

Richard Ford

# Acción de Gracias

Traducción de Benito Gómez Ibáñez



EDITORIAL ANAGRAMA  
BARCELONA

*Título de la edición original:*  
The Lay of the Land  
Alfred A. Knopf  
Nueva York, 2006

*Diseño de la colección:*  
Julio Vivas  
Ilustración: «Bay/Sky», Provincetown, 1977, foto © Joel Meyerowitz

*Primera edición: abril 2008*

© Richard Ford, 2006

© EDITORIAL ANAGRAMA, S. A., 2008  
Pedró de la Creu, 58  
08034 Barcelona

ISBN: 978-84-339-7481-5  
Depósito Legal: B. 12689-2008

Printed in Spain

Liberdúplex, S. L. U., ctra. BV 2249, km 7,4 - Polígono Torrentfondo  
08791 Sant Llorenç d'Hortons

*Para Kristina*



## ¿PREPARADA PARA REUNIRTE CON TU HACEDOR?

La semana pasada, leí en el *Asbury Press* un artículo que me produjo gran desazón. En cierto sentido, era la clase de noticia que solemos leer todas las mañanas y que después de causarnos impresión, aunque no muy honda, da paso al horror y nos deja mirando al cielo durante un largo momento, hasta que volvemos a una variedad de asuntos –cumpleaños de famosos, resultados de partidos, óbitos, nuevas ofertas inmobiliarias– que nos arrastran a nuevas preocupaciones, y a media mañana ya la hemos olvidado.

Pero, bajo el escueto titular de MUERTE EN LA ESCUELA DE ENFERMERÍA, el artículo describía en detalle una jornada normal en el departamento de enfermería de la Facultad de Pedagogía de la Universidad de San Ysidro (campus de Paloma Playa), en el sur de Texas. Un estudiante de enfermería descontento (siempre son hombres) entró en la facultad por la puerta principal, y se dirigió al aula donde él debía de estar en esos momentos realizando un examen: filas de estudiantes con la cabeza inclinada, concentrados en la tarea. La profesora, Sandra McCurdy, estaba mirando por la ventana, pensando en quién sabe qué: en el pedicuro, en un día de pesca con su marido, con el que llevaba veintiún años casada, en su estado de salud. La asignatura, tal como de forma burda y nada sutil quiso el destino,

se llamaba «Agonía y muerte: ética, estética y prolepsis»: algo sobre lo cual los enfermeros necesitan saber.

Don-Houston Clevinger, el estudiante descontento —un veterano de la Marina, padre de dos hijos—, ya había sacado malas notas en el primer semestre y probablemente no iba a aprobar el curso, con lo que quizás tendría que irse de vuelta a casa, a McAllen. El tal Clevinger entró en la silenciosa y solemne aula donde se llevaba a cabo el examen, y avanzó entre los pupitres hacia la parte delantera, donde la señora McCurdy, con los brazos cruzados, miraba abstraídamente por la ventana, tal vez sonriendo. Y alzando una Glock de nueve milímetros a unos veinte centímetros del centro del espacio que había entre sus ojos, le dijo:

—¿Preparada para reunirte con tu Hacedor?

A lo que la señora McCurdy, que tenía cuarenta y seis años, era una excelente profesora, jugaba estupendamente a la canasta y había sido enfermera de la Fuerza Aérea en la Tormenta del Desierto, contestó, guiñando sus ojos color de hierba doncella sólo dos veces:

—Sí. Creo que sí.

Con lo cual el tal Clevinger la mató de un tiro, se volvió despacio hacia los perplejos aspirantes a enfermeros y se metió un balazo más o menos en el mismo sitio.

Estaba sentado cuando empecé a leerlo: en mi acristalada sala de estar con vistas a las dunas cubiertas de hierba, a la playa y al soñoliento rumor del Atlántico. En realidad me sentía bastante contento de cómo iban las cosas. Eran las siete de la mañana del jueves anterior al Día de Acción de Gracias. A las diez tenía que firmar con un «cliente satisfecho» un contrato de compraventa aquí, en Sea-Clift,<sup>1</sup> en la oficina de la inmobiliaria, después de lo cual el propietario y yo íbamos a celebrarlo con un almuerzo en Bump's Eat-It-Raw. En lo que se refería a

1. En español, «Acantilado», nombre ficticio de una ciudad costera de Nueva Jersey. (*N. del T.*)

las preocupaciones por mi salud –sesenta semillas de yodo radiactivo recubiertas por cápsulas de titanio implantadas en determinados puntos de mi próstata en la Clínica Mayo–, todo parecía ir sobre ruedas (en marcha y funcionando). Mis planes para pasar un Día de Acción de Gracias más o menos en familia aún no habían empezado a ponerme nervioso (el estado de tensión no es bueno para la breve vida de las semillas de yodo). Y hacía seis meses que no tenía noticias de mi mujer, lo cual, dadas las circunstancias de su nueva y mi antigua vida, no podía sorprender a nadie, aunque no fuera ideal. En resumen, todas las formas en que la vida se manifiesta a los cincuenta y cinco a floraban como amapolas a mi alrededor.

Mi hija, Clarissa Bascombe, seguía durmiendo, y en la casa, desierta salvo por el habitual aroma del café y la agradable urdimbre de humedad, reinaba el silencio. Pero cuando leí la respuesta de la señora McCurdy a su asesino (seguro que él ni siquiera se habría planteado contestar a semejante pregunta), me levanté de un salto del sillón, con el corazón en un puño, un hormiguelo en los dedos, las manos frías, el cuero cabelludo contraído sobre el cráneo como cuando un tren pasa muy cerca. Y alzando la voz, aunque nadie me oía, dije:

–¡La leche puta! ¿Y cómo coño estaba tan segura?

Por todas partes, en la zona central de esta franja costera (el *Press* es el periódico de lectura obligada en el litoral de Nueva Jersey), deben de haberse producido centenares de sacudidas semejantes con alarmas inaudibles sonando en otras tantas casas ante la súbita comprensión de las últimas palabras de la señora McCurdy: estallidos lejanos, retumbando con asombro y luego con ansiedad en el ámbito de lo sensible. Los elefantes presienten las fatales pisadas de los cazadores furtivos a cien kilómetros de distancia. Los gatos salen disparados del comedor cuando los comensales abren las ostras. Dale que dale, una y otra vez. Lo que no se ve existe y tiene propiedades.

¿Podría yo decir lo mismo? A eso era, desde luego, a lo que

se reducía mi pregunta: la que todo el mundo se habría formulado, sombríamente, desde Highlands hasta Little Egg. No es una pregunta, reconozcámoslo, que la vida en los barrios residenciales nos plantee a menudo. Por aquí, en realidad, no suele pensarse en eso.

Y, sin embargo, es posible.

Enfrentado a la pregunta del señor Clevinger y un poco apurado de tiempo, estoy seguro de que habría empezado a elaborar en silencio la lista de todas las cosas que aún no he hecho: follarme a una estrella de cine, adoptar a dos gemelos vietnamitas huérfanos y mandarlos a estudiar a Williams, hacer la ruta de los Apalaches, llevar ayuda a una nación africana asolada por la sequía y la ignorancia, aprender alemán, ser nombrado embajador de un país al que nadie quiere ir. Votar a los republicanos. Habría pensado en si mi tarjeta de donante de órganos estaba firmada, si había actualizado la lista de portadores de mi féretro, si en mi necrológica se incluirían los últimos datos importantes; en otras palabras, si había transmitido mi mensaje como es debido. De manera que, con toda seguridad, lo que habría contestado al señor Clevinger mientras la brisa de otoño entraba revoloteando por las ventanas del luminoso edificio de Paloma Playa y las aspirantes a enfermeras contenían su dulce aliento a chicle en espera de mi respuesta, habría sido: «Pues no, mire usted. Me parece que no. Todavía no.» Con lo cual me habría pegado un tiro de todos modos, pero seguramente no se habría suicidado.

Cuando sólo había llegado a explorar hasta ese punto el triste y lóbrego interrogante, me di cuenta de que había perdido el interés habitual por mis actividades matinales: cincuenta abdominales, cuarenta flexiones, unos cuantos estiramientos de cuello, un tazón de cereales y fruta, un liberador interludio en el cuarto de baño; y de que aquella historia del desdichado final de la señora McCurdy me había creado la necesidad de aclararme las ideas con una brusca y tonificante zambullida en el piélago. Estábamos a 16 de noviembre, faltaba justo una semana para el



Día de Acción de Gracias, y el Atlántico era una superficie lisa y bruñida, tan fría y en calma como el corazón de Neptuno. (Quien compra una casa frente al mar, al principio está convencido de que va a darse un bañito matinal todos los días del año, y de que, en consecuencia, su vida será más larga y feliz, y estará de mejor humor: la vieja víscera adquiriendo una nueva juventud cuando muchos sienten los primeros síntomas del infarto de miocardio. Sólo que no se notan.)

Pero todos somos capaces de conmovernos, con algo de suerte. Y yo me emocioné, gracias a la señora McCurdy. De modo que parecía necesario algún contacto con lo imprevisto y lo real. Y no es que –según descubrí mientras rebuscaba el bañador en el cajón, me lo ponía y salía descalzo por la puerta lateral a los escalones cubiertos de arena para sentir la fresca brisa de la playa–, no es que estuviera acobardado por aquella pequeña historia. La muerte y su insidiosa emboscada no me asustan demasiado. Ya no. Este verano, en Rochester, una ciudad de Minnesota como Dios manda, de pulcros jardines y césped impecable, superé la muerte con M mayúscula de manera rápida y oficial, de una vez por todas. Renuncié al Concepto Permanente. Tal como están ahora las cosas, no sobreviviré a la hipoteca –mi techo a veinticinco años–, puede que ni siquiera a mi coche. Ciertos genes de mi madre –genes de cáncer de mama activándose para producir genes de cáncer de próstata, que más adelante darán lugar a quién sabe qué– me habían dado finalmente caza. De manera que la apurada situación de los refugiados palestinos, la fluctuación con el euro, el agujero del casquete polar, el gran temblor en la zona de la Bahía, semejante al paso de una flota de Harleys, la presencia de metales pesados en la leche materna: todo eso *parecía* espantoso, pero resultaba francamente tolerable desde el punto de mira de mi telescopio.

Se trataba sencillamente de que, conmocionado como estaba, y con la semana siguiente llena de sorpresas y la habitual melancolía de las fiestas, necesitaba recordar que estaba vivo de una

forma palpable. En las postreras semanas de este primer año del milenio, cuando me había puesto a mí mismo como propósito de Año nuevo/Siglo nuevo simplificar algunas cosas (si bien aún no había empezado a hacerlo), necesitaba estar en el sitio justo, llegar a donde la señora McCurdy se encontraba en el momento de su canto del cisne o al menos lo bastante cerca, de modo que si me enfrentaba con algo parecido a la pregunta que ella había afrontado, pudiera ofrecer una respuesta semejante a la suya.

Así que, descalzo, con la fresca brisa escociéndome en la desnuda espalda, el pecho y las piernas, subí el talud pisando con cuidado, crucé la hierba y llegué a la arena, sorprendentemente fría. La torre del socorrista, pintada de blanco, se erguía noblemente, aunque vacía, en el centro de la playa. Había marea baja, que dejaba al descubierto una arenosa llanura en declive, oscura, húmeda y reluciente. Habían partido el cartel de la playa para hacer leña, de modo que sólo se leía POR SU CUENTA Y RIESGO en mayúsculas rojas. A mediados de noviembre, Sea-Clift, en el centro del litoral de Nueva Jersey, puede ofrecer un paisaje y un tiempo de lo más espléndido. Cualquiera de los dos mil trescientos vecinos que vivimos aquí todo el año se lo puede decir. En todo momento se tiene la sensación de que aquí la gente disfruta de la vida, sale de paseo, se divierte. Sólo que ya no hay gente. Ha vuelto a Williamsport, Sparta y Demopolis. Únicamente los que pasan aquí el invierno envueltos en un aura de soledad, los que salen a correr, los que sacan al perro, el esmirriado del detector de metales —la mujer esperándolo en la furgoneta, leyendo a John Grisham—, éstos son los que están aquí. Y ni siquiera se los ve a las siete de la mañana.

De punta a punta, la playa estaba casi desierta. A muchas millas de la costa, un carguero de contenedores navegaba despacio por la línea recta del horizonte. Una cortina de agua que no llegaría a tierra colgaba sobre el luminoso cielo de levante. Me volví para echar una mirada de inspección a mi casa: toda ven-

tanales, torretas, remates de cobre, una veleta en el tejado más alto. No quería que Clarissa se levantara de la cama y, después de estirarse y rascarse, lanzara una apreciativa mirada hacia el mar y se le ocurriera de pronto que su padre estaba solo, dispuesto a darse la postrera zambullida. Pero, afortunadamente, no vi que nadie estuviera observándome; sólo el primer sol de la mañana templando las ventanas, pintándolas de escarlata y oro vivo.

Aunque está claro lo que pensaba. ¿Cómo no iba a estarlo? En una mañana de noviembre no puede ir uno a darse un chapuzón rejuvenecedor, en pos de la realización personal, buscando el gusto de lo irrefutable, de lo que no puede matizarse, de la inevitabilidad de la naturaleza, y no sentir curiosidad por saber si se va de misión secreta. Secreta para uno mismo. ¿Verdad? Seguramente *algunos* –pensé, mientras el lánguido y sorprendentemente gélido Atlántico me iba subiendo despacio por los muslos, la arena lisa y cremosa bajo los pies, mis partes colgantes encogiéndose alarmadas–, sin duda *algunos* se dejan caer apaciblemente por la popa de la embarcación de recreo (como supuestamente hizo el poeta), o un atardecer nadan mar adentro hasta que la tierra parece un sueño a lo lejos. Pero quizás no digan: «Uy, vaya, maldita sea, fíjate. En menudo lío me he metido, ¿no?» Francamente, me gustaría saber qué coño dicen cuando se ven en la antesala de la muerte, las luces del barco que se aleja haciéndose borrosas, el agua más fría, más agitada de lo previsto. A lo mejor se llevan cierta *sorpres*a, ante lo *definitivos* que resultan de pronto los acontecimientos. Aunque para entonces, la información ya no les sirve de mucho.

Pero en el fondo no es una verdadera sorpresa. Y mientras me metía hasta la cintura y empezaba a tiritar frenéticamente, con un regusto de sal en los labios, comprendí que no me encontraba allí, justo al borde del continente, para poner en escena un mutis apresurado. No señor. Estaba ahí por la sencilla razón de que sabía que nunca habría contestado a la fatal pregunta

de Don-Houston Clevinger de la forma en que lo había hecho Sandra McCurdy, porque aún quedaba algo que necesitaba saber y no sabía, algo que la conmoción del pesado lastre y la poderosa corriente del océano me decían que debía averiguar en su seno y cuyo descubrimiento podría hacerme feliz. Los estudiosos dirán que contestar sí a la grave pregunta de la muerte es lo mismo que contestar no, puesto que todo lo que parece diferente es en el fondo lo mismo: sólo nuestra necesidad separa el trigo de la paja. Aunque, desde luego, es su muerte en vida lo que los mueve a pensar así.

Pero al sentir que el mar subía y ya me estaba lamiendo el pecho, que me faltaba el aliento y empezaba a jadear –mis brazos resistiéndose a flotar por mucho que los extendiera–, supe que la muerte era algo distinto y que ahora necesitaba decirle que no. Y con esa certidumbre, la costa a mi espalda, el sol trayendo su esplendor al lento despertar del mundo, me zambullí al fin y nadé un buen trecho para sentirme vivo, antes de volver a tierra y a lo que me estuviera esperando allí.

# Primera parte



Toms River, al otro lado de Barnegat Bay, se extiende frente a mí entre los borrascosos vientos y bajo el alto sol otoñal del martes de la semana de Acción de Gracias. Por el elevado puente de Sea-Clift, los rayos del sol dibujan rombos en el agua bajo el entramado de vigas. En la superficie salpicada de blanco de la bahía aparece, a lo lejos, un solitario motociclista acuático con traje de neopreno, bien aferrado a su diabólica máquina mientras avanza a sacudidas contra corriente, abriendo surcos entre las aceradas olas. «Húmedo y fresquito, malo para el pito», cantábamos en Sigma Chi,<sup>1</sup> «Caliente y seco, bueno para el muñeco.» Echo una mirada atrás para ver si el cartel de EL SECRETO MEJOR GUARDADO DE NUEVA JERSEY ha sobrevivido a la temporada turística, ya concluida. Todos los veranos, el arrecife en cuyo extremo meridional se asienta Sea-Clift acoge a cerca de cuatro mil visitantes por kilómetro lineal, muchos de los cuales vienen dispuestos a tomar el sol, pasárselo bien, y cometer destrozos y robos por el simple afán de divertirse. El cartel, pagado por la inmobiliaria Roundtable cuando yo era su presidente, suele acabar sobre la entrada principal de la biblioteca de la Uni-

1. Una de las asociaciones estudiantiles más antiguas y con más miembros de Estados Unidos. (*N. del T.*)

versidad Rutgers, en New Brunswick. Hoy, me alegro de verlo, está en el sitio que le corresponde.

Nuevas hileras de casas de apartamentos de tres pisos, blancas y rosadas, bordean de norte a sur la línea costera continental. Más arriba, hacia Silver Bay y la región pantanosa, donde anida el águila calva, al lado del laboratorio de células humanas, un edificio de una planta de bloques de hormigón pintado de verde pálido, propiedad de una cadena de supermercados, hay una fábrica de condones que pertenece a los saudíes. A esta distancia, ambas construcciones parecen tan inocuas como unos almacenes Sears. Pero, en realidad, son buenos vecinos, industrias no contaminantes cuyos empleados y directivos envían a sus hijos a los colegios e iglesias de la localidad, mientras el consejo de administración participa en la lucha contra la droga y la pedofilia mediante una sustancial contribución financiera. Sus terrenos están bien cuidados y vigilados. Ambas empresas estabilizan la base impositiva y proporcionan a la población buenos puestos de trabajo.

Cruzando el puente veo la dársena deportiva de Toms River, un bosque de mástiles desnudos oscilando en la brisa, y hacia el norte, un depósito de agua de un tenue color verde se yergue tras el cascarón de una vieja central nuclear que ahora está en venta y cuyo cierre se ha fijado para el año 2002. Ésa es la vista hacia poniente que tenemos en el municipio de Sea-Clift, y que francamente constituye una versión positivista del devenir del paisaje, terrestre y marino, en una sociedad polivalente.

Esta mañana he salido en coche de Sea-Clift, donde he vivido los últimos ocho años, y a lo largo de los ciento treinta kilómetros del paso terrestre, me dirijo a Haddam, en Nueva Jersey, donde viví veinte años, para afrontar una jornada llena de tareas diversas: aleccionadoras unas, aterradoras otras, y una sola esperanzadora. A las doce y media debo acudir a una funeraria a despedir a mi amigo Ernie McAuliffe, que murió el sábado. Y después, a las cuatro, mi ex mujer, Ann Dykstra, quiere «reu-



nirse» conmigo en el colegio donde trabaja, perspectiva que me ha sumido en la más viva inquietud por las cuestiones que debemos tratar: mi salud, la suya, nuestros dos hijos, ya crecidos y fuente de preocupaciones, el sorpresivo anuncio de un nuevo pretendiente en su vida (acontecimiento que toda ex mujer necesita compartir). Tengo también la intención de pasarme rápidamente por el dentista para que me ajuste en un momento el protector nocturno (que me he traído). Y a las dos tengo una cita de Sponsor; y ésa es la parte del día que promete.

Sponsor es una agrupación de ciudadanos destacados de Nueva Jersey –hombres y mujeres– cuyo objetivo es nada menos que ayudar a la gente (los miembros femeninos de Sponsor afirman que ellas lo enfocan todo bajo un punto de vista más humano y comprensivo, pero eso es algo que yo no he observado en toda mi vida). La idea de Sponsor consiste en que, en general, mucha gente con problemas lo único que necesita es un buen consejo de cuando en cuando. No son problemas que requieran asistencia psiquiátrica, ni cuya curación dependa de la ingesta de medicamentos, ni que exijan un tratamiento sufragado en parte por el seguro de enfermedad, sino sólo algo que el interesado no logra resolver por sí solo y que no va a desaparecer por las buenas, pero de lo que se sentirá bastante aliviado después de mantener una conversación sensata sobre el asunto. Buen ejemplo de ello sería el caso de alguien que tiene un velero pero no sabe navegar como es debido. De manera que al cabo del tiempo se da cuenta de que incluso se resiste a subir a bordo por miedo a embarrancar contra las rocas, exponiéndose a un gran peligro y echando a perder su inversión, con lo que la vergüenza le amargaría la vida. Mientras, el barco está en un dique seco sumamente caro de Brad's Marina, en Shark River, sufriendo profundos daños estructurales por permanecer tanto tiempo fuera del agua, con lo que el interesado es objeto de las pullas e injurias que los trabajadores de los astilleros dirigen en voz baja a los novatos gilipollas. Y entonces se acaba por no volver nun-

ca por allí ni siquiera en caso de necesidad, procurando en cambio no pensar para nada en el velero, como si fuera un asesinato cometido unos decenios atrás y que se hubiera escapado a la acción de la justicia adoptando una nueva identidad y mudándose a otro estado, pero por el que uno siente unos remordimientos espantosos y todos los días se despierta bañado en sudor a las cuatro de la madrugada.

Las conversaciones mantenidas con Sponsor giran en torno a ese tipo de contrariedades, y suelen centrarse en las deprimentes consecuencias de ciertas compras o decisiones impulsivas y desacertadas sobre propiedades o servicios. Como agente inmobiliario, sé mucho de eso. Otro ejemplo sería la forma de abordar el problema de Bettina, la asistenta holandesa, que en vez de dedicarse a limpiar se pasa todo el día sentada en la cocina bebiendo café, fumando, viendo la tele y poniendo conferencias interurbanas, pero no se te ocurre cómo encauzarlo ni, en el peor de los casos, ponerla de patitas en la calle. El consejo de Sponsor consistiría en lo que te diría un amigo: Deshazte del barco, y si no, en primavera vete a tomar clases particulares en el Club Náutico; es probable que no se haya estropeado mucho hasta ahora, esas cosas están hechas para durar mucho tiempo. O se entrega al interesado un breve discurso para que se lo suelte a Bettina o se lo deje en la cocina, con lo cual, junto a un sustancioso cheque, la mandará a paseo sin alboroto alguno. Puede que sea una emigrante ilegal y se sienta desdichada.

Cualquiera que tenga los pies en el suelo y sepa un poco cómo va el mundo podrá brindar ese tipo de asesoramiento. Pero es sorprendente la cantidad de gente que no sólo carece de amigos a quienes pedir un buen consejo, sino también de capacidad para confiar en sí misma. Con lo que sigue volviéndose loca con esos problemas aunque la solución sea tan fácil como apretar una tuerca.

La teoría de Sponsor es la siguiente: Ofrecemos a otros seres humanos la oportunidad de ser plenamente humanos; de

buscar y, además, encontrar. No pedimos donaciones (ni explicaciones).

No es inhabitual que vuelva en coche a Haddam por la franja costera. Pese a haber vivido felizmente los últimos diez años en la costa, a pesar de tener otra mujer, otra casa, otra dirección profesional –Realty-Wise Associates–, pese a llevar una vida enteramente nueva, he mantenido vivos y relativamente sanos mis vínculos con Haddam. Las ciudades donde se ha vivido dicen bastantes cosas –posiblemente interesantes– sobre uno mismo: lo que se fue una vez. Y eso siempre tiene su atractivo y un consuelo particular. Hago, por ejemplo, lo necesario para que mi título de agente inmobiliario siga siendo válido en Haddam; conozco a la mayoría del personal de la United Jersey, a quien hago tasaciones y envío algunos clientes. Durante un tiempo, fui propietario de dos casas (cuyo mantenimiento me resultaba bastante caro) que tenía en alquiler, aunque las vendí a finales de los noventa cuando la clase media empezó a invadir la zona. Y durante unos años estuve en la Junta de Gobierno del Instituto Teológico, es decir, hasta que unos coreanos fanáticos de una secta compraron el puñetero centro, le pusieron el nombre de Seminario de la Nueva Luz (la salvación a través de estudiados actos de disciplina), y me invitaron a marcharme. Además, mi infraestructura sanitaria (médico dental) sigue centrada en Haddam, donde los honorarios de los facultativos se ajustan al índice de la base imponible. Y, francamente, encuentro solaz paseando por sus sombreadas calles, tomando nota de esta alteración o aquella reforma, de las mansiones que se han convertido en apartamentos, de las propiedades en venta y sus astronómicos precios, del cambio de sentido en algunas calles del casco antiguo, de los edificios demolidos, construidos, reformados, y también me gusta ver calladamente (sobre todo desde la ventanilla del coche) la cara pálida y familiar de ciertos vecinos que

conozco desde los años setenta, con los rasgos mitigados y redefinidos por el paso del tiempo.

Claro que, en cierto momento tan imprevisible como seguro, también puedo experimentar una sensación opresiva, como si cayera un telón a mi alrededor: el aire se hace tenue y denso a la vez, el suelo se endurece bajo mis pies, las calles se ensanchan, las casas parecen recién construidas, y me siento sumido en la mayor confusión. Entonces doy media vuelta, pongo pies en polvorosa y me vuelvo pitando a Sea-Clift, al mar, al extremo del continente y a la nueva vida que decidí llevar: feliz de no pensar en Haddam hasta dentro de seis meses.

¿Qué es el hogar, entonces?, cabe preguntarse. ¿El sitio en que uno vio la luz por primera vez? ¿O ese lugar al que no puedes dejar de volver aunque el aire sea menos respirable y no haya futuro, ese sitio donde no te quieren ver más y del que te marchaste de pronto sin mirar atrás? ¿El hogar? Un concepto que induce a la meditación a quien, como yo, ha nacido en un sitio (en la costa meridional y su aire de almíbar), se ha educado en otro (la gélida región central del continente), se ha instalado en un tercero y luego se ha pasado años buscando «hogares» para otras personas. El hogar quizás sólo sea el sitio cuyas coordenadas se sabe uno de memoria, donde se puede pagar con cheque, donde alguien que conoces de tiempo atrás te toma la tensión, te palpa el hígado, te introduce un dedo por semejante parte, te mide milímetro a milímetro la pérdida ósea de los molares; en otras palabras, donde están los que te prestan la atención primaria, los pálidos guantes ya puestos y bien ajustados.

El otro compromiso que tengo esta mañana consiste en desempeñar las funciones de asesor comercial y confidente para Mike Mahoney, mi socio en la agencia inmobiliaria, de quien cabe destacar algunos datos personales.

Mike es originario de Gyangze, una remota región del Tí-

bet (el verdadero Tíbet, no el de Ohio), y es un trabajador infatigable de cuarenta y tres años con las típicas facciones radiantes de los chinos del Tíbet: pómulos salientes, ojos rasgados, brazos cortos y, en su caso, ralo cabello negro a través del cual reluce la piel del cráneo. «Mike Mahoney» es el nombre «norteamericano» que le pusieron los compañeros de su primer trabajo en Estados Unidos, en una fábrica textil de Carteret: consideraban que su verdadero nombre, Lobsang Dhargey, era una especie de impronunciable trabalenguas. Yo le dije que cualquiera de las dos combinaciones –Mike Lobsang o Mike Dhargey– podría servir de interesante incentivo para el negocio. Pero Mike me contestó que al cabo de quince años en este país se había acostumbrado a Mike Mahoney y que le gustaba ser «irlandés». En realidad, se naturalizó en el juzgado de Newark junto a otras cuatrocientas personas, por lo que es un norteamericano de pura cepa. Sin embargo, resulta fácil imaginárselo con sandalias y una túnica morada, luciendo un sombrero amarillo en forma de cuerno y haciendo sonar una trompeta ceremonial en la escarpada vertiente del monte Qomolangma; y así es como yo me imagino a Mike, aunque a él nunca se le haya ocurrido hacer eso. Nadie se equivocaría al pensar que jamás se me habría pasado por la cabeza tener un socio tibetano en la agencia, ni que esa idea podría espantar a los compradores de Nueva Jersey. Pero al menos en lo que toca a la segunda frase, lo que podría ser cierto no lo es. En el año y medio que lleva trabajando conmigo, desde que entró por la puerta de mi agencia, la Realty-Wise, pidiendo trabajo, Mike ha demostrado ser una fiera en lo que se refiere a generar ingresos y tener olfato para el negocio: incorporando propiedades al catálogo de la inmobiliaria, enseñando casas, dando muestras de una tenacidad a prueba de bombas y de una extraordinaria habilidad para sonsacar ofertas a compradores reacios, convencerlos para que acepten determinadas condiciones, hablar a solas con ellos, jugar con secretos entre las partes, y gestionar con carácter de urgencia solicitudes de

préstamos hipotecarios a fin de que el dinero acabe en nuestra cuenta bancaria, que es donde debe estar.

Lo que no quiere decir que sea la típica persona con la que uno se asocia para vender propiedades inmobiliarias, aunque como agente no sea muy distinto del que yo he sido durante estos años y casi por las mismas razones: a ninguno nos importa tratar con extraños de la mañana a la noche, y parece que no hay trabajo que nos venga mejor. Sin embargo, soy consciente de que mis competidores sonríen a nuestras espaldas cuando ven a Mike plantar un cartel de Realty-Wise en el jardín de alguna casa. Y aunque de cuando en cuando algún posible comprador pueda experimentar cierta perplejidad cuando una voz le grite en su fuero interno: «¡Un momento! Pero ¿es que me está enseñando una casa en la playa un putito tibetano?», en su mayor parte los clientes se reponen enseguida de la sorpresa y piensan en Mike como en una persona singular que los atiende sólo a ellos, con lo que superan su inesperado carácter asiático como yo hice, y acaban tratándolo como a cualquier otro bípedo.

Mirándolo desde un satélite que gire en torno a la tierra, Mike no es muy diferente de la mayoría de los agentes inmobiliarios, que a menudo resultan insólitos por derecho propio: ex pilotos del Concorde, ex defensas de fútbol americano, ex especialistas en Jack Kerouac, ex esposas cuyos maridos se han fugado con *au pairs* vietnamitas y luego quieren volver pero ellas no se lo permiten. La función de gestor de bienes raíces, al fin y al cabo, nunca llega a desempeñarse del todo, por mucho tiempo que se ejerza. Uno siempre piensa de sí mismo que «es» realmente otra cosa. Mike empezó su extraña odisea vital a mediados de los años ochenta trabajando para una empresa americana de ventas por teléfono en Calcuta, donde aprendió a hablar inglés anotando pedidos de termostatos digitales y pantalones de algodón que le hacían amas de casa de Pompton Plaines y Bridgeton. Y sin embargo con sus cortos y gesticulantes brazos, actitud sonriente y alegría contagiosa, es capaz de comportarse como un

menudo y simpático profesor de matemáticas con gafas del estado de Iowa. Y, en efecto, en su actividad de especialista en cuestiones inmobiliarias comprende que su papel consiste en ser una «metáfora» del inmigrante apátrida que trata de integrarse y que siempre será lo que es (sobre todo si viene del Tíbet) pero que se convierte en un ciudadano resuelto y servicial que ayuda a los extranjeros como él a encontrar un refugio seguro bajo techo (me ha dicho que ha leído bastante a Camus).

A lo largo del último año y medio, Mike se ha entregado con entusiasmo a su nueva vocación vistiéndose con esmero aunque de manera extraña, adquiriendo la dicción plana, sin inflexiones, de un presentador de televisión (a veces parece que su voz viene de otro sitio, que no le sale de dentro), enviando a sus dos hijos a un colegio privado bastante caro de Rumson, hipotecándose hasta el alma, separándose de su preciosa mujer tibetana, comprándose un extravagante Infiniti plateado, no hablando tibetano jamás (lo que resulta bastante fácil) y frecuentando —y probablemente manteniendo— a una amiguita de la que no me ha dicho nada. Todo lo cual me parece muy bien. La única queja que tengo de él se refiere a que es republicano. (Oficialmente, es un conservador que aboga por la libertad fiscal y la moderación en el plano social, lo que no quiere decir nada.) Pero ha votado al cernícalo de Bush y, como muchos recién llegados que han prosperado, enarbola el banderín de la plutocracia, proclamando el principio de que lo que es bueno para él puede que también lo sea para todos los demás: lo que constituye una concepción del mundo que, a pesar de su contagioso entusiasmo, parece despojarle de cierta animación interior, un déficit humano que suelo asociar con los ciudadanos de la zona de la Bahía, pero que él achacaría a que es budista.

Pero en cuanto a mi papel de asesor comercial, el nombre de Mike ha corrido de boca en boca en los círculos inmobiliarios de esta parte central de la costa —es ya imposible que cualquier acto humano escape por mucho tiempo a la atención pú-

blica—, y justo la semana pasada un promotor inmobiliario del condado de Montmorency, cerca de Haddam, lo llamó para proponerle que se asociara con él. El tal promotor había conseguido una opción de compra de ciento ochenta hectáreas de maizales situados en la zona más rica de Nueva Jersey (en el límite de Delaware, al lado de Haddam, a dos horas de Gotham, a una de Filadelfia). El precio de las casas en esa zona —enormes chalés adosados de aspecto versallesco— está por las nubes, incluso con las actuales fluctuaciones del mercado, y cualquiera que disponga de una excavadora y teléfono móvil y aún no esté cumpliendo condena en la cárcel puede hacerse rico sin siquiera levantarse de la cama.

La ventaja que aporta Mike consiste en ser tibetano y norteamericano, con lo que se incluye en el ámbito de una auténtica y muy preciada minoría. Cualquiera empresa constructora que lo nombre presidente se hará automáticamente acreedora a sustanciosos subsidios federales, después de lo cual su socio y él mismo podrán hacerse archimillonarios con sólo rellenar unos cuantos documentos oficiales y contratar a un puñado de obreros mexicanos.

Le he explicado que en una empresa normal, el típico directivo norteamericano con iniciativa podría ponerlo de sustituto del chico de las toallas en su club de frontenis, pero que probablemente no lo haría. Mike, sin embargo, cree que el momento actual no puede calificarse de típico en este negocio. Muchos recién llegados a la zona central de Jersey, según me ha dicho, son indios acaudalados con fiebre de lujo —gastroenterólogos, directores de hospital y gestores de fondos de inversión de alto riesgo— que están hartos de que no admitan a su prole en Dalton o Spence y quieren comprar el primer día que vienen a ver casas. La idea es que esos compradores de piel canela mirarán con buenos ojos una urbanización promovida por un individuo menudo y bien vestido con rasgos semejantes a los suyos. También hemos hablado de que el precio de la vivienda se está estancando



y podría desplomarse antes de Año Nuevo. La deuda empresarial es demasiado elevada. El interés hipotecario está al ocho veinticinco, pero el año pasado estaba a seis. A la Bolsa, con su sistema automatizado, le falta definición. Las elecciones se están yendo a la mierda (aunque él no lo cree así). Además estamos en el cambio de milenio, y nadie sabe lo que ocurrirá, pero algo va a pasar. Le he dicho que mejor sería que invirtiera su capital étnico en un lavadero automático de coches en la Route 35, o quizás en un guardamuebles o un servicio de paquetería. Son negocios de gran rentabilidad con tal de no perder de vista a los empleados y no invertir mucha pasta del propio bolsillo. Mike, por supuesto, interpreta de otra manera sus hojas de té.

Esta mañana, Mike se ha ofrecido a conducir y en este momento lleva las manos cuidadosamente puestas a las diez y diez, los ojos pendientes del tráfico de Toms River. Me ha dicho que en el Tíbet nunca condujo mucho –por motivos evidentes–, de manera que disfruta conduciendo mi enorme Suburban. Hace que se sienta más norteamericano, dado que muchos de los vehículos atrapados en el denso tráfico de vacaciones en la Route 37 también son Suburban; sólo que mucho más nuevos, en su mayoría.

Desde que salimos de Sea-Clift y cruzamos el puente en dirección a la Garden State Parkway,<sup>1</sup> no ha abierto mucho la boca. En la oficina he observado que últimamente tiene momentos en que parece melancólico, meditabundo, durante los cuales se muerde el labio inferior, suspira y se pasa la mano por el hispido cráneo, torciendo el gesto sin causa aparente. Tales ademanes, supongo yo, están relacionados con el hecho de ser

1. Autovía de peaje que a lo largo de 277 kilómetros recorre de arriba abajo el estado de Nueva Jersey, llamado «Garden State» («Estado jardín»). (*N. del T.*)

inmigrante o budista, o quizás con sus nuevas perspectivas profesionales; o puede que con todo eso junto. No les he prestado mucha atención y me alegro de que hoy me sirva de chófer silencioso mientras contemplo el paisaje y hago que los pensamientos profundos se trasladen a la periferia de mi cerebro: truco que he ido perfeccionando desde la marcha de Sally el pasado junio, y desde que me enteré durante las Olimpiadas en agosto de que me había convertido en anfitrión de un tumor de crecimiento lento en la glándula prostática. (Porque es una glándula, dicho sea de paso, mientras que la picha, por mucho que digan, no lo es.)

En la Route 37, en la Milla de Oro de Toms River, ya hay atascos a las nueve y media producidos por los innumerables vehículos que entran y salen del aparcamiento de las tiendas de excedentes de fábrica, concesionarios o macrotiendas, de manera que nos encontramos prácticamente parados en los embotellamientos que se forman en los cruces entre la cacofonía de cláxones y los llamativos lemas publicitarios. El Viernes Negro, día siguiente a Acción de Gracias, cuando los comerciantes esperan salir un poco de los números rojos, es la jornada tradicionalmente consagrada a la venta al por menor, con ejércitos de amas de casa en bata y abuelitas con andador abriéndose paso a empujones entre los guardas de seguridad para entrar en los almacenes Macy's y Bradlees y conseguir en las rebajas un cuchillo de trinchar eléctrico y las almohadas ortopédicas rellenas de agua destinadas a esa artritis especial que produce un dolor crónico en la sexta o séptima cervical. Sólo que este año –debido a las brumas de la incertidumbre económica– los comerciantes y sus aliados, los clientes, han designado dos días más de «colosales rebajas», el Martes Negro y el Miércoles Negro, y agitan la bandera de ¡LIQUIDACIÓN TOTAL!: por si el país entero, supongo, se va al carajo antes del viernes.

Hay coches por todas partes, en todas direcciones. Un gigantesco dirigible de MasterCard se cierne como una deidad so-

bre el febril paisaje. Ya están abiertos los multicines, y hay cola para *Gladiator* y *El pequeño vampiro*. La gente entra apretujándose en los almacenes Target, donde se liquidan muebles («Si no lo tenemos, es que no lo quiere»). Resuena una atronadora música navideña, aunque no se sabe de dónde viene, y el tráfico apenas avanza. Bomberos con traje de amianto y sombrero de primeros colonos hacen una colecta pasando un cubo en los semáforos y a la entrada de los centros comerciales. Grupos de harapientos que no tienen aspecto de norteamericanos se apresuran por la amplia avenida, como si huyeran de algo, mientras que hombres solitarios fuman en relucientes furgonetas, atentos, esperando destino para sus vehículos frente al Pow-R-Brush. En la gran intersección de la Avenue Hoope, un equipo de televisión ha instalado unas cámaras, con una latinoamericana de espléndido cuerpo y lustrosas piernas, su consistente culito vuelto hacia el atasco, explicando a gritos a la audiencia costera del telediario de las seis por qué hay tanto jaleo.

Pero francamente, todo esto me entusiasma y me produce un cosquilleo en el estómago. El comercio desenfrenado no suele ser bonito, pero siempre es algo con visión de futuro. Y hoy en día, con mi vida fuera de onda y sin que me afecte mucho la mayoría de los asuntos relacionados con la cultura —política, noticias, deportes, cualquier cosa excepto el tiempo—, no viene mal que por lo menos el comercio me produzca un interés casi científico. El comercio, al fin y al cabo, es fundamental para mi sistema de creencias, aunque sea bien cierto, tal como enseña la moderna teoría de la mercadotecnia, que cuando vamos a comprar, en realidad no compramos lo que queremos. Si uno está buscando verdaderamente ese quitamanchas que vio una vez en el sótano del tío Beckmer y que es capaz de dejar impoluta a una hiena, o el único tirador de latón que necesita para concluir la restauración del bargueño que heredó de tía Grony, nunca encontrará ni una cosa ni otra. Ningún empleado sabe nada en ningún sitio, y todo el mundo está dispuesto a mentir al clien-

te. «Es que ya no los fabrican.» «Hace dos años que no los pedimos.» «Esa marca de bolígrafos ya no existe, la empresa se trasladó a Myanmar y ahora fabrica bombas para fosas sépticas... Los únicos que tenemos son éstos.» Y uno ha de llevarse lo que tengan, aunque no lo quiera ni jamás haya oído hablar del producto. Resulta difícil considerar verdadero comercio a esa especie de mercadeo de subproductos. Pero en su aparente falta de sentido, esa actividad no es tan distinta de la que se desarrolla en el ámbito inmobiliario, donde al acabar el día siempre hay alguien que se queda satisfecho.

Ya hemos llegado a las afueras de Toms River, por el lado occidental. Los moteles están completos por aquí. En los establecimientos de coches usados, los están «regalando». Un vivero de bonsáis ya ha trasladado sus torturados y pequeños arbustos a la parte de atrás, y los empleados están colocando árboles de Navidad. En muchos aparcamientos hay banderas ondeando a media asta: no sé por qué razón. Otros carteles gritan: ¡RECUERDOS DEL MILENIO! ¡INVIERTA EN VIVIENDA, NO EN BOLSA! ¡LA NALGA PRIETA ME VUELVE CHAVETA! BIENVENIDOS, SUPERVIVIENTES DEL SUICIDIO. Conos amarillos y una gigantesca flecha con parpadeantes luces ambarinas nos hacen converger en un solo carril, a lo largo de una profunda zanja recién abierta en el asfalto a cuyo borde hay hombres blancos con amplios cascos protectores mirando a otros que están en el fondo de la excavación: utilizando los dólares de nuestros impuestos.

—De verdad que no lo entiendo —dice Mike, la barbilla erguida, alerta, el asiento echado hacia delante para que los pies le lleguen a los pedales y las manos al volante. Me mira mientras circula entre la agitación de las vacaciones.

Pero yo sé, claro está, lo que le inquieta. Ha visto el letrero sobre los supervivientes del suicidio en la marquesina de los almacenes Quality Court. Como tengo cáncer, puede que esté preocupado por mí en ese aspecto, lo que a su vez le produce cierto temor acerca de su propio futuro. En agosto, cuando es-

tuve en la Clínica Mayo, lo dejé a cargo de Realty-Wise y cumplió su cometido a pedir de boca. Pero la semana pasada vi en la mesa de su despacho un artículo del *New York Times* que se había bajado de Internet, donde se explicaba que la mitad de las declaraciones de quiebra están motivadas por el estado de salud y que, desde el punto de vista financiero, el suicidio puede ser una buena inversión. Yo le dije que uno de cada diez norteamericanos ha superado el cáncer, y que en mi caso hay buen pronóstico (lo que posiblemente sea cierto). Pero estoy bastante seguro de que le preocupa mi salud y que por eso pretende averiguar cómo pueden irle las cosas haciendo urbanizaciones en las afueras. Además, justo dentro de una semana vuelo a Rochester para hacerme la primera revisión del tratamiento en Mayo, y tal vez me note un tanto nervioso —puede que acierte—, con lo que quizás él también lo esté.

Los budistas son por supuesto inflexibles en lo que se refiere al suicidio. Están en contra. Y aunque sea partidario del libre mercado, la desregulación y el impuesto de tipo único, y lea el *Wall Street Journal*, Mike nunca ha dejado de ser un devoto de Su Santidad el Dalai Lama. En la oficina tiene un salvapantallas que muestra una fotografía suya, en color y muy sonriente, junto al minúsculo reencarnado, tomada en las Meadowlands el año pasado. Detrás de su escritorio, en la pared, también ha puesto tres banderas de oraciones, rojo, blanco y azul, junto a un pequeño cuadro del Chenrezig de mil brazos y una foto en papel satinado de Ronald Reagan firmada de su puño y letra: todo ello con objeto de que nuestros clientes mediten mientras extienden el cheque para depositar la señal. A juicio del Dalai Lama, con un estado de ánimo correcto, pacífico y compasivo se superan todos los obstáculos, de modo que hablando en términos de *karma* tenemos exactamente lo que merecemos puesto que todos somos padres de nosotros mismos y el mundo es el resultado de nuestros actos, etcétera, etcétera, etcétera. Suicidarse, por tanto, no es en absoluto necesario; cosa con la que estoy

plenamente de acuerdo. Al parecer, el queridísimo benefactor, sonriente aunque exiliado, y el Gipper<sup>1</sup> o gran comunicador coinciden en ese aspecto, igual que en tantos otros. (No sabía nada del Tíbet *ni* del budismo, pero me he estado leyendo un libro sobre el tema por la noche.)

También es cierto que Mike sabe algo sobre mi labor con Sponsor, por lo que piensa que soy una persona espiritual, cosa que no es cierta, y se siente inclinado a formularme toda clase de interesantes cuestiones morales para luego decidir que no entiende mis respuestas y demostrar así su superioridad, lo que le hace feliz. Uno de sus últimos temas de discusión ha sido la matanza de Columbine, que él atribuye a una equivocada forma de vida que persigue el lujo, y no a la persistencia de la maldad pura, que es mi opinión. En la de otro modo absurda controversia sobre Elián González, tomó partido por los parientes norteamericanos en una muestra de solidaridad entre inmigrantes, mientras que yo me alineaba con la familia cubana del cubano, lo que me parecía tener bastante sentido.

Los principios morales de Mike, cabe observar, han tenido que adaptarse para obrar en armónica conjunción con los puramente egocéntricos del mercantilismo consumista imperantes en el sector de la propiedad inmobiliaria. Trabajando conmigo gana un tercio del seis por ciento de las casas que venda por su cuenta (yo cobro dos terceras partes porque soy quien paga las facturas), una bonificación sobre todas las ventas importantes que yo haga, más el veinte por ciento del primer mes de los alquileres de verano, lo que no es moco de pavo. En Navidad recibe una gratificación, si es que me siento generoso. En cambio,

1. En los años veinte, George Gipp, «el Gipper», era un atleta famoso, puntal del equipo de fútbol americano de la Universidad Notre Dame. Tras su muerte en plena gloria, el entrenador arengaba al equipo con el lema de «Ganad por el Gipper». Reagan, que interpretó a Gipp en *Knute Rockne, All American*, se ganó el apodo de «Gipper» y en su campaña presidencial utilizó la consigna de «Votad por el Gipper». (*N. del T.*)

no cobra beneficios, ni jubilación, ni kilometraje, nada: un buen arreglo para mí. Pero para él también lo es, porque le permite vivir bien y comprar ropa pija en una tienda de tallas pequeñas que un filipino tiene en Edison. Hoy se ha presentado a la cita con unos pantalones acampanados de color beis que parecen de hule y le disimulan el vientre, que ya le empieza a sobresalir, un chaleco de cachemir de un tono rosado, como de helado de cucurucho, unos mocasines Brancusi con borlas y relucientes como un espejo, calcetines amarillos de seda, gafas oscuras de piloto, y una chaqueta de pelo de camello color mostaza que ahora yace en el asiento de atrás; y aunque ninguna de esas prendas tiene realmente mucho sentido en un tibetano, él considera que le dan más credibilidad como agente inmobiliario. Yo no le digo nada.

Sin embargo, a pesar de quince años de residencia y paciente estudio, hay algo en Estados Unidos que sigue desconcertándolo. Como budista, no llega a entender el lugar de la religión en nuestra actividad política. Nunca ha estado en California, ni siquiera en Ohio o Chicago, de manera que le falta la intrínseca apreciación de la historia en función de la masa continental que tienen los naturales de este país. Y aunque se dedique a la venta de propiedades, no acaba de ver por qué los norteamericanos se trasladan tanto de un sitio a otro ni tampoco le interesa mi opinión: porque pueden. En cambio, en el tiempo que lleva aquí, ha adoptado un nuevo nombre, se ha comprado una casa, ha votado en tres elecciones presidenciales y ha ganado algún dinero. Además, se ha aprendido de memoria el *Atlas Histórico de Nueva Jersey* y puede decir a cualquiera dónde se inventó la ventana de resorte y el clip –Millrun y Englewood–, dónde se probó el primer esparcidor de estiércol en el campo –en Moretown–, y qué ciudad norteamericana se constituyó en la primera zona desnuclearizada –Hoboken–. Todas esas lecturas, en su opinión, le confieren persuasión ante los compradores. Y en eso es como muchos de nuestros conciudadanos, incluyendo

aquellos cuyos orígenes se remontan a la época de los primeros colonos: se ha pertrechado con información suficiente, aunque errónea, para creer que se merece aquello a lo que aspira, que el desconcierto es una forma de curiosidad y que esas dos cosas juntas otorgan una fortaleza interior que le permitirán coger cualquier fruta que se ponga al alcance de su mano. ¿Y quién puede decir que se equivoca? A lo mejor no necesita integrarse más de lo que ya está.

Por mi ventanilla pasa ahora un paisaje más interesante para el ciudadano científico. Un «banco de pruebas» de la fábrica de pinturas Benjamin Moore, con curiosos de vacaciones deambulando por los senderos cubiertos de hierba, señalando a una baldosa color pastel o castaño como si estuviera a la venta. Lemas publicitarios más importantes: EL ÉXITO CREA DEPENDENCIA (un banco); AGENCIA DE CONTACTOS, ABIERTOS Y SIN TRABAS; AUMENTE SUS INGRESOS ESTUDIANDO EN LA UNIVERSIDAD DEL DÓLAR. Luego el búnker de cemento de la Biblioteca de Ocean County, en cuya fachada se anuncian las ofertas para estas vacaciones: lectura poética el miércoles, un cursillo sobre resucitación cardiopulmonar el Día de Acción de Gracias, dos jugadores de los Philadelphia Phillies vienen el sábado para participar en un edificante seminario sobre la infidelidad, «el talón de Aquiles de los equipos de primera división».

—Es que no lo entiendo —repite Mike, porque no le he contestado la primera vez que lo ha dicho.

Sigue con la barbilla erguida, como si contemplara la parte inferior de sus elegantes gafas amarillas. Me mira, ladeando la cabeza sobre el hombro. Lleva un Rolex plateado de imitación tan grueso como un parachoques y —detrás del volante— parece un mafioso pequeñito camino de una partida de golf. Debe resultar una extraña aparición para los pasajeros de otros Suburbans.



–¿No entiendes «La nalga prieta me vuelve chaveta?» –le pregunto–. Pues es elemental.

–No entiendo lo de «supervivientes del suicidio».

Observa atentamente la vía de entrada a la autopista, a unos cien metros en línea recta.

–Sería más comprensible si dijera: «Bienvenidos, suicidas fracasados» –le digo.

Me vienen a la cabeza los nombres de Charles Boyer, Sócrates, Meriwether Lewis y Virginia Woolf. Historias ejemplares de suicidio logrado.

–La muerte por causas naturales es muy digna –replica él. Es la clase de conversación «espiritual» que le gusta, en la que además puede demostrar su superioridad sobre mí–. Evitarla induce al sufrimiento y al miedo. No deberíamos burlarnos de ella.

–Ni la evitan ni se burlan de ella –opino yo–. Les gusta acudir a reuniones en salas polivalentes y tomarse un tentempié. ¿Has reflexionado alguna vez en el suicidio? Yo pensé en ello la semana pasada.

–¿Asistirías a una reunión de supervivientes del suicidio? –inquire Mike, pasándose la lengua por el interior de su gorderuela mejilla.

–Iría si tuviera tiempo. Podría inventarme una buena historia. Eso es lo que quieren. Como en Alcohólicos Anónimos. Todo forma parte de un proceso.

Tras las gafas, las facciones de Mike asumen una rancia expresión cejijunta. Oficialmente no aprueba la autodeterminación, que considera contraria a la virtud y fundamentalmente inútil. Cree, por ejemplo, que la repentina marcha de Sally en junio pasado me dejó en un vulnerable estado de ansiedad, claramente resultante de la actividad del discurso disgregador, del todo contrario a la virtud, razón por la cual padecía un cáncer y tenía semillas soltando titanio en la próstata, parte del organismo en la que no estoy seguro de que él crea. Considera que de

bería ponerme a meditar sin estar sujeto a la agobiante idea de los vínculos basados en el amor: lo que no sería tan difícil.

Vemos ahora un coche patrulla de la policía estatal en la intersección de la carretera y la vía de acceso a la autopista. Hay coches que bajan marcha atrás por la rampa hacia la Route 37. Detrás de nosotros viene una ambulancia, ululando, pero no podemos arrimarnos al arcén debido a las obras en la calzada. Un helicóptero de tráfico se cierne sobre los carriles que van en dirección sur hacia Atlantic City. La circulación está parada en ambos sentidos. En la rampa hay coches que tratan de dar la vuelta pero se quedan atascados. La gente toca el claxon. Más allá se eleva una columna de humo.

—¿Has pensado en serio en suicidarte? —pregunta Mike.

—Nunca se sabe si va en serio. Se sabe después. Esta mañana he sobrevivido a Toms River.

Un furgón ancho, blanco y anaranjado, del servicio de emergencias de Ocean County, erizado de luces estroboscópicas, nos adelanta dando tumbos por el arcén, despreocupado y estruendoso. El bamboleante cajón lleva las luces de dentro encendidas, hay siluetas que se mueven tras las ventanillas, preparándose para lo que sea.

—No subas por ahí —le digo a Mike, refiriéndome a la autopista—. Coge la carretera nacional.

—¡Coño! —exclama Mike, estirando el cuello hacia atrás para hacer maniobra y no tener que subir por la rampa—. Hay que joderse.

Los budistas desconocen las palabrotas, pero a él le gusta maldecir porque es divertido, no significa nada y por tanto no es contrario a la virtud. Me lanza esa mirada maliciosa y secreta con la que hemos llegado a comunicarnos. En realidad no le interesa el suicidio. Una parte vitalmente importante de Mike puede que haya desplazado al desinteresado budista en favor del probo ciudadano y agente inmobiliario de Nueva Jersey.

—A lo largo de su vida, la gente se pasa seis años y medio

metida en el coche –me informa, metiéndose por el carril izquierdo que cruza por debajo el paso elevado de la autopista. Todo el tráfico circula ahora por aquí–. La mitad de la población de Estados Unidos vive a treinta kilómetros del mar.

–Yo diría que hoy casi todos están aquí con nosotros.

–Es bueno para el negocio –me recuerda. Y es la pura verdad.

La carretera nunca es aburrida, vayas a donde vayas. Y a mí siempre me interesa ver lo que hay de nuevo, lo que está perdido, lo que puede realizarse, lo que nunca se hará.

La Route 37 (después de equivocarnos y entrar en la 530, para luego corregir el rumbo hacia la 539 y dirigirnos como una bala a Cream Ridge) ofrece un panorama poco frecuente al observador avezado. Los sucesivos años de sequía han asestado un duro golpe a los pinares arenosos de Nueva Jersey, que los constructores de parcelas ya habían abandonado en busca de ganancias más suculentas. De cuando en cuando se ven vestigios de pequeños centros comerciales, normalmente con sólo una tienda funcionando. En muchos cruces los viajeros han ido tirando paquetes de veinticuatro latas de Budweiser vacías, así como lavabos de porcelana, lavadoras con secadora, microondas, considerables cantidades de Kleenex arrugados y un montón de difuntas baterías de coche. En los robles que bordean la carretera han clavado anuncios multicopiados en tinta roja de olvidadas batallas entre los pinos con pelotas rellenas de pintura. (Estamos cerca del perímetro de Fort Dix.) En la desviación hacia los pinares de Collier's Mills, una valla publicitaria anuncia: CIUDAD DEL SALVAJE OESTE – EXPOSICIÓN DE MASTODONTES – TOBOGÁN ACUÁTICO. Unos cuantos coches, verdes Plymouth con una sólida capa de polvo y un oxidado Chevrolet Nova, todos ellos con carteles en el parabrisas de SE VENDE escritos con betún blanco, están aparcados en el arcén, en la soleada linde del

pinar. Un *sex shop* para tipos solitarios acecha entre los árboles con un parpadeante letrero rojo y amarillo, esperando a quien venga por aquí para abandonar a su perro pero se encuentre de humor para alguna guarrada. La Alianza para la Acción Ciudadana Blanca ha «adoptado» la carretera. El único vehículo que adelantamos es un Humvee del ejército conducido por un soldado con casco y uniforme de faena.

Y aunque todo aparece abandonado, de vez en cuando se ven entre los pinos algunas casas deterioradas de color pastel en sinuosas calles con bocas de riego, aceras y postes de la luz. En su mayor parte, esas viviendas tienen las puertas y ventanas cerradas con tablas de contrachapado y las palabras PROHIBIDO EL PASO escritas con aerosol, el revestimiento exterior gris como un acorazado, los muros de cimentación hundidos en una hierba ya muerta. No está claro si las han habitado alguna vez o si las abandonaron sin estrenarlas. Aunque cuando pasamos a toda pastilla frente a Paramour Drive, una de las serpenteantes calles que desembocan en la carretera, distingo a dos chavales —de unos doce años— en la calzada desierta. Uno monta una bicicleta sucia, el otro está de pie. Charlan mientras un perro de seda pelambre los observa silencioso. La casa rosada que hay frente a ellos tiene una desmoronada rampa para silla de ruedas que arranca de la puerta principal. No queda un cristal en las ventanas. No hay señales de coches, ni cubos de basura, ni contenedores de reciclaje, ningún tipo de servicios.

En resumen, esta parte de la Route 37 es un sitio conveniente para utilizar unas docenas de condones, disparar armas del veintidós, beber doscientas cervezas, conducir a toda leche, y tirar un motor viejo, un montón de neumáticos de nieve o un cadáver. O también, desde luego, para engrosar la estadística de suicidios, cosa que no menciono a Mike, que sigue con la vista al frente sin prestar la menor atención al paisaje. Pero aunque se toma muy en serio el hecho de conducir, enciende la radio para oír las noticias de las diez. Sé que está preocupado por si Gore

se abre camino en el Tribunal Supremo de Florida, pero no hay rumores sobre eso, de manera que sigue repasando mentalmente su reunión de Montmorency County, y dando vueltas a la idea de cambiar su inocencia de minoría étnica por la oportunidad de entrar en el mundo de los peces gordos: algo que cualquier nacido en Norteamérica no se pensaría dos veces.

El plan para esta mañana consiste en que cuando nos veamos con el promotor inmobiliario de Mike —en el maizal de maras—, debo analizar al personaje para luego dar mi opinión de experto. Después de lo cual Mike y él celebrarán un informal almuerzo de negocios para abordar la sustancia del asunto en una conversación que se prolongará toda la tarde y en la que Mike se hará cargo del enfoque, lo mirará a los ojos y procurará ofrecer su particular valoración cósmica. Después hemos quedado él y yo a las siete menos cuarto en el August Inn de Haddam para volver a Sea-Clift, y durante el viaje le explicaré sin miramientos lo que me dice el «instinto», estableceré alguna relación lógica, haré números y todo quedará más claro que el agua. Mike está convencido de que «tengo ojo para la gente», cuestión en disputa entre las personas que me han querido. Nuestro plan, desde luego, es de esos que a cualquiera le parecen completamente razonables pero que luego se van al garete por muy buena intención que se tenga. Por ese motivo, me tomo en serio el asunto y me presto a él de buena gana pero con poca o ninguna esperanza de éxito.

A todo esto no he dicho nada sobre mis planes para el Día de Acción de Gracias, que ya es pasado mañana, y en los que intervienen mis dos hijos. Mi reticencia al respecto puede deberse al hecho de que he organizado una celebración que decididamente no tiene nada de espectacular —en consonancia con mi

nada espectacular estado físico—, y a la necesidad de acomodar en lo posible los asuntos personales de todo el mundo, sus relojes biológicos, ámbitos de reposo y espacio personal, sin dejar de ofrecer un marco agradablemente neutral (mi casa de Sea-Clift) para pasar un buen rato en familia sin confrontaciones. La idea que tengo es que, como mi plan no peca de ambicioso, la fiesta no degenerará en horror, furia y consternación, haciendo que los invitados salgan por la puerta como un cohete y estén de vuelta por la autopista de peaje mucho antes de que se ponga el sol. El Día de Acción de Gracias *debería* ser una fiesta flexible, agradable y sencilla, conveniente tanto para el seglar como para el religioso, compatible con bodas, bautizos, entierros, aniversarios de parejas, excursiones para esquiar a principios de temporada y nuevos interludios románticos. Sólo que no suele resultar así.

Como todo el mundo sabe, un temprano prototipo de periodista femenino, la enérgica directora de una publicación decimonónica equivalente al *Ladies' Home Journal*, fue quien impuso a la fuerza a un pobre presidente Lincoln desgastado por la guerra el «concepto» del Día de Acción de Gracias con vistas a incrementar las suscripciones. Y aunque pueda aducirse que la festividad conmemora antiguos ritos de fecundidad y a la Gran Madre Tierra, en realidad siempre se celebra con liquidaciones de existencias bien guardadas en el almacén para venderlas baratas; a menos que uno sea un indio wampanoag, en cuyo caso evoca el engaño, el genocidio y la indiferencia humana ante la cuestión de a quién pertenece qué.

El Día de Acción de Gracias, además, marca el comienzo de la lúgubre temporada navideña, valle de lágrimas y falsas esperanzas, cuando, en un periodo de veinticuatro horas, el número de suicidios logrados, abandonos, peleas maritales, robos de coches, descargas de armas de fuego y operaciones de urgencia es mayor que en cualquier otra época del año sin contar la jornada siguiente a la Super Bowl. Los días se vuelven efímeros.

Nadie se ha acostumbrado a la falta de luz. Muchos compran un billete para irse lejos, a cualquier parte, con tal de estar en movimiento. Preocupaciones e inoportunas crisis de identidad enrarecen el aire. Aunque parezca extraño, es un momento espléndido para vender casas. La necesidad de reparar agravios derivados de la mala conducta marital, vigilar el calendario fiscal o cumplir la palabra dada tanto tiempo atrás de llevar a la familia a esquiar al monte Pisgah, vuelve a la gente ansiosa por comprar. Con respecto a las ventas, ya no hay verdaderamente temporada baja. Las casas se venden quieras o no.

En mi actual estado de ánimo, me conformaría, en realidad, con perderme Navidad y su hermano pequeño, Año Nuevo, y despedir tranquilamente el año viejo con un cóctel al lado del Sony. Una de las ventajas infravaloradas del divorcio, diría yo, es que pueden evitarse todas esas fiestas deprimentes, ya que nadie que no tuviera otro remedio pensaría alguna vez en estar con alguien a quien solía decir que quería ver pero que casi con toda seguridad prefería no ver.

Y sin embargo el Día de Acción de Gracias no puede pasarse por alto. Los norteamericanos tenemos predisposición a ser agradecidos. A nuestro espíritu nacional le sienta bien la gratitud inventada. Aun cuando la tía Bella esté internada y diñándola en una clínica de Ruckusville, en Alabama, seguimos «necesitándola» para comer carne blanca con salsa y estarle agradecidos, muy agradecidos. Al fin y al cabo, lo estamos; aunque sólo sea por no estar en su pellejo.

Y sería de mala educación no dejar que el espíritu se hinche de orgullo —si es que puede—, ya que no hay mucho que arriesgar. Inventar, crear, emprender: aprovechar la ocasión de estar de buen humor. Aunque con ello es preciso eludir los pasajes oscuros y los callejones sin salida espirituales, dominar el temperamento y las sesiones de llanto con los seres queridos. Hay que dormir mucho. Dejar la tele encendida (los Lions y los Pats juegan a mediodía). Tomar vitamina B y dar muchos paseos por la

playa. No adoptar decisiones más graves que las relativas al almuerzo. Tomar el sol lo máximo posible. En otras palabras, pasar el Día de Acción de Gracias como si se sufriera de desfase horario.

Cuando me marché de Haddam, me casé con Sally Caldwell y empecé a llevar una vida más equilibrada en Sea-Clift (donde, ni que decir tiene, no hay acantilado alguno), solíamos pasar las fiestas en una cabaña de New Hampshire, cerca del lugar donde se celebró el primer Día de Acción de Gracias. Los ex suegros de Sally –padres de Wally, su desaparecido ex marido, viejos beneficiarios del New Deal, oriundos de la orilla norte de Chicago y espléndidas personas– tenían una casita de verano en el lago Laconic, frente a las montañas. No había más calefacción que la chimenea. Eran los últimos días soportables antes de que se helaran las cañerías, cortaran el teléfono, se cerraran los postigos y se guardara la porcelana en la buhardilla. Los Caldwell –Warner y Constance, entonces de setenta y tantos años– consideraban a Sally como un miembro querido pero desventurado de la familia, por lo que todo lo que hicieran por ella nunca era bastante, incluso conmigo a su lado: la nueva y ambigua presencia.

Sally y yo salíamos en coche de Nueva Jersey el miércoles por la noche, dormíamos como troncos, nos quedábamos en la cama bajo un grueso edredón hasta que hacíamos acopio de valor para enfrentarnos al frío de la mañana, buscábamos apresuradamente jerséis, pantalones de lana y botas, hacíamos café, comíamos rosquillas que habíamos traído de casa, leíamos viejos ejemplares de *Holiday* y *Psychology Today* antes de emprender una larga caminata hacia el escenario de la matanza francocanadiense y hasta la mitad del monte Deception, después de lo cual nos echábamos la siesta hasta la hora del cóctel.

Veíamos alces en la orilla del lago, águilas en las copas de los árboles, hacíamos cómicos intentos de pescar truchas, observábamos cómo amerizaba el hidroavión del vendedor de prendas de confección, considerábamos coger el fueraborda y hacer una



excursión a la isla donde había vivido un famoso pintor. Una vez llegué a darme un chapuzón, pero nunca más volví a hacerlo. Por la noche escuchábamos la CBC en la enorme radio Stromberg-Carlson. Yo leía. Sally leía. La casa estaba repleta de libros de Nelson DeMille y de Frederick Forsyth. Hacíamos el amor. Bebíamos cócteles de ginebra. Cogíamos pizzas del congelador del sótano. El único restaurante de los alrededores que quedaba abierto ofrecía un amplio menú de Acción de Gracias el jueves y el viernes: para cazadores. Pensábamos que esa estrategia de vacaciones era la mejor solución, entre otros muchos recursos disponibles. En resumen, nos encantaba. El sábado a mediodía, estábamos más aburridos que un mono (¿quién no lo estaría en New Hampshire?) y ansiosos por volver a Nueva Jersey. Contentos de marcharnos, felices de llegar: el mantra del viajero.

El último Día del Trabajo, época en la que no me sentía muy alegre después de mi reclusión en la Clínica Mayo, se me ocurrió que el mejor plan para el Día de Acción de Gracias del nuevo milenio, ya sin casa de campo de los Caldwell a mi disposición, era organizar una excursión familiar al lago Laconic en plan turista, hacer barbacoas, dar caminatas, meternos en el agua fría, hacer piragüismo, saltar de roca en roca, avistar águilas y beber vino (no ginebra) entre el esplendor de finales de otoño. Unas pequeñas vacaciones con ejercicio de bajo impacto para un momento bajo de la vida, con la familia reunida a mi alrededor.

Sólo que mi hijo, Paul Bascombe, ya con veintisiete años y llevando una vida convencional y plenamente integrada en Kansas City, donde escribe frases cómicas en las tarjetas de felicitación de Hallmark («un icono norteamericano»), la megalítica entidad de Internet, me ha dicho que no le apetece conducir hasta la «pedorra New Hampshire». Tiene que trabajar el lunes, y en cualquier caso quiere ver a su madre, mi ex mujer, que ahora vive en Haddam.

Mi hija, Clarissa, de veinticinco años, ha convenido en que una excursión sin problemas a lago Laconic podría servirme de «reconstituyente» y ayudarme a superar «un verano bastante intenso». Ella y su amiga, Cookie Lippincott, de impresionante belleza y antigua compañera suya de habitación en Harvard, se hicieron cargo de mí cuando volví de Mayo envuelto en pañales y sin ganas de risa. (Las lesbianas, como es de esperar, son magníficas enfermeras: serias pero alegres, generosas pero consecuentes, eficaces pero comprensivas; aunque resulte que la tuya sea tu hija.) Durante los primeros días de convalecencia, las llevé a las dos al Red Man Club, mi refugio deportivo en el río Pequest, donde tirábamos al plato, jugábamos al *gin rummy*, pescábamos truchas hasta medianoche y dormíamos en el extenso porche acristalado en catres militares de lona impregnados de un agradable olor. De día hacíamos excursiones al estadio Vet para ver los últimos partidos de la temporada de los Phillies. Fuimos a Atlantic City y perdimos hasta la camisa. Hicimos senderismo por el monte Ramapo: la vertiente fácil. Recorrimos por nuestra cuenta todo parque, laguna natural y reserva de aves que venía en nuestra guía. Leíamos novelas juntos y las comentábamos a la hora de comer. Logramos formar una unidad familiar –no muy normal, pero ¿alguna lo es?– gracias a la cual levanté el ánimo y volví a mear de pie, logré quitarme muchas cosas de la cabeza y descubrí que no necesitaba preocuparme mucho por mi hija (cosa que no puedo decir de mi hijo).

Pero entonces, en medio de todo eso, Clarissa pensó que debía tomar un camino «nuevo», divergente, y se separó de Cookie para «probar otra vez con los hombres» antes de que fuera demasiado tarde: no tengo idea de a qué se refería con eso. Aunque lo que significaba en aquel momento era que si su hermano no venía, mis planes de un idílico Día de Acción de Gracias en New Hampshire se habían venido abajo, y que a falta de otra cosa lo celebraríamos en mi casa de Sea-Clift.

Para el dichoso jueves, pues, he encargado un menú especial de Acción de Gracias, «Ave galliforme *et tout à fait*», en el Eat No Evil<sup>1</sup> de Mantoloking, donde prometen que todo está «tan rico que no se enterará de si lo están envenenando». Viene con porcelana fina, cubertería inglesa, copas de cristal, servilletas irlandesas tan grandes como Rhode Island, una caja de tinto de Sonoma, todo coronado con una «insulsa tarta de algarroba y calabaza»: sin azúcar, ni harina, ni manteca de cerdo ni nada bueno. Dos mil dólares, barato.

He confeccionado una discreta lista de invitados: Clarissa, posiblemente con su nuevo amigo; Paul con su media naranja, que vienen en coche desde Kansas City; un amigo recién recuperado de los viejos tiempos, Wade Arsenault, viudo de ochenta y tantos años y extraña figura paterna para mí (es el padre de una antigua novia mía). También he invitado a dos amigos de Haddam, Larry Hopper y Hugh Wekkum, buenos chicos de mi quinta, antiguos socios fundadores del Club de Divorciados y compañeros de fatigas de una mala época, cuando todos nos habíamos quedado desesperadamente solos y no sabíamos ni atarnos los zapatos. A diferencia de mí –y quizás más prudentes– ni Hugh ni Larry han vuelto a casarse. En cierto momento ambos comprendieron que no se casarían otra vez; que no encontrarían la marcha corta que da el tirón para lanzarse a otra relación, que ni siquiera se imaginaban besar a una mujer. «Me sentía como un vagabundo buscando a tientas un bocadillo», me confesó Larry con disgusto. De manera que sin paciencia ni interés por marcar el viejo compás del ligue, Hugh y él calcularon que saldrían ellos dos juntos más tiempo que con nadie. Y cuando a Hugh lo operaron del corazón, Larry se lo llevó a Stedman House, su blanca mansión con barracones de esclavos, en South Comstock. Acabaron jugando al golf todos los días, y Hugh no ha vuelto a tener problemas coronarios. Nada de asuntos amo-

1. «No coma porquerías.» (*N. del T.*)

rosos, me aseguran, porque los dos siguen un tratamiento para diluir la sangre y no se comerían una rosca por mucho que se empeñaran.

También he pensado en invitar a mi primera mujer, Ann Dykstra, viuda de holgada posición económica que ahora vive, como ya he mencionado, en Haddam (precisamente), tras haber vuelto a comprarme (sin comisión) su antigua casa del 116 de Cleveland, donde había vivido antes y que me vendió al casarse con su segundo marido, Charley O'Dell, con quien se trasladó a Connecticut, después de lo cual yo estuve siete años viviendo en ella hasta que me mudé a la costa en mi segundo intento de alcanzar la felicidad. Dijo Aldous Huxley —después de leer a Einstein— que el mundo no es sólo más asombroso de lo que sabemos, sino mucho más paradójico de lo que podemos imaginar. No sé si Huxley estaba divorciado, pero apuesto a que sí.

Desde la marcha de Sally en junio y mi estancia en la Clínica Mayo dos meses después, cosa que me cambió la vida, he hablado con Ann en varias ocasiones. Sólo de negocios. Encargó la reventa de la casa al mismo abogaducho cruel que había contratado para ocuparse de nuestro divorcio en el ochenta y tres, pero no llegó a concluir la operación, ante lo cual le llevé todo sonriente un ramo de capuchinas para celebrar (en buena forma) la fastuosa paradoja de la vida. Y entonces, una cálida tarde de septiembre, justo cuando acababa de prepararme un martini prohibido y de sentarme en el salón a ver la retransmisión de la campaña en la CNN, me llamó y me dijo simplemente: «Bueno, ¿cómo estás?» Como si fuera la beneficiaria de mi seguro de vida y estuviera echando un ojo a su inversión. Siempre hemos limitado nuestros contactos a la cuestión de los chicos. No entendía lo que hacía Paul en Kansas City, y no quería ni hablar de que su hija era lesbiana (de lo cual me echa la culpa, supongo). Ya me había preguntado en otra ocasión por mi salud; le mentí, y luego nos quedamos sin saber qué decir. Y ante esa última pregunta sobre cómo estaba, volví a mentir y le ase-

guré que me encontraba «perfectamente». Luego me contó algo sobre la carta navideña de su madre, en que le contaba sus problemas con los implantes dentales y lo mal que lo pasó el difunto padre de Ann por no marcharse con ella de Detroit en el setenta y dos (año en que se divorció de él) e instalarse en Mission Viejo para disfrutar de las puestas de sol.

Dicho esto, colgamos.

Pero... Pero ahí se insinuaba algo. Una idea.

Desde septiembre, habíamos tomado café una vez en el Alchemist & Barrister, nos habíamos llamado para hablar de la trayectoria y dificultades de los chicos, repasar las excentricidades de la casa que sólo yo, como antiguo propietario, podía conocer: garantía de la caldera, problemas con la presión del agua, erróneos diagramas de la instalación eléctrica. No hemos abordado mi situación médica, aunque evidentemente la conoce bastante bien. No sé si cree que soy impotente o tengo problemas de incontinencia (no que yo sepa; y lo otro, tampoco). Pero ha mostrado cierto interés. En los últimos y penosos días de su marido, Charley —tenía cáncer de colon pero se le había olvidado porque también padecía Alzheimer—, me pareció bien, y así lo hice, sentarme a la cabecera de su cama, porque ninguno de sus amigos de Yale era lo bastante valiente para hacerlo. (La vida nunca te lanza una bola rápida en línea recta.) Y desde entonces, hace dos años, la especie de cielo lleno de nubes bajas que durante años se había cernido sobre mí en lo que a Ann se refería, se ha venido abriendo despacio, y ahora casi me ve como a un ser humano.

No es que alguno de los dos quiera una «relación». Lo que hay entre nosotros tiene un carácter casi puramente informativo, de gestión, y le falta la perspectiva de lo posible. Pero ya no hay más quejas ni motivos de resentimiento, ni última palabra que deba ser dicha, para luego repetirse de nuevo. Somos lo que somos: divorciados, viuda, abandonado, padres de dos hijos adultos y otro muerto, que ya no tienen demasiada vida por de-

lante. Otra faceta de la brillante gema del Periodo Permanente de la vida es que intentamos *ser* lo que *somos* en el presente –buenas personas o no tanto–, de manera que asumiendo hasta el final la responsabilidad por nosotros mismos no suframos una excesiva conmoción más tarde. El mundo *es* asombroso, tal como observó el bueno de Huxley. Aunque en mi opinión, mi comportamiento y el de Ann es también el que cabría esperar de dos personas que se conocen desde hace más de treinta años, que nunca han dejado completamente de girar en la misma órbita y ahora se encuentran con que el otro anda todavía por ahí y está dispuesto a ser razonable.

La última palabra, sin embargo: Ann rechazaría mi invitación, si se la hiciera. Hace poco ha empezado a trabajar –sólo para tener algo que hacer– como jefa del departamento de admisiones en la Academia De Tocqueville, donde hoy he quedado con ella, y donde ya ha hecho amigos, según dice Clarissa, entre la gente del colegio, tan afable, introvertida y cargada de títulos. También la han nombrado, informa Clarissa, directora técnica del equipo de golf femenino de De Tocqueville (había capitaneado el de Michigan en el sesenta y nueve), y, no me cabe duda, ahora siente que le va bien la vida. Nada de eso, por supuesto, explica por qué quiere verme en concreto.

A lo largo de la Route 206, cuando vamos por la circunvalación de Haddam hacia el norte, surgen como hongos pancartas políticas. Ya hace semanas que se resolvieron ciertas contiendas municipales –tasador, *sheriff*, recaudador de impuestos–, pero en el aire suburbanita flota una sensación de asuntos pendientes. Por aquí se ven ahora voluminosos edificios amarillos de estilo colonial y austeras casas antiguas, de dos pisos y alineadas de dos en dos, con algún que otro porche de madera de secuoya asomando entre álamos sin hojas, fresnos y tupidos laureles. El sentimiento pro Bush cobra vida de nuevo en algunos jardines, pero

en su mayoría es francamente favorable a Gore en este vecindario moderado, nuevo y lleno de árboles, del municipio (cuando Ann y yo éramos unos jóvenes recién llegados de Gotham, allá por 1970, no es que hubiera muchos árboles: esto era un bosque). Todas las pancartas insisten en que esta vez los votantes que ejercimos nuestro derecho al voto (el mío fue para Gore) lo hicimos con toda seriedad, no hemos cambiado de opinión y que no estamos para tonterías. Aunque claro que las toleraremos. Y la verdad es que, circulando despacio por estas familiares calles, casi desiertas, al final de mi estación preferida, aquellos privilegiados recintos de frondosos jardines parecen desfallecidos, sin vigor, aletargados y a punto de echar una cabezada. Como decíamos en la Infantería de Marina, cachondeándonos de los reclutas ineptos: «Habría que espabilarlo hasta para matarlo.» Por estos barrios, es un buen momento para la insurrección.

No hay verdadero comercio en este tramo de la 206. En realidad, Haddam no vive del comercio. Decenios de concejales republicanos, moratorias de construcción, rechazo de tasas impositivas, resoluciones desfavorables para la instalación de comercios en ciertas zonas, estudios de tráfico, ordenanzas sobre zonas verdes y simple prepotencia para fastidiar han hecho que con la falta de incentivos en esta parte de la ciudad sólo haya una iglesia metodista, el vetusto centro de consultorios dentales, una aislada lechería Foremost Farms y un mediocre restaurante italiano cuyo dueño es el padre del antiguo alcalde. La vivienda es el comercio de Haddam. Mientras que los verdaderos negocios –concesionarios Kia, tiendas de silenciadores, multicines con veinte salas, talleres Goodwrench y Pep Boys, y demás placenteras chorradas– florecen en ambas aceras de County Line Road, donde los habitantes de Haddam se aglomeran los sábados por la mañana antes de salir disparados de vuelta a casa, donde reina la tranquilidad.

Eso no me importaba nada cuando vendía casas aquí. Yo votaba a favor de todas las moratorias, contra toda subida de

impuestos para llevar los servicios hasta las partes más alejadas del municipio, y apoyaba cualquier disposición restrictiva que no afectara a mi barrio. Colmar los espacios vacíos con residencias de clase media es lo que mantiene los precios en alza y hace que Haddam sea un buen sitio para vivir. Si se convierte en una nueva versión de la Williamsburg colonial, rodeada de labran-tíos transformados en urbanizaciones de chalecitos iguales, tien-das de alfombras y viveros de bonsáis, entonces podrá adoptarse (como hice yo) la visión a corto plazo, porque eso significaría que se había renunciado a la perspectiva a largo plazo y que eso es lo que quiere la gente.

Pero lo que ocurrió exactamente con la visión a corto plazo y lo que me condujo a la costa como quien se ha perdido en el desierto de Kalahari y tiene una visión de palmeras y olfatea el agua en la trémula distancia, ésa es otra historia.

Desde que hemos entrado en el municipio de Haddam, Mike ha empezado a suspirar otra vez, pasándose la mano por el pelo ralo, entornando los ojos y adoptando una expresión inquieta tras las gafas mientras salimos hacia el límite del conda-do de Montmorency. Por aquí el tráfico es más fluido, y ha ve-nido conduciendo caprichosamente, a trompicones. En dos ocasiones nos han tocado el claxon y una vez nos ha levantado el dedo una preciosa negra en un Jaguar, de manera que su for-ma de conducir ya me está atacando los nervios.

Y otra vez sé lo que está pensando. Mike tiene el convencimiento, y yo también, de que las decisiones no se toman en el momento exacto en que se producen, sino que en realidad se han adoptado mucho antes: como la luz que emiten las estrellas. Lo que significa que solemos tomar resoluciones sobre cosas im-portantes demasiado pronto y habitualmente con escasa infor-mación. Pero entonces nos convencemos a nosotros mismos de que no lo hemos hecho porque: a) sabemos que es una estupi-



dez, y nadie quiere que lo tomen por estúpido; b) ignoramos nuestras necesidades vitales y no nos gusta pensar en ellas; c) el hecho de decidir y al mismo tiempo creer que no hemos decidido nos ofrece un secreto sobre nosotros mismos que resulta demasiado exquisito para no revelarlo. En otras palabras, nos encanta engañarnos descaradamente.

Lo que hace Mike para combatir esa mala costumbre –y sé que está inquieto por su próxima reunión– es vaciarse la mente de motivos impuros para comunicarse así con sus instintos. Suele oficiar ese ritual de restregarse la cabeza y fruncir el ceño en la oficina antes de presentar una oferta o dirigirse a firmar unas escrituras. Lo hace porque es consciente de que a menudo tiene la facultad de que una operación se incline a un lado u otro y quiere que las cosas salgan bien. Estoy seguro de que los budistas hacen eso continuamente, en todos los aspectos de la vida. Y también estoy convencido de que no sirve de nada. Esas rebuscadas ñoñerías son lo que enseñan en los cursillos de «psicología inmobiliaria» que Mike siguió para obtener el título de agente. Yo hacía años que estaba en eso, cuando vendía casas porque me daba la gana y era fácil y quería ganar dinero.

El otro escrúpulo que seguramente repiquetea en el cerebro de Mike es que en los quince años que lleva en nuestro país ha ido subiendo a pulso, peldaño a peldaño, la escalera del éxito, superando una circunstancia difícil para pasar a otra un poco menos apurada. Llegó de la India y se fue a Newark con su familia de acogida, trasladándose seguidamente a Carteret, donde trabajó en la industria textil, luego a una zona menos bonita de South Amboy, donde estuvo con un corredor de fincas indio. De allí a Neptune, de Neptune a Lavallette; en ambas ocasiones como socio de una inmobiliaria. Y entonces pasó a trabajar conmigo: una ascensión impresionante que muchos norteamericanos calificarían de fabulosa y que los impulsaría a llenar sus garajes de Harleys, Camaros con llamaradas en los flancos, motos de nieve y dianas de paja en forma de ciervos, y a plantar en sus

jardines carteles a favor de Bush y Cheney, los parachoques cubiertos de pegatinas con la leyenda: SÓLO RECIBO ÓRDENES DEL MANDAMÁS QUE ESTÁ EN LO ALTO.

Pero para Mike, la suposición de que Lavallette, en Nueva Jersey, debía ser como el Nirvana para un hombrecillo moreno y sonriente, nacido en una casucha de adobe en el Himalaya, es a la vez verdadera y falsa. De noche, sumido en su inquieto sueño, separado de su mujer —que sigue viviendo en su casa de los Amboy, donde sus hijos adolescentes se quedan hasta muy tarde tecleando en sus portátiles y estudiando para los exámenes de selectividad—, con el Infiniti aparcado sano y salvo en el camino de entrada, Mike (apuesto lo que sea) se pregunta si eso le está pasando realmente a él. ¿Y acaso no podría conseguir un trocito más de tarta? La intermediación inmobiliaria, profesión de posibilidades, puede mantener viva durante decenios la embriaguez de esos sueños.

Haddam, por tanto, le pone tan nervioso como a una debutante. Así se siente mucha gente por aquí. Esa vida bucólica, apacible y ensimismada, siempre callada sobre lo que sabe (valor de la propiedad), tan cerca y sin embargo tan lejana. Todas esas perspectivas maravillosas, apartadas del gruñido y el ceño habitual de la sociedad. Aspira con dulzura el aroma de Haddam, suntuoso y singular —mientras pasamos de largo por la 206—, que se filtra por su muralla de robles y olmos supervivientes de la época revolucionaria, entre sus callejuelas y calles sin salida, sus almiares de madera, su enrejado arbóreo, sus ponderadas conversaciones sobre asuntos confidenciales, celebradas de seto a seto entre vecinos de ideas afines que apenas se conocen y que no se dirigirían la palabra en otras circunstancias. Haddam se yergue en el pensamiento de Mike: una ciudadela que él podría habitar y defender.

Pero no es probable que ocurra eso. Lo que no está mal con tal de que no se acerque demasiado —a punto está de hacerlo— y su vida de inmigrante empiece a proyectarse en un blanco y ne-

gro granulado de película defectuosa. Es algo, desde luego, que nos sucede a todos; sólo que resulta más fácil aceptarlo cuando el país entero ya es tuyo.

—Ya te imaginarás que cuando Ann y yo vinimos a vivir a Haddam hace treinta años no existía nada de esto. Ni siquiera esas señales de precaución por si cruza un ciervo —le digo para animarlo mientras pasamos frente a un bosquecillo que pronto queda oculto por el centro comercial Montmorency. SE VENDE PARCELA COMERCIAL, dice un cartel. Le sonrío, pero él sigue mirando al frente, bien pegado al volante, con la mente en otra parte, separado por un abismo—. Los que han vivido antes aquí, sienten que ésta ya no es su casa.

—Hummm —gruñe Mike—. Me lo puedo figurar, sí.

Mi tentativa no da resultado, y durante un tiempo nos sumimos en un silencio reverencial.

Nada más entrar en el condado de Montmorency, a un kilómetro y medio, la 206 desciende hacia el agradable lecho de un arroyo, de arcilla roja y poblado de nogales, que a nadie se le ha ocurrido aún nivelar con una excavadora, mientras la antigua carretera despierta en la memoria una breve sensación de camino rural. Aunque enseguida volvemos a subir para entrar en el pueblo de Belle Fleur, Jersey a la antigua, con un alto campanario blanco presbiteriano junto a un pequeño cementerio vallado de aspecto majestuoso, y justo un poco más allá, un típico centro comercial de los setenta, con dos pizzerías, una lavandería automática, un Squire Tux<sup>1</sup> cerrado y un H&R Block;<sup>2</sup> y al otro lado de la carretera, dos casas de ladrillo rojo, deshabitadas y cubiertas de polvo, de la época de la Depresión (hogares humanos,

1. Cadena especializada en alquiler y venta de vestuario ceremonial. (N. del T.)

2. Asesoría fiscal y financiera. (N. del T.)

antaño), cuando la 206 era una pintoresca carretera rural tan inocente y prístina como cualquier otra vía secundaria de Kentucky. Otro cartel de gran tamaño escrito con letras rojas anuncia el fin del caserío: SE VENDE O SE CANJEA. Es un sitio perfecto para un Jiffy Lube.<sup>1</sup>

Mike gira a la izquierda detrás de la iglesia y toma dirección oeste. Enseguida cambia el ambiente, para mejor. Delante de nosotros, por alguna parte, discurre el Delaware, y todo está impregnado de calma. Pero Mike consulta ahora su reloj y una nota autoadhesiva de color rosa llena de garabatos mientras la carretera (Mullica Road) deja atrás el centro comercial para dar paso a una sucesión de casas rurales con ambiente urbano tan característica de Nueva Jersey: amplias parcelas de una hectárea sin aceras, donde se yerguen mansiones, grandes pero no amenazadoras, al estilo de Cape Cod o de la llanura, de diseño contemporáneo o ranchos con puertas batientes, y de vez en cuando alguna original casa de labranza del siglo XVIII, de piedra, acicalada con canalones de cobre y una veranda adjunta para darle un aspecto renovado. Tejos, cedros y laureles, poco crecidos en los setenta, no han perdido su aire de juventud. La tierra es llana por aquí, arcillosa y con escaso drenaje. Además, es tan seca como Jartum. Sin embargo, han madurado unos cuantos arces y robles rojos, y las fachadas parecen recién pintadas. Muchos jardines parecen impracticables por los toboganes de plástico y las carreras de los perros entre un extremo y otro de la cerca. Hay Subarus y Horizons aparcados en los asfaltados accesos (los garajes abarrotados de trastos inservibles) a las casas. Todo es exactamente como lo pintaban cuando esto era un paraíso.

Pasando ahora frente a las viviendas, a la izquierda, hay un maizal perfecto, desmochado y bien cuidado, que desciende con gracia hacia el río Mullica: vestigio de costumbres perdidas en la memoria pero apreciado por ciertos compradores que buscan

1. Cadena de talleres mecánicos. (*N. del T.*)

un ambiente con carácter. Aunque puede tenerse la certeza de que su primitiva belleza quita de cuando en cuando el sueño a los actuales propietarios de las casas del otro lado de la carretera por miedo a que un día pase por casualidad algún emprendedor (como el que va al volante de mi coche), se detenga a echar una mirada, haga una llamada por el móvil y al cabo de seis meses construya un centenar de mansiones que les ponga por las nubes el impuesto sobre los bienes inmuebles, atasque las carreteras, abarrote los colegios con nuevos alumnos que saquen dieces en matemáticas y lengua, les quiten la plaza a sus hijos en la Universidad de Brown, y cuyas familias no dirijan la palabra a nadie por motivos religiosos. La ciudad en el campo se va a paseo.

Todas las mañanas, los primeros que compraron por ochenta y cinco mil dólares –frente a lo que entonces se llamaba Mullica Farm Road– examinan su inversión mobiliaria con el ceño fruncido, hacen cuentas, comparando los impuestos con la pensión que les va a quedar y se preguntan si no será hora de amortizar la hipoteca, trasladarse a Lehigh Valley y probar como asesor antes de retirarse a Phoenix a los sesenta y dos años. Aquí, el precio medio de una casa es de cuatrocientos cincuenta mil, el mercado de mayor crecimiento del país: el año pasado. Sólo que no va a durar. Un par de vecinos ya ha puesto carteles por su cuenta, lo cual es preocupante. Aunque para mí todo es tan natural como el proceso de sequía de los estanques, y nadie debería lamentarlo. Me gusta ver que se hace uso del paisaje.

Empleados menudos, de piel oscura, con aventadoras a la espalda que les dan aspecto de cosmonautas están trabajando en muchos jardines, barriendo océanos de hojas muertas y amontonándolas junto a enormes bolsas de plástico negras, para cargarlas luego en sus furgonetas todoterreno. El frío cielo es ahora azul y apacible (en los barrios residenciales el tiempo es un asunto que depara intensa emoción). No echo de menos Haddam, pero sí esto: la sensación cargada de efluvios que me produce un paseo en coche por lo que fue el campo en otro tiem-

po. Y sobre todo hoy, que no estoy arriesgando ni planeando nada, no trabajo y sólo vengo para dar apoyo moral.

—¿Michigan está en Lansing o en Ann Arbor? —pregunta Mike, parpadeando expectante, las manos en la posición recomendada para conducir. Nos aproximamos a la cita y está en guardia.

Sabe perfectamente que Michigan me importa un comino, aunque ignore el sentido de esa expresión.

—¿Por qué?

—Creo que ahora están pasando cosas muy interesantes en Michigan.

Está hablando oficialmente. Practicando para resultar creíble.

—¿Es que han descubierto un pavo sin plumas a tiempo para el Día de Acción de Gracias? —le contesto—. Eso se les da bien por allí.

Hay un hombre parado en el césped del amplio jardín de una casa amarilla con ventanas en saliente, estilo holandés contemporáneo, donde aún se ven calabazas de Halloween alineadas en el camino de acceso. Está descalzo, lleva un atuendo blanco de taekwondo y realiza estilizados ejercicios orientales: alzando una pierna como una mantis mientras mueve los brazos por encima de la cabeza como si estuviera nadando. Puede que sea una forma de combatir la tensión previa al Día de Acción de Gracias, aprendida en la revista de unas líneas aéreas. Pero el Suburban —el estruendo, su radiante aspecto extraterrestre— lo ha hecho detenerse, llevarse la mano a la frente para resguardarse del sol y vernos pasar.

—En mi seminario de la semana pasada sobre productos nuevos —Mike cabecea como si estuviera citando a Heráclito (soy yo quien lo paga, por supuesto)— vimos unos datos interesantes sobre el intervalo que transcurre entre la cota máxima del mercado inmobiliario y la caída real del precio de venta.

Mira de frente con sus ojos menudos, impávido. Yo solía desayunarme con ese chorreo de datos informáticos, y siempre

me liaba. Pero desde que me vine a la costa, los ordeno en una lista y luego los revuelvo a mi antojo. Cuando la gente no quiera tener una casa frente al mar, será porque ya han asfaltado los océanos.

—Considero que tienen un departamento muy bueno de gestión inmobiliaria —parlotea Mike a propósito de la Universidad Estatal de Michigan—. Utilizan maquetas muy complejas y costosas. Podríamos abonarnos a su boletín.

A Mike le da de vez en cuando por hablar como un estudiante de posgrado, apoyándose en el reflexivo y ritual «Considero que» para fundamentar sus puntos de vista con hormigón armado. («Considero que Maine está bastante lejos de San Diego.» «Considero que en un huracán el viento azota con verdadera fuerza.» «Considero que por aquí oscurece al ponerse el sol.»)

—¿Has leído algún informe de Kalamazoo College?<sup>1</sup>

Mike me mira con el ceño fruncido. No sabe qué es Kalamazoo, ni por qué habría que partirse de risa al oír ese nombre. En su cara redonda, con gafas, demasiado seria, se dibuja una pregunta muda y recelosa. El sentido del humor puede resultar un exceso de equipaje para los inmigrantes, y en cualquier caso Mike no es siempre una compañía fabulosa para prolongados periodos de tiempo.

De frente, a la izquierda, se yergue un antiguo silo blanco de cemento en medio del maizal, bordeado de viejos robles entre los cuales destella el resplandor del mediodía. Un erosionado puesto de fruta, con años de abandono, sigue en el arcén, y al lado hay un Cadillac Coupe de Ville azul claro. Cuando Ann y yo llegamos a Haddam hace siglos, los sábados solíamos venir de excursión por estas mismas carreteras comarcales, cruzando la campiña, intacta por entonces, en dirección al condado de Hunterdon y los pueblos del río, parándonos en cualquier esta-

1. Situada en Kalamazoo (Michigan), esta universidad es famosa por sus estudios de doctorado. (*N. del T.*)

blecimiento rural para desayunar en el jardín huevos con jamón, y comprar un juego de morillos o un sillón de mimbre, deteniéndonos luego en un puesto igual que éste para llevarnos fruta, nabos y tomates en bolsas de papel marrón. Eso era mucho antes de que esto se convirtiera en una zona rica.

Estoy pensando que este viejo puesto de carretera bien pudiera ser uno de los que frecuentábamos. «Granja MacDonald» o algo parecido. Aunque en realidad el dueño no era granjero, sino un as de la informática de Bell Labs, que había vendido la empresa a sus empleados para vivir feliz charlando con sus clientes del tiempo y de la diferencia entre nabos normales y nabos suecos.

Este desvencijado puesto de verduras es evidentemente el sitio donde hemos quedado. Mike, con el post-it rosa en la mano, gira bruscamente y cruza por el carril contrario para aparcar con estruendo en el otro arcén. Inmediatamente, se abre de golpe la puerta del conductor del Cadillac, y empieza a bajarse un individuo corpulento. Tiene aspecto mediterráneo, de mandíbula angulosa, brazos gruesos, musculoso y bronceado, y lleva pantalones caqui limpios y planchados, camisa blanca de algodón (mangas remangadas a lo Paul Bunyan),<sup>1</sup> robustas botas de trabajo y cinturón de cuero trenzado con una cinta métrica plateada sobresaliéndole de la cadera como una nariz respingona. Parece recién salido de un catálogo de Sears y ya está sonriendo, como si no hubiera en el mundo otro tío más atractivo e inteligente con quien embarcarse en algún negocio. En el parachoques de su Caddy hay una pegatina de los bomberos voluntarios.

El instinto, sin embargo, me dice al momento que es un individuo de cuidado —la camisa tan pulcramente remangada lo delata—, un hombre que puede ser más o menos (pero que decididamente no es) lo que aparenta. Mi intuición me dice tam-

1. Por encima del codo, tal como se representa a ese gigantesco personaje del folklore norteamericano, héroe legendario de los leñadores. (*N. del T.*)



bién que Mike va a entusiasmarse enseguida con él debido a ese aspecto viril, corpulento y erguido que lo caracteriza como típicamente norteamericano. En cuanto me descuide, cerrarán el trato.

—¿Cómo has dicho que se llama este tío?

Me lo ha dicho, pero no me acuerdo. Nos estamos apeando. El corpulento individuo ya ha salido del Caddy y está de pie envuelto en el polvo que arremolina la brisa, frotándose las manazas como si se las acabara de lavar en el coche. Aquí, el viento es más fresco que en la costa. El barómetro está bajando. Las nubes se extienden hacia el oeste. Sólo llevo mi cazadora beis de entretiempo, que no abriga mucho. Para mí que este tío es italiano, aunque va muy maqueado y podría ser griego, lo cual no mejoraría las cosas.

—Tom Benivalle —me contesta Mike con el ceño fruncido, cogiendo su chaqueta del asiento trasero.

A las pruebas me remito.

—¿Señor Mahoney? —inquire el corpulento individuo con voz potente—. Tom Benivalle, encantado de conocerlo.

Brusco, cortante, el acento de Texas Hill Country resuena en su voz. Al parecer no le impresiona el hecho de que un menudo tibetano de cuarenta y tres años vestido como un golfista de la mafia y con apellido irlandés pueda ser su futuro socio.

Aunque es puro teatro. Benivalle es un apellido con cierta historia en la parte central de Nueva Jersey y en Haddam en particular, donde tiene un pasado más bien subido de tono. Un tal Eugene (Gino) Benivalle, sin duda tío suyo, fue durante cierto tiempo jefe de policía antes de acogerse a la jubilación anticipada y mudarse a Siesta Key, debido a un viajecito que tuvo que hacer a Trenton para responder a la acusación de violación de una menor, presentada por una sobrina suya de catorce años. Tommy, con cuidada apariencia, el pelo como un casco, buenas napias, pequeños ojos negros, fardón, no tiene mucho aspecto de poli, si añadimos que en la oreja lleva prendida una bolita de

oro. Esta operación podría ser un timo. Pero ¿para estafar a quién?

Mike se adelanta, ruborizado, dirige a Benivalle una sonrisa contrita, bizqueando y enseñando los dientes, y le da un doble apretón de manos que le he aconsejado no dar nunca, porque en Nueva Jersey suele desconfiarse de la simpatía injustificada, sobre todo viniendo de extranjeros con aire de japoneses. Pero Mike no hace caso. A regañadientes me presenta como «un amigo» mientras se abrocha los botones de la chaqueta. Hemos convenido en que mi participación en la entrevista sería velada, aunque noto que quiere que me vaya. Tom Benivalle envuelve mi mano en la suya, con el dorso cubierto de vello. Tiene la palma tan suave como el vientre de un cachorrito, y emite un olor afa-ble y dulzón que recuerda a la menta verde. Se ha aplicado una especie de laca en el pelo, que le brilla alrededor de la frente. La perspectiva de que tenga oscuros contactos en el norte del estado no resulta impensable. Pero, observándolo cara a cara, me parece que no. Mi impresión es que se licenció en Letras en Montclair State, estuvo de viaje con el Tío Sam, y luego volvió a casa a trabajar con su padre en el vivero al por mayor, en West Amwell. Casado, con hijos, separado después, anda por ahí en busca de oportunidades de negocios. Ronda los cuarenta, va a misa en el Caddy, bebe Amarone y alguna copita de aguardiente, juega al frontenis, hace algo de pesas, enciende la chimenea de vez en cuando y vota a Bush, pero en realidad no haría daño ni a un ciempiés. Lo que no es motivo para hacer negocios con él.

Benivalle da por terminados los apretones de mano, gira en redondo y echa a andar a grandes zancadas justo cuando una ráfaga de viento de noviembre levanta arenilla de Mullica Road y me salpica el cuello. Se dirige en línea recta al campo, al borde del maizal, para enseñarnos la superficie, decirnos su extensión y demostrarnos que ha estudiado bien el asunto, antes de esbozar el plan comercial. Dejando la charleta para luego. Justo lo que yo haría.

Mike y yo lo seguimos como gansos; Mike lanzándome una mirada de fastidio con la que me insta a no dejarme llevar por juicios precipitados. Ya está entusiasmado con este tío y no quiere estropear el trato. Fingiendo sorpresa lo miro con los ojos como platos, lo que le molesta aún más.

—Bueno. Nuestra parcela se extiende hacia el sur justo hasta el río Mullica —dice Benivalle con voz más profunda pero con un acento menos parecido al de Lyndon Johnson, alzando su largo brazo y señalando hacia el silo y la bonita franja de árboles que sigue el curso de agua (cuando se ve)—. O sea, que aquella parte se inunda durante la crecida.

Me mira de soslayo, las espesas cejas juntándose sobre los ojos negros. Sabe que le he calado, y que sé que lo sabe. Y todo ha quedado ya al descubierto, con las asociaciones establecidas y las normas asimiladas: mi presencia se ha comprendido. Es posible que nos hayamos visto en alguna parte. Benivalle se mordisquee el labio inferior con los dientes de arriba: técnica teatral que me resulta familiar gracias a nuestro actual presidente. Ahora sopla fuerte el viento, pero no logra perturbar ni un folículo de la densa cabellera negra de Benivalle.

—De manera —prosigue— que estableceremos la línea sur de nuestra parcela a unos treinta metros más acá de la marca de la crecida media de los últimos cien años. El río discurre principalmente de oeste a este. Así que tenemos unas ciento ochenta hectáreas disponibles si talamos los árboles y nivelamos el terreno.

Mike sonrío maravillado.

—¿Cuántas viviendas pueden hacerse en ciento ochenta hectáreas? —lo pregunto yo, porque a Mike no se le va a ocurrir.

Benivalle asiente con la cabeza. Buena pregunta.

—Normalmente unas seis mil, con una edificabilidad del sesenta y dos por ciento.

Lo que significa un cuarto de estar del tamaño del de una casa de una urbanización masificada de los cincuenta. Benivalle se engancha un enorme pulgar en el cinturón trenzado, se incli-

na suavemente hacia atrás sobre los tacones de las botas y sigue mirando hacia el río Mullica como si sólo así estuviera en condiciones de articular lo que tiene que decir a continuación.

—En las urbanizaciones de este tamaño hay normas estatales que regulan la distancia entre las casas, como seguramente sabe usted. Hay sitio para moverse por la calle, pero la cosa no da mucho más de sí. Bueno. Espero una densidad de cuarenta en parcelas de doce mil metros cuadrados, dejando algunas dobles para ventas sobre plano o encargos especiales. Por si tiene usted un amigo interesado en construir una casa de novecientos metros cuadrados.

Sonríe ante la perspectiva de semejante Taj Mahal. Se está dirigiendo a mí más que a Mike, a quien parece que quiere tratar con benevolencia, y no simplemente como un extranjero menudo que seguramente sabe dar saltos mortales y puede servir de mascota a un equipo deportivo.

—¿Cuánto costarán? —pregunta finalmente Mike.

—Con materiales caros, a uno veinte —contesta de inmedia-to Benivalle.

Observo que, en ambas mejillas, tiene antiguas cicatrices de acné, ya alisadas. Le da un aire a Neville Brand,<sup>1</sup> y hace pensar en pasadas humillaciones. También inspira cierta sensación de falsedad a lo Neville Brand que resulta extrañamente conmovedora, aunque el pendiente no ayuda. Sin duda la señora Benivalle habla de su cara con las amigas. Además tiene una dentadura casi perfecta, los dientes muy blancos, lo que le hace parecer un poco soso.

—Eso hace setecientos veinte mil —calculo yo.

—Más o menos. —Benivalle chasquea el labio inferior sobre el inferior y asiente con la cabeza—. Los materiales caros no cambian mucho las cosas por aquí, señor Baxter. —¿Por qué no señor Bastard?—. Lo ven, y lo compran o no lo compran. Tienen mu-

1. Neville Brand (1920-1992), actor de cine y televisión, famoso por su papel de Al Capone en la serie *Los intocables*. (N. del T.)

cha pasta. El año pasado, en Haddam registraron un aumento de más del diez por ciento en operaciones de un millón de dólares. Tenemos el mismo problema que ellos.

—¿Cuál?

Benivalle sonrío inexplicablemente ante la mala suerte que tiene.

—Número de casas en venta. En esta profesión, antes era la ubicación, Frank. Si me permites tutearte.

—Pues claro. —Hago sonreír a mis mejillas.

—Vete ahora a Warren y al condado de Hunterdon, y verás la diferencia. Los precios han subido por aquí el veintitrés o veinticuatro por ciento este año. El precio medio está a cuatro cincuenta.

Benivalle se rasca bruscamente la arrugada nuca igual que hubiera hecho Neville Brand, y ese ademán le echa años encima.

—No eres el dueño del terreno, ¿verdad? —dice Mike de pronto, olvidando que él tiene que contribuir a la compra.

Ha estado en una nube desde que han correspondido a su doble apretón de manos. La idea de que esta desfasada tierra de labor, ese bosquecillo bonito pero inútil, ese riachuelo seco, cenagoso, pudiera transformarse en una urbanización tan lisa como una plancha, en la cual brotarían viviendas colosales en promiscuas permutaciones arquitectónicas que formarían como una maravillosa ciudad de otros tiempos, y de que todo eso podría hacerse a su instancia y beneficio, es casi más de lo que puede soportar.

—Tengo una opción —dice Benivalle asintiendo de nuevo con la cabeza, como si fuera una noticia que no debe pregonarse—. El dueño es el viejo que llevaba ese puesto de verduras —añade, señalando con su manaza la barraca de tablas grises a punto del derrumbe—. Bueno, su familia.

—MacDonald —digo, acordándome de pronto.

—Vale —dice Benivalle, en tono policial—. ¿Conque lo conoces? Pues se ha muerto.

–Le compraba tomates hace veinticinco años.

–Yo era el que recolectaba los putos tomates –apunta Benivalle en el tono más natural del mundo–. Trabajaba para él. Bueno...

–A lo mejor te he comprado tomates a ti.

No puedo dejar de sonreír. Ahí tengo a un ser humano salido de mi delirante pasado –nada corriente, porque es el mío–, que incluso puede haber puesto sus honrados y humanos ojos encima de mi hijo muerto, Ralph Bascombe.

–Sí, es posible –contesta Benivalle.

–¿Qué le pasó al viejo MacDonald?

Me olvido de la opción, el terreno de la crecida, el catálogo, la densidad, la superficie habitable. La memoria se dispara hacia esa otra época dorada: crisantemos rojos, cucurbitáceas anaranjadas, gruesos tomates cubiertos de polvo, calabazas secas, con el sol entrando a raudales por las grietas del tejado en el calor del puesto de frutas, el aire cargado de aromas. Ralph, a los cinco o seis años, acercándose al mostrador donde alguien –Tommy Benivalle, estudiante de bachillerato, lleno de acné, masturbador empedernido y reserva del equipo juvenil de lucha libre del instituto– agacha la cabeza, lo mira gravemente, y con disimulo da a mi hijo una barra de caramelo a condición de que no se lo diga a nadie, porque el Granjero MacDonald querrá «buenas perras» por la golosina. Ésa se convirtió en la primera gracia de Ralph. Cada moneda, una buena perra.

–Se murió. –Se refiere al viejo MacDonald–. Ya te lo he dicho. Hace años.

Tom Benivalle no se siente a gusto hablando del pasado conmigo. Se quita un grano de imaginaria arenilla de la manga de la camisa. En el bolsillo lleva cosido un pequeño faisán multicolor que emprende el vuelo. Compra las camisas –igual que las mías, menos el faisán– por el mismo catálogo que yo.

Hay un silencio que nos envuelve en una momentánea quietud hasta que Benivalle vuelve a encontrar el hilo del argu-

mento comercial. No es tan mal tipo como pensaba. Podría mencionarle a mi hijo. Quizás diga que se acuerda de él.

—Tiene una hermana en Freylinghuysen —añade, refiriéndose al ya fallecido dueño—. He hablado con ella del asunto. Está de acuerdo.

—Tuviste que conocerla de pequeño.

Mike sigue contemplando la parcela con su chaqueta color mostaza y aires de conquista. Otro sueño ha irrumpido en su horizonte. Ya no se acaba todo en Lavallette. La señora Mahoney y él podrían ver otra vez las cosas con los mismos ojos.

—Sí, más o menos —contesta Benivalle con aspereza—. El viejo trabajaba en los laboratorios Bell. Mi padre tenía una tienda de cerámica decorativa en Frenchtown. Hicieron algún negocio juntos.

¿Cómo es que conozco a estos lugareños? Tendría que haber sido agente del FBI, de esos que trazan perfiles psicológicos. A veces, el hecho de no toparse con sorpresas es de agradecer. En este caso, sin embargo, yo no soy el socio comercial. Mi función consiste en hacer las veces de contador Geiger espiritual, y dar a entender a Benivalle que el señor Mahoney tiene patrocinadores serios (no asiáticos) que saben algo del negocio. Estoy seguro de que eso ya lo he conseguido. Los pensamientos sobre mi hijo se disipan como burbujas.

—Voy a tener que irme —anuncio, volviéndome hacia Mike, que sigue mirando la parcela, deslumbrado—. He quedado para hablar de un caballo.

—Ah, entonces, ¿es que te dedicas a los caballos? —dice Benivalle.

Es la primera vez que se dirige espontáneamente a mí, dejando mi nombre a un lado, lo que le lleva a fruncir el ceño, contraer los labios en algo que no es una sonrisa, tocarse el pendiente con el dedo y estudiarme con la mirada.

—Sólo es una forma de hablar —le digo, sonriendo.

Mike se vuelve de pronto y se me queda mirando como si hubiera pronunciado su nombre.

–Entiendo –asegura Benivalle.

Está deseoso de que me vaya, para quedarse a solas con Mike y soltarle el rollo de que tiene garantizado un pastón en subvenciones, de manera que pueden empezar a traer urduparlantes de Gotham y Teaneck. A lo mejor cree que Mike es paquistaní. Mi tarea aquí ya está hecha, en un pispás.

Mike y yo echamos a andar por el polvoriento cruce hacia mi Suburban. Un olor acre y dulzón a hojas quemadas flota en el aire desde el otro lado de Mullica Road, por encima de los jardines vallados, donde algún propietario sueña despierto apoyado en el rastrillo, la manguera preparada, mirando las frías llamas y la espiral de humo, indiferente a las ordenanzas vecinales que está infringiendo, pensando en cómo *deberían ser* las cosas y cómo habían sido una vez cuando algo que no recuerda exactamente era la norma y él estaba en plena juventud. Todo podría arreglarse perfectamente, está convencido, con sólo impedir que los demócratas sigan dando la lata con las puñeteras elecciones de mierda, porque él había ido a Dayton en viaje de negocios y al día siguiente de volver a casa debía incorporarse a un jurado en Pennington, de modo que no sabe cómo se le olvidó ir a votar. «Cueste lo que cueste» debería ser el himno de batalla de la república.

–Bueno, nos vemos luego –dice Mike, olfateando el aire, cuando llegamos a mi coche. Tiene una excelente impresión sobre el asunto, aunque no sea prudente mostrar entusiasmo.

–Estaré en el August –le contesto. Benivalle ya se dirige hacia su Caddy. No le apetece despedirse de quien no conoce-. Encantado de conocerte –le grito a través del fuerte viento, pero ya está aplastándose un pequeño teléfono móvil contra la oreja y no me oye.

–Sí. Estoy aquí, en la parcela –le oigo decir-. Todo va estupidamente.

–¿Qué te parece? –dice Mike, apenas en un susurro. La na-



riz chata y pecosa se le ha empalidecido con el frío, las pequeñas pupilas encendidas, esperando aprobación. Su espléndido atuendo profesional, chaqueta y zapatos caros, le da cierto aire de desamparo. En el botón de la solapa, según veo, lleva una diminuta bandera norteamericana. Otra novedad.

–Será mejor que vayas con cuidado –le aconsejo, con la mano ya en el frío tirador de la puerta.

Mike me tiende las llaves que se ha guardado antes.

–Ninguna decisión es absolutamente acertada –declara con el ceño fruncido, intentando estar seguro de sí mismo.

–Y muchas son absolutamente demenciales. No se trata de budismo, sino de negocios.

–¡Pues claro! ¡Ya lo sé!

Vuelve a consultar el cielo. Un frente, acompañado quizás de esa lluvia fría de Nueva Jersey, verdadera precursora del invierno, se está acercando. Ahora siento más frío, tengo las manos heladas. Mi cazadora de entretiempo es resistente al agua, no impermeable.

–Bueno, pues que no te convenza para firmar nada. –Estoy subiéndome encogido al asiento del conductor, que está demasiado echado hacia delante–. Si no firmas, no podrán meterte en la cárcel.

Con sólo pensar en la cárcel se caga de miedo. Nuestro nuevo y atrevido concepto penitenciario le produce verdaderas pesadillas, pues ha visto muchos documentales en el Discovery Channel y sabe lo que les puede ocurrir dentro a las almas tier-nas como él.

–Ya hablaremos esta noche –le digo por la ventanilla, que me gustaría cerrar.

–Piensas que confiar en alguien es un lujo, ya lo sé.

El viento le agita la pernera de los pantalones. Se toqueta el anillo de oro que lleva en el meñique, evitando mirarme a los ojos. Benivalle pone en marcha su Coupe de Ville con un fuerte chirrido de la correa del ventilador.

–Si piensas que lo es, lo será, supongo –le digo, colocando el asiento en su posición y sin estar muy seguro de lo que quiero decir con eso.

–Hablas como un budista –responde con una risita nerviosa, entornando los ojillos y abrazándose las hombreras de la chaqueta para abrigarse un poco.

Cualquiera, claro está, puede hablar como un budista. No hay más que coger cualquier tópico hortera de Will Rogers,<sup>1</sup> repetirlo unas cuantas veces y hacerse la cuenta de que es de Spinoza. No resulta complicado ser budista. Lo difícil es ser realista.

–Budismo-gilipollismo –le digo.

A Mike le gusta el lenguaje vulgar por la misma razón que le gusta decir tacos sin ton ni son: porque no tiene sentido. No se puede injuriar a Buda, sólo se insulta a sí mismo quien lo intenta.

–Así que ¿hablamos luego? –Consulta su enorme Rolex de pacotilla, como si ahora lo que importara fuera el tiempo.

–Luego hablamos, sí.

La luna de mi ventanilla está subiendo. Él retrocede. Posiblemente lo impulsa el viento, porque empieza a andar deprisa, a pequeños brincos, medio corriendo y medio arrastrando los pies, de todo menos dando volteretas, hacia el Cadillac azul que lo está esperando. Para un hombre de su estatura, raza, edad, religión y escrupulosa forma de vestir, resulta gracioso de ver; aunque está lleno de vida, y eso atrae a cualquiera.

Al salir a la carretera, echo una última mirada al maizal que se extiende hasta el río Mullica, a la suave pendiente y el encantador bosquecillo de robles, que aplanarán estruendosas y jadeantes Komatsus y Kubotas, con palas como cuchillas, y pronto estará lleno de tuberías onduladas, vigas y columnas prefabricadas, hormigoneras alineadas hasta la 206, toda la superficie nivelada

1. Will Rogers (1879-1935), famoso vaquero (capaz de lanzar tres lazos a la vez), locutor y actor. (*N. del T.*)

y marcada con banderines rojos, pregoneros de espléndidas mansiones ya esperando en los tableros de dibujo. El vecino de enfrente, viendo cómo se esfuman sus sueños, siente que le dan la razón: alguien tendrá que decir basta en algún momento.

En silencio digo *adieu* al terreno que mi hijo pisaba pero ya no. La antigua configuración del terreno. A-ay, A-ay, OOO-OOOO.