

JOHARI GAUTIER CARMONA



EL REY DEL MAMBO



Ediciones  
Irreverentes

Novísima Biblioteca

JOHARI GAUTIER CARMONA

# EL REY DEL MAMBO

Novísima Biblioteca  
Ediciones Irreverentes

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento y el almacenamiento o transmisión de la totalidad o parte de su contenido por cualquier método, salvo permiso expreso del editor.

©Johari Gautier Carmona

De la edición: © Ediciones Irreverentes  
marzo de 2009

Ediciones Irreverentes S.L.

<http://www.edicionesirreverentes.com>

ISBN: 978-84-96959-31-6

Depósito legal:

De las fotografías: © Fabrice Saint-Martin y Marina Frank

Diseño de la colección: Dos Dimensiones

Maquetación y cubierta: Absurda Fábula

Para más información: [www.reydelmambo.es](http://www.reydelmambo.es)

Imprime: Publidisa

Impreso en España.

*Para mis padres tan queridos y Maira, la Reina*

# ÍNDICE

CAPÍTULO I – <i>LA INFANCIA DE FERNANDO</i>	9
CAPÍTULO II – <i>LA NOTICIA</i>	25
CAPÍTULO III – <i>INICIO DE LA INVESTIGACIÓN</i>	33
CAPÍTULO IV – <i>RECUPERÁNDOSE DE LOS PRIMEROS HALLAZGOS</i>	47
CAPÍTULO V – <i>VUELTA A LA INVESTIGACIÓN</i>	59
CAPÍTULO VI – <i>ENTRADA EN EL EDIFICIO</i>	71
CAPÍTULO VII – <i>ADAPTÁNDOSE A LA VIDA DE OKUPA</i>	89
CAPÍTULO VIII – <i>EL PERRITO</i>	109
CAPÍTULO IX – <i>EL RELATO DE PETRA</i>	121
CAPÍTULO X – <i>AFUERA</i>	141

## LA INFANCIA DE FERNANDO

Recuerdo el día en que mi hijo Fernando llegó al mundo, gritando, aullando, gimoteando como lo hacen todos los recién nacidos, pero él con más rabia todavía, cubierto de un líquido viscoso, una indecible mezcla de placenta y sangre de la madre (mi mujer), que, con un grito de alivio, y tras doce horas pasadas en la sala de partos, recibía al niño con un redoblado júbilo. Era como todos los demás bebés. No manifestaba señas que le diferenciaron de los demás recién nacidos que había podido ver en los documentales o caminando por la maternidad. Un cuerpecito reducido, con los ojos cerrados, que gesticulaba arduosamente, sobrecogido por el nuevo ámbito, o tal vez enfurecido por haber sido desplazado, rechazado de un lugar resguardado y tranquilo, un auténtico hotel de cinco estrellas en el cual tenía garantizadas la comida, la cama y la animación.

Yo lo miraba, lo contemplaba con ojos desorbitados, buscaba en sus alaridos ahogados las semejanzas con su padre y agradecía al cielo por haberme dado ese hijo que tanto había anhelado, ese hijo que tanto tiempo estuvimos buscando y que, pese a miles de inquietudes sobre nuestro estado de fertilidad, y particularmente la mía, se había traducido en nuestra esperanza y nuestra mayor fuente de regocijo. Aunque no se distinguiera visiblemente de los demás bebés, en él veía todas las calidades que me habían permitido llegar a la cúspide de mi dominio financiero. Su físico atractivo, sus arranques y su audacia. Aunque era diminuto y muchos de sus rasgos quedaban por afirmarse, sabía que Fernando acabaría siendo la continuación de su padre, un digno representante de los *Casals* e indómito negociante, resuelto e imperturbable, dedicado al negocio familiar y al fortalecimiento de una dinastía naciente.

En ello puse todo mi empeño y desde los primeros meses, no rechiné en gastar una fortuna en su nutrición y su educación. Con la ayuda de mi mujer, que como yo contemplaba a Fernando como si fuera una inversión a largo plazo y de muy alto rendimiento, cuidamos esmeradamente cada detalle, incorporamos a varios domésticos para atender sus necesidades de día y noche, contratamos a un médico y a un educador particular. Compramos muebles adaptables y accesorios de última generación para vigilar sus vaivenes. Todos los medios habían sido movilizados para educar a Fernando de la mejor forma.

A los tres años, insistí en que, además de catalán y castellano, se le hablara en inglés —el idioma de los negocios— y cuando tenía la oportunidad de salir con él, paseábamos por el parque Quinta Amelia, no muy lejos de nuestra casa en San Gervasio, cantando canciones en inglés de *Frank Sinatra* o *Laura Vaughan*. Allí jugábamos con la pelota, le incitaba a saltar o acelerar y corría detrás de él para comprobar y mejorar su capacidad física. También era una forma de exacerbar su agresividad. Jugaba con él hasta que caía de cansancio, y luego le impulsaba a pelear conmigo, a perseguirme como si fuera un perrito con pedigrí en plena preparación para un combate o un concurso de belleza. Y es que en ciertos momentos, me consideraba verdaderamente como un domador de circo o de perros, ensayando los pasos inevitables de un éxito venidero, consolidando y disciplinando la moral de una futura estrella. ¿Hay algo malo en esto? Estaba seguro que, con este escrupuloso y continuo programa, Fernando progresaría rápidamente hacia la excelencia y acabaría agradeciéndome por mi severidad cuando ya pudiera concienciarse de sus logros y progresos. Decidme qué padre no actúa de esta forma con su hijo.

Deseaba realmente lo mejor para él y lo consentía cuando hacía falta consentirlo. En esas ocasiones, no dudaba en derrochar, en despilfarrar felizmente una fortuna para marcar el evento. Para sus cumpleaños, por ejemplo, no vacilaba a la hora de alquilar una sala completa de fiestas e

invitaba a todos los alumnos del liceo francés (donde iba desde los cinco años). Aprovechaba para regalarle un coche, o un crucero, o reservaba durante un fin de semana entero el parque del Tibidabo, sellando así de manera fastuosa un evento que no podía repetirse. Fernando mostraba siempre su gratitud con una cortesía desconcertante, me aceptaba como figura respetable y firme. Me divisaba y me consideraba como un modelo a seguir. Había aprendido incluso cómo extraerme algunos regalos extraordinarios, es decir, halagando mis capacidades de liderazgo y mi certeza, siempre con un gesto de ternura que revelaba el nexo sanguíneo que nos unía, y entonces, yo le contestaba siempre con la misma mímica favorable, pensando en lo maravilloso que era ser padre de una criatura tan inteligente y en lo lejos que llegaría mi hijo.

Con ocho años, Fernando era ya un muchacho desbordante de imaginación, vivo y astuto, con el nivel intelectual de un niño de doce o trece años. Hablaba cuatro idiomas, contando el francés que aprendía en el liceo de Sarriá, y empezaba a tocar el piano con una agilidad insospechada.

Mi mujer se alegraba al enumerar sus progresos y alardeaba de sus talentos en presencia de sus amigas que quedaban boquiabiertas. Decía que si su hijo seguía así acabaría sobrepasando las expectativas de su marido, alcanzando una fortuna sin precedentes, extendiendo los límites de su poderío hasta otros países de Europa y demostrando siempre el refinamiento de una persona culta y resuelta. Al escuchar las palabras de mi mujer y la música que formaba al combinarse con su entusiasmo, percibía la obsesión en la cual nos habíamos adentrado con la educación de nuestro hijo. Era obvio que Fernando no había de saber tanto para aspirar a seguir mis pasos, es evidente que la perfección es un sueño que se vende a las clases medias para que perseveren en trabajar, pero la meta de una educación distinguida se había convertido en un capricho de ostentación y superioridad. Fernando había de ser el mejor en todo, mejor que todos los modelos y héroes existentes, y si no lo era, debían de ser movilizados otros medios para lograr ese fin.

A los catorce años, cuando la voz de Fernando experimentaba unos cambios notables, insistí en que presenciara ciertas de mis reuniones con otros empresarios y pudiera resaltar las principales etapas de una negociación. De esta forma quería prepararle eficazmente para la vida de negociante y endurecerle antes de inscribirle en la Universidad de Londres, donde tenía pensado mandarle. Allí se reunía la crema de los empresarios americanos y anglosajones, los hijos y futuros líderes de la emergente china, y los hijos consentidos de los príncipes de Arabia Saudí y otros emiratos. Con esta proyección era indiscutible que Fernandito, el hijo que tanto quería, obtendría los contactos necesarios para edificar un auténtico imperio financiero, un conglomerado de empresas energéticas y otros sectores alentados por la economía global a la cual le estaba preparando asiduamente.

En medio de las reuniones, me regocijaba por dentro al escuchar las observaciones y objeciones de mi hijo que, sin pavor y sin miramientos, añadía condiciones y cláusulas a un acuerdo de venta y, con astucia, negociaba unos porcentajes sobre las ventas de algunas materias primas. Y eso con sólo catorce años. Luego de haber participado a la reunión, siempre se enardecía con la idea de acompañar nuestro invitado hasta el aeropuerto y pasear por la avenida Diagonal en nuestro Mercedes cromado, con las ventanillas oscuras hasta arriba y escuchando algún clásico de *Rossini* o *Puccini*. Estoy seguro que le gustaba compararse conmigo y saber que, algún día, cuando las circunstancias se lo permitieran oficialmente, pretendería relevarme en los asuntos familiares, aportar nuevas ideas y conceptos, revigorar nuestra economía sin olvidarse de nuestros principios. Esos principios estribados en el sacrificio familiar, el mérito y la dignidad, se manifestaban naturalmente en su carácter comunicativo y astuto. Era diplomático y persistente, provocador a veces, irónico y altivo otras veces, pero su sentido del humor hacían de él —de mi hijo querido— una joya admirada y respetada por todos mis conocidos.

Un día, cuando le faltaba un año para mandarle a la Universidad de Londres, me sobrecogió con su frialdad y su pragmatismo. Le expuse un dilema que tenía con algunos sindicatos para negociar la despedida de un centenar de trabajadores de una empresa en quiebra y recientemente adquirida. Los obstáculos eran esencialmente éticos puesto que legalmente nada impedía un despido masivo por cuestiones económicas y coyunturales. La imagen de centenares de familias afectadas por semejante desgracia, entre ellas familias humildes del barrio de San Andrés, hombres sin estudios y sin futuro, moderaba mis impulsos y me incitaba a concebir otra solución que no afectará tanto la economía de un barrio entero. No era el primer caso de despido masivo que afrontaba, antes había tenido la oportunidad de echar a la calle un centenar de familias, más pobres todavía y sin ni siquiera pasar por las mesas de negociaciones, sin tener que dar explicaciones a representantes de sindicatos. Lo hice con mucha frialdad, pensando en la prosperidad resultante y en el nombre de los «Casals», esa dinastía emergente, ese imperio creciente. Pero este caso de despido, extrañamente, se presentó en un periodo de humor distinto, en una etapa de solidaridad en la cual quería demostrar, también, mis dotes humanistas y mi disposición para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. En el mismo periodo, autoricé el aumento de los salarios de tres empresas vecinas, en total cuatrocientos empleados.

Al notar me apesadumbrado, mi hijo Fernando me pidió que recapacitara. «Tu sentimentalismo te perderá» –me soltó agriamente para sacarme de mi letargo paternalista y sin pensárselo mucho más, me instó a que le dejara gestionar este delicado asunto. Recuerdo que la mirada que me dedicó en ese momento fue ofensiva y ponzoñosa, repleta de desdén y altanería. Fernando me ojeó como un mercenario dispuesto a ofrecerse para cualquier misión, un monstruo sanguinario, distanciado de las variables humanas y sociales, el fruto de mi implacable preparación. Una educación sin interrupciones ni vacíos. Durante unos segundos, un leve instante de duda, me espantó el rostro insensible de ese muchacho moreno, la imagen

fiel de su padre, una maquina programada para los asuntos empresariales, una bestia criada entre las confabulaciones y humillaciones de los inalcanzables empresarios de la Barcelona burguesa. Me aterrorizó la idea de haber engendrado un monstruo con aires de persona razonable, un dragón con aspecto humano, un depredador insaciable. Pero ese susto duró simplemente unos segundos, el tiempo de mi imprevisto debilitamiento, y cuando pude alzar de nuevo mi mirada en dirección de mi hijo, cuando por fin pude aceptar el terrible descaro de Fernando, reconocí el triunfador, el pretendiente al trono, y me alegré de su presencia. Mi hijo estaba listo para seguir con nuestra empresa familiar, defenderla y luchar por ella. Me hizo firmar un poder con el cual le delegaba la gestión de este delicado asunto y, sin abrazarme, sin ni siquiera hacerme una última mirada de gratitud, se encaminó hacia la puerta del salón. «Voy a poner fin a este cuento» —dijo mi hijo antes de sellar su retirada con un estruendoso portazo. Todavía siento las vibraciones de aquel soberbio portazo y el inexplicable sentimiento de realización que recorrió mi cuerpo entero. Solo en el salón amplio y aligerado de un problema agudo, celebré la iniciativa de mi hijo como una victoria personal. Había demostrado ser como su padre. Un ganador. Un eterno insatisfecho amante del orden y de la acción, ambicioso y álgido, voraz y astuto.

A los tres días, Fernando regresó a mi despacho con una sonrisa triunfal, me tendió el expediente sin esperar a que pusiera orden en mis archivos y me anunció firmemente la noticia. «He puesto un punto final a todo este teatro —inició con una voz ronca, seguramente la que había adoptado durante la negociación—, he entrevistado a los cien empleados, uno por uno, he analizado cada perfil y he decidido cerrar la empresa para facilitar el despido sin indemnizaciones de todos los trabajadores. Ninguno valía la pena. También he iniciado el proceso de creación de una nueva empresa en la misma planta pero con nombre diferente». El muchacho hablaba fríamente, como si me estuviera recitando un capítulo de historia, enumerando las atrocidades de la Segunda Guerra Mundial, simples esta-

dísticas y definiciones, sin resentir el mínimo apego hacia las personas involucradas. «¿Crees que era la mejor solución?» –le pregunté para saber más de sus reflexiones. «No había otra solución» –me contestó inmediatamente, dejándome sin palabras. Mi hijo había terminado, liquidado y olvidado mi problema en sólo tres días, sin darle más vueltas y ahorrándonos un dinero considerable. «Celebremos tu triunfo» –voceé y al punto saqué una botella de champán francés, un *Moët et Chandon*. Era el champán que reservaba para los grandes acontecimientos, el que animaba los grandes acuerdos entre imperios financieros. Siempre tenía una botella de *Moët et Chandon* escondida en mi escritorio, preferiblemente rosado y semi-brut. Mi hijo lo probó por primera vez a los diecisiete años, adjudicándose un puesto importante dentro de nuestro conglomerado. «Hijo, estoy muy orgulloso de tu gestión –le comuniqué con mi copa de champán en la mano derecha–, quiero que te responsabilices de esta nueva empresa que has creado hasta que te vayas a estudiar a Londres. Estoy seguro, vamos, estoy segurísimo, que la empresa prosperará notablemente durante este tiempo. Será para ti una experiencia única que te permitirá aplicar muchos de los conceptos que te he enseñado estos últimos años. ¿Cómo lo ves? ¿Qué piensas de mi idea?»

Fernando esperó un tiempo para contestar. En esa demora vislumbré la inimitable astucia de nuestros antepasados. Su silencio era elocuente de la audacia de los *Casals*, indiscutibles negociadores, meticulosos proyectistas, aspirantes a crecer siempre más, y si ha de ser, a costa de los demás. Fernando se mostró abiertamente insatisfecho con mi propuesta y planteó el tema del salario, exigió que se le entregara también el control de otros negocios relacionados con la nueva empresa. Había iniciado una dura negociación conmigo. Ahora me retaba a mí, Josep Casals, el que le había enseñado todo. A caminar, a orinar, hablar y negociar. Todo. Mi Fernando querido, no tenía vergüenza alguna, ni tampoco respeto al exigir más de lo que yo le ofrecía, sin embargo su actitud me inspiraba una inmensa admiración. ¿Cómo con diecisiete años este hombrecillo, sin experiencia laboral,

podía enfrentarse con los grandes de la economía catalana? Descarado. Pedazo de sin vergüenza. Tuve que entrar en una negociación de dos horas para explicarle, argumentarle, por qué tenía que limitarse a ciertas pautas. Recuerdo cómo me apresuré en cogerle por los hombros y zarandearle nerviosamente, sacudirle, para que volviera a la realidad. «Estás hablando con tu padre –le dije–, hazme el favor de empezar con la gestión de este negocio y, poco a poco, cuando hayas demostrado habilidades de administración, te entregaré otras riendas. Hazme el favor». Mi tono había dejado de ser conciliante para caer en los excesos de un padre desquiciado, que marca su autoridad con soberbia. Pese a algunos refunfuños, Fernando aceptó los términos de nuestro acuerdo y se convirtió en director de su primera empresa. Todo un éxito.

Su madre celebró la sorpresa con el mismo entusiasmo. «Fernando, eres un campeón» –reiteraba ella, y sin poder contenerse, llamó a cada una de sus amigas para anunciarles la noticia. «Arantxa, no te lo vas a creer. Mi hijo tiene su empresa. Es una larga historia, ya te la contaré cuando vengas a tomarte un café por aquí, pero es que no he resistido a decírtelo». Y un poco más tarde. «Araceli, sí, soy yo Carmen, imagínate que mi hijo ya es dueño de una empresa. Sí, sí, con sólo diecisiete años...» Mi mujer siempre ha sido igual. Vive con las apariencias, presume de todos sus logros delante de sus amigas, ostenta sus últimas compras, collares y vestidos para asombrarlas. Ella es la que engrasó y aceitó nuestra imparable máquina de negocios, exacerbando nuestras ambiciones, cosquilleando nuestro ego, para luego beneficiarse de los resultados y derrochar enormes cantidades de dinero en cremas y vestidos. Carmen no tenía conversación y los diálogos que podía sostener se referían todos a las arrugas de su cara que le generaba el estrés de ver su cuenta disminuir de un cero o las vitrinas del Corte Inglés de la Diagonal y otras tiendas del Paseo de Gracia. No sé bien cómo lograba cautivarme, el hecho era que en esa época seguía locamente enamorado de ella. Mis logros personales y los de mi hijo se dirigían indirecta-

mente a ella, a satisfacer sus exigencias excéntricas y alimentar sus enormes aspiraciones de grandeza.

Carmen se ilusionó mucho por las nuevas responsabilidades de su hijo y le acompañó en cada decisión, cada negociación, durante un año entero, transformándose en una verdadera secretaria y confidente, aportando sutiles comentarios cuando Fernando los necesitaba y teniendo un estricto control de las cuentas del negocio naciente. El amor de mi mujer Carmen por nuestro hijo redobló exponencialmente durante ese año. Llegaron a pasar horas y horas, días y noches enteros, encerrados en un despacho, analizando balances e informes, proyectando planes de marketing, embriagados por las cifras de crecimiento y los beneficios. A veces, me preguntaba si realmente era yo el marido, si el éxito de mi hijo podía causar mi retirada, mi distanciamiento de esta familia, y si con él, con ese nuevo competidor, no peligraba mi futuro y mi matrimonio. Qué horror. Concebí a mi propio hijo, el hijo que tanto había anhelado y que tan bien había preparado, como un oponente, un contrincante imprevisible, más poderoso que cualquier enemigo porque me conocía mejor que nadie. Era mi propia sangre. Me conocía perfectamente, sabía cuales eran mis manías, mis debilidades y mis fuerzas. Pero no quise aceptar la idea de un hijo ingrato. Fernando era todo menos un traidor. Lo eduqué implacablemente para que pensara siempre en nuestra familia y no la destruyera. Le inculqué escrupulosamente, sin vacilaciones, los valores de nuestra familia, estribados en el respeto y la lealtad (además de la dignidad y del mérito), repitiéndoselos mil veces, como si le estuviera haciendo un lavado de cerebro.

Durante ese año sentí incluso que mi mujer me despreciaba, que me miraba como un producto caducado, obsoleto, que había perdido su interés y su funcionalidad. Ella llegaba en la cama después de un día completo con mi hijo, cansada pero orgullosa, y me describía los planes de Fernando, uno a uno, con una prolijidad espeluznante, elogiándole con adjetivos interminables y aduladores. Creo que Carmen insistía en sus descripciones,

en sus minuciosas enumeraciones, para incomodarme, y hacerme pasar por un hombre inútil, casi acabado. Entonces, cuando ya había terminado con sus explicaciones, me soltaba una pregunta dañina, como un dardo tirado con rabia. «¿Y tú qué has hecho? –lo decía con desprecio, como si de mí no esperara gran cosa, o simples gestiones rutinarias–. Yo procuraba contarle los hechos del día con un entusiasmo avivado, aunque fueran pocos, le explicaba las proyecciones de compra y venta, las especulaciones que preveía. Mi tono exaltado y apasionado, ligeramente fingido para provocar en ella un sentimiento de admiración, no tenía el mínimo efecto, y ella me cortaba siempre con un comentario seco y devastador. ¿Es todo lo que has hecho? –decía ella alzando las cejas–. Pues ponte las pilas porque tu hijo te va a jubilar. Él ya está hablando de comprar un puñado de empresas en la región y expandir el negocio a otras ciudades de España, dice que no puede limitarse a Cataluña porque los costes son demasiado altos. Está previendo una colaboración con otros grandes inversores portugueses e italianos. Ese muchacho es increíble. Creo que hemos hecho un gran trabajo con él. Se ha vuelto fuerte e imparable...»

Qué duro es sentirse como un extranjero en su propia casa, como un extraño en su propia cama. En varias ocasiones intenté acercarme a Carmen, rozarla y acariciarla con mis manos para que nuestro distanciamiento no se extendiera a toda nuestra relación matrimonial. Quise encender en ella el deseo de una noche fogosa, volver a ser su «Máquina de amor» –como decía ella en los primeros años de mi matrimonio–, y mostrarle que todavía era un hombre saludable y luchador, pero siempre me contestaba con la misma excusa, apagando de inmediato mis ansias pasionales. «Estoy cansada Josep –declaraba con una voz ahogada–, he estado trabajando todo el día con Fernando y mañana hemos de despertarnos temprano». Me sentí humillado, ignorado y condenado por mi propia familia. Mi mujer se había transformado en una desconocida, una admiradora de mi hijo y de la dinastía que luchaba por fortalecer.

Mis esfuerzos habían sido sobrecogidos por los avances de Fernandito y la respuesta excluyente de Carmen. Decidí consolarme con los servicios de una prostituta brasileña a quien trataba de demostrar mi juventud eterna y con quien hablaba de mi situación familiar. Se llamaba Mariela y era también una especialista de la consolación y de la atención psicológica después de las embestidas amorosas. Ella me enseñó un dicho muy interesante, que luego traté de aplicar a mi vida personal. Me dijo que la vida es como la samba: él que más menea los pies (aunque sea sin orden aparente), es el que mejor baila. Reflexioné largamente sobre ese dicho, intrigado y confundido, sin encontrar su significado, y un día que me encontraba con Mariela, sujetando sus enormes pechos elásticos, lo entendí todo. «Aleluya» –grité y después de pagarla por el manoseo exagerado que le hice, después de enardecerme con la textura suave de sus senos perfumados, me fui corriendo a casa, alocado por el hallazgo, para encontrar a mi hijo y su madre. Abrí la puerta de su habitación convertida en oficina, aunque una pancarta prohibía la entrada, e insté a mi hijo y mi mujer a que me escucharan. «Padre –gritó Fernando–. ¿Quién le ha permitido entrar?» Mi hijo me hablaba como si él fuera el padre. «Cállate –le respondí–, eres un sinvergüenza, con poca cultura y sin escrúpulos». Lo mismo dije a mi mujer que se preparaba para intervenir, con su aire frívolo y airoso, y la corté brusca-mente en su intento de rebelión. «Se terminó vuestra confabulación –expliqué con una voz colérica–. Tú, Fernando, vas a dejar de dirigir esta empresa, porque si no, te arreo un guantazo que no te vas a despertar, y de ahora en adelante te vas a dedicar a tus estudios. Dentro de un mes, te mando a Londres, donde estudiarás en la *Business School*. No quiero saber qué piensas de esta idea, sólo quiero que acabes con todo esto, aquí el que manda soy yo. ¿Me entiendes? Sin mí no eres nada. ¿Has oído? Nada. Pedazo de sinvergüenza. Estás destruyendo nuestra familia. Tu madre, que también es mi mujer, se ha transformado en tu dócil sirviente, cuando tendría que estar a mi lado, como una mujer responsable, velando por los intereses de todos nosotros. Descarada. Sí, has oído bien, eres una descarada, Carmen