

# 1

## El ambicioso

Si había alguien en la Clason-Hill Trust Corporation que fuera ambicioso y decidido, ése era Joe. Trabajaba mucho y rápido, y se dirigía sin vacilar hacia lo más alto. Al menos, ése era su plan. Joe era un joven ambicioso intentando tocar las estrellas.

Sin embargo, a veces le daba la sensación de que, cuanto más duro y más rápido trabajaba, más se alejaban de él sus metas. Para ser un tipo ambicioso tan entregado como él, le parecía que avanzaba mucho, pero no conseguía nada.

De todos modos, como siempre estaba ocupadísimo, Joe no tenía mucho tiempo para pensar en estas cosas. Sobre todo un día como hoy, que era viernes, cuando sólo quedaba una semana del trimestre y tenía que cumplir con una fecha tope crítica. Era una fecha tope que no podía permitirse no cumplir.

Hoy, durante las últimas horas de la tarde, Joe decidió que era el momento de pedir un favor, de modo que había hecho una llamada telefónica, pero la conversación no estaba yendo precisamente bien.

—Carl, dime que no me estás diciendo eso... —Joe respiró hondo para que la desesperación no se reflejase en su voz—. ¿Neil Hansen? ¿Quién narices es Neil Hansen?... Oye, que me da lo mismo lo que te ofrezca, podemos satisfacer esos requisitos técnicos... ¡No, espera! ¡Venga, Carl, me debes una! ¡Sabes que es así! ¡Eh!, ¿quién te salvó con la cuenta de Hodges? Carl... Oye, no me vayas a colgar... ¡Carl!

Joe pulsó la tecla de «apagado» del teléfono inalámbrico y se obligó a depositarlo con tranquilidad en la base. Respiró hondo.

Estaba intentando desesperadamente conseguir una gran cuenta, una cuenta que él consideraba que se merecía con creces, una cuenta que necesitaba si quería satisfacer su cuota del tercer trimestre. Joe no había conseguido sus objetivos del primer trimestre, ni tampoco del segundo. Dos fallos... No quería siquiera pensar en un tercero.

—Joe, ¿estás bien? —le preguntó una voz. Él alzó la vista y la fijó en el rostro preocupado de su compañera, Melanie Matthews. Melanie era una persona con muy buenas intenciones, realmente agradable. Ésos eran precisamente los motivos que inducían a pensar a Joe que no iba a durar mucho en un entorno tan competitivo como la planta séptima, donde trabajaban ambos.

—Sí —contestó.

—¿Ése con quien hablabas era Carl Kellerman? ¿Sobre la cuenta G. K.?

Joe suspiró:

—Pues sí.

No hacía falta que explicara nada. Todos los de la planta sabían quién era Carl Kellerman. Era un asesor de inversiones que buscaba la compañía correcta en la que gestionar la cuenta que Joe había bautizado con el nombre de una ola legendaria entre los surfistas, «Gran Kahuna», o G. K., abreviando.

Según Carl, el jefe de la Gran Kahuna no pensaba que la empresa de Joe tuviera «fuerza e influencia» suficientes como para gestionar la cuenta. Ahora un «figuras» del que nunca había oído hablar le había pasado la mano por la cara, superándole. Carl le había asegurado que ni siquiera él podía hacer nada al respecto.

—La verdad es que no lo entiendo —dijo Joe.

—Lo siento de verdad —repuso Melanie.

—Bueno, a veces cazas al oso y otras veces... —comentó él, con una sonrisa llena de confianza; pero lo único en lo que podía

pensar era en lo que Carl le había dicho. Mientras Melanie regresaba a su escritorio, Joe se quedó sentado, sumido en sus pensamientos. Fuerza e influencia...

Un instante después se puso en pie de un salto y se acercó a la mesa de Melanie.

—Oye, Mel...

Ella levantó la vista.

—¿Te acuerdas cuando hablaste el otro día con Gus sobre algo relativo a un consultor importante que el mes que viene da una conferencia no sé dónde? Le llamaste «el Capitán» o algo parecido...

Melanie sonrió.

—Píndaro. «El Presidente.»

Joe chasqueó los dedos.

—¡Eso mismo! ¡A ése me refería! ¿Sabes su apellido?

Melanie frunció el ceño.

—No creo que... —Se encogió de hombros—. No, no creo que lo haya oído mencionar nunca. Todo el mundo le llama «el Presidente», o Píndaro a secas. ¿Por qué? ¿Quieres asistir a la conferencia?

—Sí..., quizá —dijo Joe, pero lo cierto es que no estaba interesado en una conferencia para la que tendría que esperar todo un mes. Le interesaba sólo otra cuestión, que además tenía que resolverse el viernes siguiente, cuando concluyera el tercer trimestre.

—Estaba pensando que ese tipo es un peso pesado, ¿no? Que cobra una cuota altísima como asesor, y que sólo trabaja para las compañías más grandes y mejores, ¿verdad? Eso es mucha fuerza. Yo sé que podríamos gestionar la cuenta G. K., pero para conseguir ese negocio voy a tener que emplear la artillería pesada. Necesito influencia. ¿Tienes idea de cómo me puedo poner en contacto con la oficina de ese tal «Presidente»?

Melanie se quedó mirando a Joe como si éste le hubiera dicho que se disponía a entablar un combate de lucha grecorromana con un oso grizzly.

—¿En serio le vas a llamar?

Joe se encogió de hombros.

—¡Claro! ¿Por qué no?

Melanie meneó la cabeza.

—No tengo ni idea de cómo ponerme en contacto con él.  
¿Por qué no se lo preguntas a Gus?

Mientras Joe volvía a su escritorio, se preguntó cómo se las habría arreglado Gus para sobrevivir tanto tiempo en Clason-Hill Trust. Nunca le había visto trabajar en serio. Sin embargo, Gus disponía de un despacho cerrado, mientras que Joe, Melanie y algunas docenas de compañeros más compartían el espacio abierto de la séptima planta. Algunos decían que a Gus le habían dado el despacho por los años que llevaba en la empresa. Otros decían que se lo había ganado por méritos propios.

Los rumores que circulaban por la oficina sostenían que hacía años que Gus no adquiría una sola cuenta, y que la dirección le mantenía en su puesto por mera lealtad. También, entre susurros, volaban otros comentarios que decían exactamente lo contrario: que de joven había tenido un éxito deslumbrante y que ahora era un excéntrico adinerado e independiente que guardaba los millones en la funda del colchón mientras llevaba el estilo de vida de un pensionista.

Joe no se creía los rumores. Estaba seguro de que Gus conseguía algunas cuentas, pero le costaba imaginarlo como un superestrella de las ventas. Gus se vestía como un profesor universitario británico, y a Joe le recordaba más a un médico rural jubilado que a un hombre de negocios en activo. Gus, debido a su actitud relajada y afable, sus largas y digresivas conversaciones telefónicas con clientes potenciales (conversaciones en las que parecía hablar de todo menos de negocios) y sus vacaciones erráticas y prolongadas, parecía toda una reliquia de una era ya pasada.

## *El ambicioso*

Vamos, que un ambicioso no era.

Joe se detuvo ante la puerta del despacho de Gus y llamó suavemente.

—Entra, Joe. —Se oyó la respuesta.

—¿Así que tienes intención de llamarle ahora mismo y verle en persona? —le preguntó Gus, mientras pasaba cuidadosamente las hojitas de su agenda rotatoria, encontraba la tarjeta de cantos doblados que andaba buscando y anotaba el número de teléfono en un trocito de papel, que luego entregó a Joe. Le observó mientras lo cogía y marcaba el número en el teclado de su móvil.

—¿Un viernes por la tarde? —Joe sonrió—. Pues sí, eso es precisamente lo que voy a hacer.

Gus asintió, pensativo.

—Hay una cosa que puedo decir de ti, Joe, y es que tienes ambición, cosa que admiro. —Mientras hablaba, Gus manoseaba sin darse cuenta una pipa de espuma de mar—. Si hay alguien en esta planta que sea un buscador de superéxitos, ése eres tú.

Joe se sintió conmovido.

—Gracias —dijo, mientras se encaminaba a su mesa.

A sus espaldas, oyó que Gus le decía:

—No me des las gracias todavía.

Después de que el teléfono sonara una sola vez, una mujer de voz alegre que se identificó como Brenda contestó a Joe. Él se presentó, le expuso su necesidad de ver al Presidente y luego se preparó para discutir todas las trabas que sin ninguna duda ella le plantearía.

En lugar de eso, Brenda le dejó anonadado cuando le dijo:

—Por supuesto que podrá reunirse con usted. ¿Le va bien venir mañana por la mañana?

—¿Ma... mañana? —balbuceó—. ¿Un sábado?

—Si le va bien, sí. ¿A las ocho le parece muy pronto?

Joe se quedó de piedra.

—¿No... ? Vamos, ¿no tendría que comprobar antes si él estará disponible?

—¡Oh, no! —repuso ella, impertérrita—. Mañana por la mañana le irá bien.

Se produjo un breve silencio. Joe se preguntó si esa mujer no le habría confundido con otro, alguien a quien conociera de verdad ese tal Píndaro.

—¿Señorita? —logró decir al final—. Verá... eeh... Ya sabe que ésta es la primera visita que le hago, ¿no?

—Por supuesto —contestó ella alegremente—. Ha oído hablar del Secreto de los Negocios y quiere enterarse de qué va.

—Bueno, sí, más o menos —replicó él. ¿Secreto de los Negocios? ¡Casi ni se creía la buena suerte que estaba teniendo!

—Se reunirá con usted una vez —prosiguió Brenda—. Después, si está usted de acuerdo con sus condiciones, querrá fijar algunas citas futuras para desvelarle el Secreto.

—¿Condiciones? —preguntó Joe, abatido. Estaba seguro de que esas «condiciones» incluirían una tarifa brutal o un anticipo que no podría permitirse. Incluso aunque pudiera, era posible que exigiera unas credenciales de alto nivel, que evidentemente él no tenía. ¿Valdría la pena siquiera ir? ¿O debería minimizar sus pérdidas y buscar una manera educada de echarse atrás?

—Por supuesto —contestó—. Oh, y... ¿cuáles son esas condiciones?

—Eso tendrá que decírselo directamente el Viejo —repuso ella, soltando una risita.

Joe anotó la dirección que la mujer le facilitó, barbotó su agradecimiento y colgó. En menos de veinticuatro horas iba a reunirse con... ¿Cómo le había llamado ella?... ¡El Viejo!

¿Y por qué se habría reído al decirlo?

## 2

### El Secreto

A la mañana siguiente Joe llegó a la dirección que Brenda le había indicado y entró con el coche en el gran camino de entrada de forma circular. No pudo por menos que sentirse impresionado mientras aparcaba y contemplaba la hermosa mansión de piedra que se alzaba cuatro pisos por encima de él. Soltó un silbido entre dientes. ¡Menuda chabola! Era evidente que aquel tipo tenía fuerza, ¡vaya si la tenía!

La noche anterior, Joe había hecho los deberes. Una hora de consultas en Internet le permitió averiguar algunas cosas muy interesantes sobre la persona con la que iba a reunirse.

Aquel hombre al que llamaban «el Presidente» había gozado de una carrera repleta de éxitos dentro de una amplia gama de empresas. Ahora, casi jubilado de todas las empresas de su propiedad, dedicaba la mayor parte de su tiempo a enseñar y a hacer de mentor de otras personas. Estaba muy solicitado como asesor de los directores ejecutivos de las empresas incluidas en la lista Fortune 500, y como orador principal en los acontecimientos de alto nivel en el mundo de la empresa. Se había convertido en una especie de leyenda. Un artículo le había calificado de «el secreto mejor guardado del mundo de los negocios».

«¡Esto es lo que yo llamo fuerza! —pensó Joe—. ¡Influencia a granel, vamos!»

—¡Joe! ¡Bienvenido!

Un hombre esbelto, con bastantes canas en su cabello oscuro

cuidadosamente peinado, y vestido con una camisa azul cielo, una chaqueta gris claro y pantalones del mismo color con una raya perfecta, estaba al otro lado de la gran puerta de roble. «En torno a los sesenta —pensó Joe—, quizás incluso cincuenta y tantos.» La edad de aquel hombre era un detalle que no había podido proporcionarle su búsqueda en Internet.

Su patrimonio neto era otro dato que se le escapaba, pero estaba clarísimo que era estratosférico. El castillo que tenía ante sus ojos confirmaba aquella impresión, al igual que la presencia imponente y elegante de aquel individuo. A juzgar por su expresión risueña, era evidente que aquel «Bienvenido» no era una mera fórmula cortés, sino que lo decía sinceramente.

—Buenos días, señor —le saludó Joe—. Gracias por dedicarme un poco de su tiempo.

—De nada... y gracias por exactamente el mismo motivo —repuso Píndaro, sonriendo de oreja a oreja mientras le estrechaba con firmeza la mano. Joe le devolvió una sonrisa un tanto sorprendida, mientras pensaba: «¿Por qué me da las gracias?»

—Vamos a la terraza a tomar una taza del famoso café de Rachel —sugirió el anfitrión de Joe mientras le conducía por un estrecho sendero de pizarra que rodeaba la mansión—. ¿Le sorprende estar aquí?

—En realidad, sí —admitió Joe—. Me estaba planteando cuántas leyendas del mundo de los negocios le abrirían la puerta de su casa a un perfecto desconocido un sábado por la mañana.

Píndaro asintió mientras seguían avanzando por el sendero.

—La verdad es que la gente de éxito hace esto constantemente. Suele pasar que, cuanto más éxito tienen, más dispuestos están a compartir con otros su secreto.

Joe intentó con todas sus fuerzas creer que algo así pudiera ser cierto.

Píndaro le miró detenidamente y luego volvió a sonreír.

—Las apariencias engañan, Joe. De hecho, casi siempre lo hacen.



Siguieron caminando un instante en silencio antes de que Píndaro añadiera:

—En cierta ocasión compartí escenario con Larry King... ya sabe, el presentador de radio y televisión.

Joe manifestó su asentimiento.

—Y teniendo en cuenta que ha entrevistado a tantísimas personas famosas, gente con éxito, poderosa, pensé que estaría bien confrontar mis propias observaciones con las suyas. «Larry —le dije—, ¿sus invitados realmente son tan buena gente como parece? ¿Incluso las grandes superestrellas?» Se me quedó mirando fijamente y me respondió: «Pues le voy a decir algo: lo más interesante es que cuanto mayor es su éxito más agradables son».

Había algo en la voz cálida y áspera de Píndaro que contribuyó a que Joe se sintiera a gusto desde la primera frase que le oyó pronunciar. Ahora identificó el porqué: era la voz clásica de un narrador.

Píndaro prosiguió:

—Bueno, pues Larry se quedó un momento pensando en lo que había dicho y luego añadió algo: «Creo que una persona es capaz de alcanzar determinado grado de éxito sin ser particularmente especial. Pero para ser realmente grande, para alcanzar ese tipo de éxito estratosférico del que estamos hablando, la gente necesita tener algo dentro, algo que sea genuino».

Cuando llegaron a la mesa situada en la terraza, Joe echó un vistazo a su alrededor... y logró a duras penas contener un respingo. Más allá de la ciudad, que se extendía a sus pies hacia el oeste, se veía una larga cadena de montes, parcialmente envuelta en nubes algodonosas. Aquella vista le dejó sin aliento.

Se sentaron y la joven a la que Píndaro se había referido con el nombre de Rachel apareció con una jarra de su «famoso» café. Mientras les llenaba las tazas, Joe pensó: «Susan no va a creerme cuando le hable de este lugar». A su esposa sólo le había dicho que iba a reunirse «con un cliente potencial». Sonrió al pensar la expresión que le iluminaría el rostro cuando le contase semejante aventura.

—¡Caray! —exclamó Joe—. Larry King, ¿eh? Por cierto, este café es espectacular. ¿De verdad es famoso el café de Rachel?

—En esta casa sí —corroboró Píndaro sonriendo—. No me gustan las apuestas, pero si apostase algo, ¿sabe qué sería?

Joe negó con la cabeza.

—Apuesto que un día será famoso en todo el mundo. Rachel es muy especial. Hará un año que está con nosotros, pero espero que nos abandone dentro de poco. La he estado animando para que abra una cadena de cafeterías. Su café es demasiado bueno como para no compartirlo con el mundo.

—Sí, entiendo lo que dice —dijo Joe, inclinándose hacia delante y adoptando su mejor estilo confidencial, «de hombre a hombre»—. Si lograra reproducir esta calidad a escala industrial, podrían ustedes tener un negocio impresionante.

Volvió a reclinarsse contra el respaldo y dio otro sorbo a su taza.

Píndaro dejó la taza sobre la mesa y se quedó mirando a Joe pensativamente.

—En realidad, Joe, en el tiempo del que disponemos esta mañana, me gustaría empezar por ahí, por la forma diferente que tenemos de enfocar la creación de riqueza; usted y yo venimos de dos direcciones distintas, y si vamos a recorrer juntos este camino, hemos de empezar apuntando en una misma dirección. Si se da cuenta, yo dije «compartir» su café, mientras que usted dijo «tener un negocio». ¿Ve la diferencia?

Joe no estaba seguro de verla, pero se aclaró la garganta y dijo:

—Sí, creo que sí.

Píndaro sonrió.

—Por favor, no me entienda mal. Ganar dinero no tiene nada de malo. De hecho, no lo es ni siquiera ganar mucho. Lo que pasa es que no es un objetivo que te permita tener éxito. —Al detectar en la expresión de Joe su desconcierto, alzó una mano indicándole que se lo iba a explicar—. Usted quiere comprender el éxito, ¿verdad?

Joe se mostró de acuerdo.

## *El Secreto*

—Muy bien. Ahora voy a compartir con usted mi Secreto de los Negocios.

Píndaro se inclinó levemente hacia delante y pronunció una sola palabra:

—Dar.

Joe esperó a ver si decía algo más, pero aparentemente Píndaro no pensaba hacerlo.

—¿Perdón?

Píndaro sonrió.

—¿Dar? —repitió Joe.

Píndaro mostró su aprobación.

—¿Ése es el secreto de su éxito? ¿El Secreto de los Negocios? ¿Dar?

—Correcto —dijo Píndaro.

—Ah —repuso Joe—. Bueno, eso es... es...

—Es demasiado sencillo, incluso si fuera cierto, lo cual es imposible, ¿verdad? —le preguntó Píndaro—. ¿Es eso lo que está pensando?

—Algo así —admitió Joe, algo avergonzado.

Píndaro asintió.

—La mayoría reacciona igual que usted. De hecho, casi todo el mundo se echa a reír cuando escucha que el secreto para obtener el éxito es dar. —Tras una pausa, añadió—: También es cierto que la mayoría de personas no tiene tanto éxito como el que querría tener, ni siquiera de lejos.

Por supuesto, Joe no podía discutirle aquel comentario.

—Verá —prosiguió Píndaro—, la mayoría de personas funciona con una mentalidad que le dice a la chimenea: «Primero dame un poco de calor y luego ya te echaré unos leños». Por supuesto, la cosa no funciona así.

Joe frunció el ceño, intentando analizar la lógica del ejemplo que le había puesto Píndaro.

—¿Lo ve? No puede ir en dos direcciones a la vez. Intentar tener éxito haciendo que el dinero sea su objetivo es como pretender circular por una autopista a ciento veinte por hora con los ojos pegados al retrovisor.

Dio otro sorbo reflexivo al café y esperó a que Joe procesara aquella idea.

Joe sentía que el cerebro le iba a ciento veinte por aquella autopista hipotética..., pero marcha atrás.

—Vale —dijo lentamente—. Así que lo que me está diciendo es que la gente con éxito se concentra en lo que... da, comparte, lo que sea. —Vio que Píndaro asentía y continuó—: ¿Y eso es lo que les proporciona el éxito?

—¡Exactamente! —exclamó Píndaro—. ¡Ahora apuntamos en la misma dirección!

—Pero... ¿eso no da pie a que un montón de gente se aproveche de ello?

—Una pregunta excelente —repuso Píndaro, dejando la taza sobre la mesa e inclinándose hacia delante—. La mayoría de nosotros ha crecido viendo el mundo como un lugar que contiene tesoros inagotables. Es un mundo de competencia en lugar de co-creación. —Viendo que Joe volvía a estar perplejo, explicó—: Perro come perro. Como el caso de «Ah, sí, en apariencia todos actuamos con mucha educación, pero seamos sinceros: cada cual va a lo suyo». ¿Esto resume bien la idea para usted?

Joe admitió que realmente sí que captaba la esencia de la cuestión. Al menos, era lo que él pensaba.

—Muy bien —dijo Píndaro—, pues resulta que no es cierto. —Captó la mirada escéptica de Joe y continuó—: ¿Alguna vez ha oído decir «Uno no puede tener siempre lo que quiere»?

Joe sonrió.

—¿Se refiere a la canción de los Rolling Stones?

Píndaro sonrió.

—La verdad es que supongo que la gente ya decía algo así antes de la época de Mike Jagger. Pero sí, ésa es la idea general.

—No irá a decirme que *eso* no es cierto, ¿verdad? ¿Qué realmente sí conseguimos lo que deseamos?

—No —repuso Píndaro—, eso sí es verdad. En la vida, no solemos conseguir lo que queremos. Pero —añadió, volviendo a echarse hacia delante mientras suavizaba la voz para darle un tono más enfático— esto es lo que uno consigue: uno obtiene lo que espera obtener.

Joe volvió a fruncir el ceño, intentando evaluar mentalmente la verdad contenida en ese último pensamiento.

Píndaro se recostó en la silla y dio un sorbo al café, observando a Joe. Tras un momento de silencio, siguió diciendo:

—O dicho de otra manera: uno consigue aquello en lo que se centra. ¿Ha oído la expresión «Quien mal anda mal acaba»?

Joe expresó su asentimiento.

—Pues es verdad, y no sólo se refiere a quien busca problemas, sino a la vida en general. Busque problemas y los encontrará. Busque que las personas se aprovechen de usted, y por lo general lo harán. Considere que en el mundo impera la ley de la selva, y siempre encontrará a un pez gordo que le mire como si fuera usted su próximo almuerzo. Busque lo mejor que hay en las personas, y se sorprenderá al ver el grado de talento, ingenuidad, empatía y buena voluntad que descubrirá en ellas.

»En última instancia, el mundo le trata más o menos de la manera en que usted espera que le trate.

Píndaro hizo una pausa para dejar que Joe asimilara esa afirmación, y luego añadió otra:

—De hecho, Joe, se quedaría de piedra si supiera cuánto tiene que ver usted en todo lo que le pasa.

Joe respiró hondo.

—Entonces —dijo, enunciando lentamente su siguiente conclusión, pensando en voz alta—, lo que me está diciendo es que la gente no se aprovecha de quien no espera que se aprovechen de él. Que cuando alguien no se centra en el egoísmo y en la codicia, aun cuando esté rodeado de ambas cosas, éstas no tienen

una gran influencia sobre su persona, ¿no? —Entonces tuvo una imagen inspiradora y añadió—: Es como el sistema inmunitario sano: la enfermedad nos rodea, pero no enfermamos.

Los ojos de Píndaro relucían.

—¡Espléndido! Ésa es una manera perfecta de expresarlo. —Siguió hablando mientras garrapateaba en un pequeño cuaderno que había sacado de la americana—. Tengo que recordar esa frase. ¿Le importa que use una conclusión tan brillante?

—No, adelante —dijo Joe, con un gesto de magnanimidad—, aproveche mi brillantez. A mí me sobra. —Tras una pausa, continuó—: Al menos eso es lo que dice siempre mi mujer.

Píndaro soltó una carcajada mientras volvía a guardarse el cuaderno en el bolsillo interior de la americana. Puso las dos manos sobre las rodillas y miró directamente al hombre más joven.

—Joe, me gustaría hacer algo con usted. Me gustaría enseñarle lo que yo llamo mis Cinco Leyes para el Éxito Estratosférico. Eso si puede dedicarme algún tiempo. Digamos..., una hora cada día durante una semana.

—¿En serio? —casi barboteó Joe—. ¿Durante una semana? Yo... yo no sé de cuánto tiempo puedo disponer...

Píndaro sacudió la mano en un gesto vago, como si dijera «El tiempo no es importante».

—Eso no es problema. Lo único que necesitamos es una hora diaria. La hora de comer. Se toma un tiempo libre para el almuerzo cada día, ¿no?

Joe asintió, pasmado. ¿Que aquel tipo se iba a reunir con él cada día durante toda una semana? ¿Y que le iba a transmitir los detalles de su Secreto de los Negocios más valioso?

—Pero antes —prosiguió diciendo Píndaro— tendrá que aceptar mis condiciones.

A Joe le dio un vuelco el corazón. ¡Las condiciones! Se había olvidado por completo de ellas. Brenda le había dicho que sólo des-

pués de aceptar las condiciones de Píndaro podrían fijar ulteriores encuentros.

Joe tragó saliva.

—En realidad, no dispongo de los medios...

Píndaro alzó las manos.

—Por favor, no se preocupe. La cosa no va por ahí.

—Entonces —insistió Joe—, ¿tengo que firmar una CDC o...?

La pregunta hizo que Píndaro soltara una carcajada estruendosa.

—No, nada de cláusulas de confidencialidad. No, más bien sería lo contrario. Si llamo a mis Cinco Leyes el Secreto de los Negocios, no es porque no quiera que la gente las descubra, sino exactamente por todo lo contrario. Las llamo así para que la gente las busque y las pueda descubrir. Así les darán el valor que les corresponde. Porque en realidad éste es un término de honor.

—¿Perdón? —Joe estaba perdido.

Píndaro sonrió.

—La propia palabra, *secreto*. Originariamente significaba algo que se atesoraba, que se cribaba, se pesaba y se apartaba debido a su valor especial. En realidad, si por mí fuera, todo el mundo conocería las Cinco Leyes.

»De hecho —añadió—, precisamente ése es el motivo de que haya fijado estas condiciones. En realidad, sólo se trata de una condición. ¿Está listo?

Joe asintió.

—Quiero que esté de acuerdo en que probará de una forma práctica todas las leyes que le enseñe. No quiero que reflexione sobre ellas, ni que hable de ellas, sino que las aplique en su vida.

Joe empezó a asentir, pero Píndaro le detuvo y siguió hablando:

—Y eso no es todo. Tendrá que aplicar cada ley inmediatamente, el mismo día que la aprenda.

Joe se quedó mirando a Píndaro como si éste le estuviera tomando el pelo.

—¿En serio? ¿Antes de acostarme esa noche? ¿Y si no me convertiré en una calabaza?

La expresión de Píndaro se relajó en una sonrisa.

—No, tiene razón, no se convertirá en una calabaza. Pero si no acepta mi condición, nuestras reuniones acabarán.

—No quiero parecer impertinente —balbuceó Joe—, pero, si no la cumplo, ¿cómo se va a enterar?

—Ésa es otra pregunta excelente. ¿Cómo iba a saberlo? —preguntó Píndaro, asintiendo reflexivamente—. No me enteraría. Pero usted sí. Es el sistema del honor. Si no encuentra la manera de aplicar cada ley que le enseñe el mismo día en que la aprenda, confío en que a la mañana siguiente llame a Brenda para cancelar nuestras citas pendientes.

Se quedó mirando a Joe.

—Tengo que saber que se tomará esto en serio. Pero hay algo mucho más importante: también debe saberlo usted.

Joe mostró su conformidad lentamente.

—Creo que lo entiendo. Quiere asegurarse de que no le hago perder el tiempo. Me parece justo.

Píndaro sonrió.

—No se ofenda, pero usted no tiene ese poder.

Joe puso cara de estar confuso.

—Quiero decir, la capacidad de hacerme perder el tiempo. Soy el único que puede hacer tal cosa y, para serle sincero, es un vicio al que renuncié hace mucho tiempo. El motivo en el que se basa mi condición es que no quiero verle a usted perder su tiempo.

Joe bajó la vista y vio que Píndaro tenía la mano extendida hacia él. Él la tomó y se la estrechó con firmeza. Sintió que le recorría un escalofrío de emoción, como si acabara de embarcarse en una aventura digna de Indiana Jones, y devolvió la sonrisa que vio dibujarse en el rostro del Presidente.

—Trato hecho —dijo.