mierda, ese cabrón se ha llevado el maletín con las fotografías y el documento de compraventa que tienes que firmar esta noche. Hostias, estás muerto, tu estrategia a tomar por saco —se dijo—. Respira hondo». Pi-

dió otro whisky e hizo por calmarse. «Tranquilo, has de evitar que el azar arruine el rumbo de las cosas. Tienes tiempo todavía, pasarás por el despacho e imprimirás otra copia del documento. El que te ha robado es un cualquiera que no sabrá qué hacer con las fotos. No tienen valor alguno para él. Es un desconocido. A ver, piensa: Hay que seguir el plan. Nada ha cambiado. Las fotos ya las puedes dar por desaparecidas y Fernández siempre te podrá facilitar unos duplicados...»

Pasó por la oficina e imprimió un nuevo ejemplar del documento que le habían sustraído. Se acercó a la floristería, donde compró la orquídea más florida que encontró. Tomó un taxi y se dirigió a casa. Faltaba media hora para que llegaran el presidente de la compañía americana y su esposa; aún podría echar una mano en los preparativos de la cena.

Llegó a casa sudoroso y algo alterado, pero trató de aparentar calma.

—Hola, cariño —dijo con voz aterciopelada antes de besar a su mujer en la mejilla—. Si no te importa voy a darme una ducha rápida y a cambiarme la camisa. Enseguida te echo una mano.

—¡Oh! No es necesario —respondió Mónica exhibiendo una sonrisa encantadora—. Está todo listo y preparado. Dúchate mientras preparo unos martinis como los que a ti te gustan, amor. Es preciosa la orquídea.

Al cabo de media hora estaban los dos solos en el sofá con sendas copas en la mano.

—Brindemos por nuestro futuro a partir de esta noche —dijo Mónica alzando su martini.

—Salud —dijeron al unísono mientras chocaban sus copas.

—¡Ah, por cierto! Casi lo olvido, amor... —comentó Mónica—. Eres un desastre, te has dejado olvidado el maletín en la última reunión; o eso le han dicho al conserje, que me

lo ha subido hace un rato. Qué amables, ¿no? Lo he dejado ahí encima. —Señaló la cómoda del salón.

Carlos se desencajó: el maletín estaba abierto y asomaba el sobre de las fotografías del detective Fernández. Balbuceó:

—Sí... claro... No sé... Pensé que me lo había dejado olvidado en la oficina... Con las prisas...

Ella añadió, tras una leve pausa que empleó en dar un sorbo a su martini:

—Cariño, ese sobre del maletín...

Los interrumpió el timbre de la puerta. Los invitados habían llegado. Ella se levantó para abrirles y Carlos tuvo la sensación de que había dejado de controlar la situación. En cuestión de segundos, mientras oía las voces de los recién llegados al fondo del pasillo, intentó hacerse una composición de lugar.

Sin lugar a dudas ella había visto el contenido del sobre, pero había reaccionado con toda naturalidad, incluso con una amabilidad inusitada que le desconcertaba. Estaba convencido de que no iba a echar por tierra la compraventa, sabía que la mitad de los sesenta millones serían para ella.

Pensó que cuando acabara la cena y se quedaran solos ella utilizaría la táctica del ataque. «Si te las sabrás tú, Carlos; mil casos has estudiado con estas reacciones —se dijo interiormente con una voz áulica y firme, no exenta de prepotencia, que reforzó su autoestima—. Te dirá que cómo has podido hacerle eso: acudir a un detective es lo más ruin que se puede esperar de alguien en quien se supone que has de confiar. "Y encima te acabo de hacer millonario, no tienes agallas... ¿No te das cuenta de que todo es un montaje?" La famosa táctica de negar la evidencia. Bien por Mónica y su aprendizaje en la Business School of London. Y tendrá razón; sin quererlo entrará en el rumbo que hay que darle a este... llamémosle incidente sin importancia. Al fin y al cabo la realidad no deja de ser una mentira, ¿o no cons-

truye cada cual la suya según le convenga? Y a Mónica y a ti ya os va bien dar el tema por olvidado. Aunque estás siendo muy generoso porque, en cuanto firme el americano y le pidas el divorcio a tu mujer, le podrás sacar una pasta por no airear su *affaire* ante la familia y sus influyentes amigos. Es lo que se llama explotación del éxito al final de una batalla. Es una opción que puedes dejar abierta, pero no te precipites... La tienes pillada».

Se puso en pie y saludó a sus invitados. El presidente de General Advertising, Jeff Halton, era un hombre alto y delgado de cabello blanco y semblante afable, y hablaba un español perfecto que había aprendido en Buenos Aires, donde estuvo trabajando un tiempo. Aparentaba unos sesenta años, calculó Carlos, diez más que él. Su mujer era muy atractiva. Bastante más joven que su marido, le recordaba a una actriz cuyo nombre no conseguía recordar. Tenía los ojos ligeramente achinados.

Se sentaron a la mesa y se sirvieron un Vega Sicilia Único que el americano alabó tras dejarlo reposar unos segundos en el paladar. La actriz desconocida prefirió un vaso de agua mineral. Los entrantes fríos estaban sobre la mesa. Mónica sabía que unos buenos embutidos de Jabugo serían un estupendo comienzo para dar paso al pavo asado que se había cocinado en el horno durante varias horas.

—Bien —dijo Halton—. Es un verdadero placer estar aquí con ustedes y esperamos devolverles esta amable invitación muy pronto en Nueva York.

—El placer es nuestro —respondió Carlos—. Estamos encantados de que hayan aceptado venir a nuestra casa y, por qué no decirlo, de poder hacer negocios con ustedes. Esta empresa que fundé hace casi veinte años estará sin duda en buenas manos y seguro que crecerá con su entrada en ella. Siempre he pensado que ustedes, los americanos, son los reyes de la publicidad, y las sinergias que se van a generar...

Mónica le interrumpió:

—Amor, ¿ya estás hablando de negocios? Nuestros invitados querrán relajarse; ya habrá tiempo de comentar estos temas. No tiene remedio. —Sonrió divertida, mirando a Halton y su mujer al tiempo que acariciaba el cabello de su marido—. Vive para sus negocios... no le puedo cambiar a estas alturas.

—No se preocupe, Mónica, a mí me sucede lo mismo. El ritmo endiablado que llevamos en Nueva York nos hace ir al grano... y al fin y al cabo estamos aquí para cerrar nuestro acuerdo. ¿No es así, mister Marín?

—Sí claro, pero Mónica tiene razón. Disculpe mi ímpetu. Ya habrá tiempo de charlar sobre la cuestión con los cafés.

—¡Oh! Me temo que no nos quedaremos mucho rato. Mi esposa está muy cansada. El viaje ha sido largo y movido, encontramos turbulencias y apenas pudo descansar. ¿Verdad, *darling*?

La esposa de Halton asintió, pero a Carlos le pareció que no había entendido lo que decía su marido.

—Bien, pues como usted desee. Creo que por lo que me ha dicho Mónica estamos de acuerdo en los términos del contrato, ¿no es así?

—Por supuesto, mister Marín. Su mujer ha hecho una buena venta de la compañía. Nuestros accionistas están encantados y el precio les parece justo.

—Estupendo. Pues tal y como convinimos he traído el documento privado de compraventa. Solo faltará refrendarlo mañana ante el notario —dijo Carlos de forma casi expeditiva.

—Sí, ya estudié el contrato y es correcto. Solo hay que añadir un pequeño detalle que nuestro consejo de administración en Nueva York me ha pedido encarecidamente.

—¿Un detalle? ¿De qué se trata?

Carlos intuyó que el detalle sería un inconveniente. Los malditos flecos siempre se convertían en cláusulas insalvables. ¡Qué demonios quería ese americano tan exquisito y educado!

—Bueno, mister Marín, ustedes dos son un matrimonio ejemplar, lo que denominamos en Estados Unidos una *power couple*. Ambos son elementos esenciales en la viabilidad y desarrollo de la empresa que vamos a adquirir. Sin ustedes la compañía tiene un valor menor, a juicio de mis accionistas; por ello les vamos a pedir que sigan con nosotros, tras la compra, por lo menos tres años. Por supuesto con unas condiciones contractuales adecuadas...

—¿Seguir? ¿Cómo?... —A Carlos se le atragantó una loncha de jamón.

—¡Oh! Es muy sencillo, no ha de preocuparse. Lo normal en estos casos. Mañana abonaremos ante el notario la mitad de los sesenta millones y el resto a los tres años, una vez hayan cumplido su compromiso de permanencia con la General Advertising Spain. Ese es además el acuerdo al que llegué con su esposa. ¿No es así, Mrs Marín?

—Sí, es cierto —se apresuró a corroborar Mónica—. Es lo acordado. ¿Recuerdas, cariño, que lo comentamos?

Carlos estaba seguro de que Mónica no le había dicho nada acerca de eso. Se sentía engañado, pero prefirió disimular como si estuviera al corriente de lo pactado con su mujer.

—Supone una excepción compleja en nuestra compañía, cuyos estatutos impiden que un matrimonio trabaje en la misma empresa. Ya saben cómo somos los americanos... Por ello, aceptaríamos que fuese solo uno de ustedes el que nos acompañase en la gestión y se quedase con nosotros los próximos treinta y seis meses. En cualquier caso, es algo que ustedes deben decidir.

—¿Quiere decir que o ella o yo? Pero ustedes tendrán sus preferencias, ¿no? Yo, como saben, me ocupo más de la estrategia a largo plazo y Mónica lleva la relación con los clientes. No obstante, soy yo quien suelo cerrar las operaciones con nuestros anunciantes y estoy informado de todo lo que...

Prefirió no acabar la frase; conforme hablaba sentía que se estaba metiendo en un barrizal que le cubría hasta las orejas. Se estaba descartando frente a su mujer y eso no le convenía bajo ningún aspecto. No debía precipitarse.

«No aguantarás tres años más con esta en la empresa, y conviviendo en casa menos. Te está poniendo los cuernos y te ha engañado en los términos de la negociación: esa realidad es difícilmente desmontable. Tú, a cambio, tienes las fotos, y a este americano y hasta a su femenina esposa se les caerían los huevos al suelo si las vieran. Pero ¿se las vas a enseñar? Tú estás desquiciado, no es el momento. Lo mejor es que hoy cierres el acuerdo y que sea ella la que se quede... Además, el presidente la quiere a ella, ¿no ves con qué deferencia la trata? Sobre todo no te resistas a las evidencias mientras este larguirucho tenga la sartén por el mango y en el fuego. ¿Para qué te vas a quemar? Déjala que se enfríe... ¿Recuerdas el caso de la falsa paciencia?»

—Ciertamente —dijo Halton—, como le he dicho, los dos son muy valiosos para nosotros, pero es cierto que el área de clientes que maneja su esposa, ¿se dice «manejar»...? —Mónica asintió con la cabeza—. Bien, pues esa área es muy importante para un traspaso ordenado a medio plazo. Sin embargo, la estrategia quedará relegada, tras la compra, a las decisiones de nuestro *bureau* en América. Esta compañía se va a hacer mucho más grande y requerirá de un *management* específico, lo cual, mister Marin, no significa que usted no pueda encajar en él... Su esposa habla un inglés perfecto y lleva magníficamente las principales cuentas publicitarias. Como supondrá, hemos consultado con sus clientes más importantes antes de tomar una decisión de compra...

—Amor, haremos lo que tú digas —sentenció Mónica y tomó la mano de su marido sobre la mesa. Carlos lo interpretó como un nuevo intento de enternecer a sus invitados, aparentando una unidad indisoluble.

«Será zorra —pensó—. Esto está bendecido de antemano. Tú no eres más que un títere en sus manos. Esta vez te han cortado cualquier escapatoria; firma esta noche y luego lo arreglas con ella a solas. Técnica de la patada hacia delante, pero directo a portería por si hay alguna posibilidad de rematar a gol...»

Llegó el pavo, conducido con equilibrio, a dos manos, por el camarero que habían contratado para la ocasión. Mónica había tenido el detalle de cocinarlo personalmente en lugar de encargarlo en Semon, como solía hacer: sabía que eso le gustaría a la pareja americana. Lo trinchó y sirvió una buena ración a cada comensal. Carlos no probó bocado. Betty abrió por primera vez la boca para introducirse delicadamente un trocito minúsculo de muslo y decir, en voz baja y en inglés, que estaba exquisito.

—Bien —dijo Carlos con un hilo de voz—, creo que la decisión está tomada. Ustedes van a pagar mucho dinero por nuestra empresa y me parece justo que en la nueva etapa quieran contar con Mónica. Yo, quiero decir nosotros, creemos que hemos de facilitarles su entrada en nuestro país y que se sientan cómodos con la inversión. ¿No te parece, cariño?

—Claro que sí, amor... Si tú lo ves así yo estoy contigo al cien por cien.

—Son ustedes un matrimonio ejemplar, se lo venía diciendo a Betty en el avión. No solo son una *power couple* para los negocios sino que sus éxitos están cimentados, ¿se dice «cimentados»? , en el amor que se profesan. ¿Se dice «profesan»?

Carlos le hubiera tirado a la cara del americano la salsa para el pavo que le ofrecía su mujer, pero en cambio dijo:

—Sí, se dice «cimentados» y «profesan». Y es verdad que nuestro cariño nos ha llevado hasta aquí y nos ha permitido sortear cientos de dificultades...

En ese momento lo interrumpió el sonido de su teléfono móvil e hizo ademán de desconectarlo, pero el ameri-

cano le animó a responder:

—Cójalo, no se preocupe. A estas horas puede ser algo importante.

Carlos miró la pantalla del móvil: era una llamada de Luis Fernández, el detective. Se levantó de la mesa y se alejó unos metros para contestar sin ser oído.

—¿Sí, dígame?

—Señor Marín, soy Luis Fernández. Perdona que le moleste si está cenando, pero es algo urgente...

—Adelante, dígame. Sí, estoy en una cena, pero ¿qué diablos es eso tan urgente que no pueda esperar?

—Dios quiera que sea una falsa alarma, pero tengo que preguntarle: ¿ha perdido o le han sustraído las fotos que le di esta tarde?

—Sí, lo cierto es que alguien me las robó mientras estaba distraído en una terraza; pero tranquilo, ya han aparecido. Me las han devuelto y están aquí en mi casa. ¿Por qué lo pregunta?

—Me temo, señor Marín, que tendrá que comprobarlo. Me ha llamado hace escasos minutos un individuo que dice tener «el material»... Creo que se trata de un chantaje. ¿Está completamente seguro que tiene las fotos en su poder? Compruébelo.

—Ahora no puedo —dijo con voz queda—. Está mi mujer y unos invitados. El maletín y el sobre están aquí, pero no puedo abrirlo sin que me vean... Le llamaré más tarde, cuando se hayan ido. Hasta luego, buenas noches.

—Bien, pero me huele mal este asunto. El que me llamó conocía demasiados detalles... No quiero preocuparle; llámeme en cuanto pueda. Buenas noches.

Carlos volvió a la mesa con el semblante abatido y desencajado.

—¿Va todo bien, amor?

—Sí, todo bien. Esto... nada importante... el mecánico, que es tan diligente que ha acabado la reparación del coche, ya ven... —Se dirigió a los americanos—: ¡A estas ho-

ras! Y luego dicen que los españoles no trabajamos... Quería saber si me lo traía ahora hasta casa, pero he quedado en que ya pasaré mañana.

—Realmente es un buen servicio —dijo Halton—. Bien, si les parece vemos el documento y lo firmamos. Mañana a las diez hemos quedado en la notaría y ya hemos depositado la primera parte del pago en la caja fuerte del notario. Me he permitido traer tres copias, que contienen lo mismo que le envié al correo de su esposa, ¿se dice «correo» o ustedes lo llaman también «e-mail»? Bueno, en cualquier caso, solo queda pendiente poner el nombre de su esposa en esta línea, ya que será ella quien permanezca con nosotros durante los próximos tres años, hasta julio de 2014.

A Carlos se le nubló la vista. Era incapaz de leer con calma la decena de folios del contrato. La llamada de Fernández le había descolocado. Si el detective tenía razones para preocuparse, ¿qué diablos contenía el sobre que alcanzaba a ver desde la mesa asomando en el maletín?

«No pierdas la calma, que sin duda es un malentendido. Mira a la arpía de tu mujer, cómo se apresura a poner su firma en el contrato. Cree que se va a salir con la suya... Estáis condenados los dos, pero ella más: la tienes cogida con las fotos. Ya aclararás luego el asunto del detective. Cálmate y lee el contrato. Tú sabes leer en diagonal sin perderte lo fundamental. A ver, sí, aquí están los sesenta millones de euros... Dos pagos, el segundo a tres años, bla bla bla, pedanterías jurídicas, cláusula de no competencia... ¡La misma que pusiste tú! Ha colado. Eres bueno, el mejor... ¡Has ganado al bufete americano! ¡Magnífico! Firma, y mañana a recoger la pasta».

Firmaron el contrato privado. Halton guardó una copia y les entregó sendos ejemplares a ellos. Encajaron sus manos y tras dar un sorbo a la copa del Vega Sicilia dijo:

—Bueno, ahora, si nos disculpan, nos tendremos que marchar. Mi pobre Betty debe recuperarse del viaje y yo, aunque estoy acostumbrado, he de reconocer que estoy