

LA CONDENA DE LAS ÉLITES

JAVIER VASSEROT



KOLIMA
BOOKS

Título original: *La condena de las élites*

Primera edición: Noviembre 2021

© 2021 Editorial Kolima, Madrid

www.editorialkolima.com

Autor: Javier Vasserot

Dirección editorial: Marta Prieto Asirón

Maquetación de cubierta: Sergio Santos

Maquetación: Carolina Hernández Alarcón

ISBN: 978-84-18811-37-1

Depósito legal: M-31057-2021

Impreso en España

No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, el alquiler o cualquier otra forma de cesión de la obra sin la autorización previa y por escrito de los titulares de propiedad intelectual.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

ÍNDICE

14. COMIENZA LA CUENTA ATRÁS	7
13. UN ATERRIZAJE POTENTE	36
12. ¿DE NUEVO SOCIO?	65
11. DE NUEVO SOCIO.	92
10. UNO DE LOS NUESTROS	119
9. BUITRES CARROÑEROS	148
8. HIGH RISK PANEL: LA CONTUMACIA ELEVADA A LA CATEGORÍA DE ARTE.	175
7. LA ESCALA ALIMENTICIA	204
6. SKIN IN THE GAME.	231
5. UN NUEVO MUNDO	252
4. FREE OPTIONS.	277
3. OP-CIO-NA-LI-DAD	302
2. PLATILLOS EN EL AIRE	327
1. FUNDIDO A NEGRO.	351
0. LA CONDENA DE LAS ÉLITES	390

14 COMIENZA LA CUENTA ATRÁS

No acababa de salir del Getsemaní cuando un zumbido sacudió el bolsillo de su pantalón. Normal. Justo recuperaba la cobertura del teléfono móvil.

Lo sacó y vio un mensaje de un remitente desconocido:

*«Bernardo,
No nos conocemos. Soy Abraham Montañés, de
Rapid Consulting, la consultora líder del mercado
nacional. Me gustaría verte el próximo martes. Ten-
go una propuesta que hacerte».*

Guardó el móvil de nuevo en el bolsillo. Una sonrisa se dibujaba en su rostro.

Tras muchos meses de progresivo derrumbamiento de su vida, un halo de luz iluminaba su futuro. Había sido ya demasiado el tiempo en que cada noticia era peor que la anterior, provocando un desgaste que había ido laminando poco a poco su capacidad de resistencia. La suya y la de los que lo rodeaban. En especial la de María. Pero ahora las cosas iban a cambiar. Definitivamente. De eso estaba seguro.

El ser humano es así de voluble. Un signo esperanzador en medio de un mar oscuro podía convertirse en la señal inequívoca de un cambio de ciclo. En esas ocasiones se juntan el deseo con la necesidad y se activan los mecanismos positivos del organismo, que anhela salir adelante. Y funciona. No de la misma manera para todas las personas, pero funciona. Y, sin duda, lo hacía para Bernardo. No tan solo por-

que comenzara a resultarle urgente librarse de la ansiedad que se estaba adueñando de él, sino porque el panorama que se le abría con ese mensaje pintaba realmente bien.

Bernardo llevaba más de quince años dedicado a la abogacía de los negocios «de élite», un sector en el que lo había logrado prácticamente todo, lo bueno y lo no tan bueno. Desde conseguir ser uno de los abogados más jóvenes, sino el que más, en llegar a ser nombrado socio de un gran despacho, hasta dirigir una firma internacional que, sin embargo, pocos meses atrás se había derrumbado ante sus ojos sin que él pudiera hacer nada por evitarlo. Tras su despido, llevaba muchas semanas ya, incluso meses, hundiéndose de forma cada vez más profunda en una espiral negativa que le había hecho, por primera vez en su vida, perder por completo la confianza en sí mismo. Dudaba de su juicio. Se sentía inútil, culpable incluso. No sabía por dónde tirar, ni hacia dónde dirigirse.

Era difícil. Tras tantos vaivenes, iba a ser muy complicado para él encontrar acomodo en un nuevo bufete. Contaba ya con seis a sus espaldas y el mercado de la Gran Capital de la Nación no era infinito. Por eso, la llamada de Rapid Consulting constituía una oportunidad magnífica. Había que cambiar de tercio. Era preciso oxigenarse, salir del circuito de la abogacía profesional, que tanto le había dado pero que tanto le había hecho sufrir. Por añadidura, a los de Rapid Consulting los conocía de maravilla. Habían coincidido en varias operaciones. Y, por si fuera poco, era Abraham Montañés, nada más y nada menos que el responsable máximo de la multinacional consultora en la Nación, el que lo abordaba de forma directa, sin intermediarios. Realmente la cosa pintaba muy bien.

Estaba deseando contestar el mensaje, pero se contuvo. No quería hacerlo de golpe, sin haber pensado a conciencia tanto lo que quería decir como el tono más adecuado a emplear. No se podía permitir equivocaciones. Así que volvió

caminando a casa mientras aprovechaba el trayecto para ordenar sus pensamientos. Entró raudo en su domicilio y allí lo recibió su mujer, tratando de aparentar despreocupación para no atribular aún más a su marido, aunque angustiada ella misma por dentro a causa de la situación profesional en la que llevaba meses atrapado y para la que parecía no poder encontrar salida.

—¿Qué tal? —inquirió ella con la voz más dulce de la que era capaz—. ¿Cómo están Daniel y Davinia?

María sabía que Bernardo venía de ver a sus amigos más cercanos, aquellos en los que de verdad confiaba y a los que más necesitaba en un momento tan duro.

—Bien, bien, han estado muy majos. Me han dado una envidia que no veas; todos parecían tan relajados, tan felices...

Se trataba de una reunión de ex-compañeros de trabajo que habían abandonado el circuito de los bufetes top para dedicarse a lo que más les gustaba. ¿Cómo no iban a estar relajados?

—Hasta les he pedido que si alguna vez se me ocurría volver a fichar por un gran despacho me encerrasen en casa por imbécil —continuó Bernardo.

—Ya, eso queda muy bonito de palabra —replicó María—, pero de algo hay que vivir, ¿no? Y tú has sido abogado toda la vida.

María siempre aplicaba su suave toque de cordura.

—Hombre, también estudié Economía. Tengo más opciones —continuó Bernardo, preparando el terreno para la buena noticia que traía.

Sin embargo, no contaba con la sagacidad de María, que le había tomado la matrícula desde el momento en que lo vio entrar por la puerta de casa. Conocía de sobra a su marido tras quince años de casados como para no ser capaz de anticiparse a sus «buenas noticias». Pero le dejó hacer. Era sabedora de que necesitaba disfrutar de ese momento.

–No está mal pensado, aunque aun así es difícil encontrar algo diferente a eso a lo que te has dedicado desde siempre. –Se lo puso en bandeja.

Bernardo entró al trapo de manera inocente.

–¿Te acuerdas de Rapid Consulting? –soltó apresurado, como si las palabras ardieran en su boca.

–Claro que sí; han sido uno de tus mejores clientes desde hace tiempo.

–Pues Abraham Montañés, su socio director, me acaba de mandar un mensaje. Quiere verme el martes que viene porque dice que tiene una propuesta que hacerme –vomité atropelladamente.

A María le gustó más lo emocionado que estaba que la noticia en sí. ¿Qué significaba en realidad «una propuesta»? Podía ser cualquier cosa. No obstante, no quiso cortar-le las alas.

–¡Qué bien, amor! ¡Enhorabuena!

–¡Sí! ¡Gracias! Estoy deseando que llegue el martes. Ya sabes que intentaron ficharme un par de veces en el pasado. Estaría genial si me hicieran una oferta ahora.

–Seguro que sí. Siempre les has encantado –le animó.

Aunque María ponía habitualmente en su justa medida las excesivamente optimistas previsiones de Bernardo, esta vez le dejó saborear esa esperanza que tanto necesitaba. Y era cierto que ya le habían tratado de tentar en el pasado, pero ¿un abogado en una consultora?

Pese a lo incipiente de la oportunidad, Bernardo se sentía, sin verdadero motivo aún, aliviado. Paladeó unos minutos más esa sensación y, tras dar muchas vueltas a las palabras exactas que utilizar, contestó a Abraham.

Por supuesto que allí estaría el martes a las once.

* * *

La sede de Rapid Consulting ocupaba la práctica totalidad de una de las torres más emblemáticas de la Gran Capital y, casualmente, se encontraba junto a las oficinas que ocupaba Salmons, el último bufete en el que había trabajado Bernardo hasta hacía pocos meses y del que lo habían largado de manera fulminante tras tres años en los que, aparte de ser el socio director de la oficina, había llegado a ser el candidato a CEO global de toda la firma a nivel mundial. Una buena caída libre. Pese al tiempo transcurrido, aún era incapaz de explicarse con claridad qué es lo que había pasado. Conocía a la perfección la sucesión de acontecimientos, las traiciones de los que hasta entonces consideraba amigos, sus propios errores... pero nada de ello impedía que su ocaso permaneciera en una triste nebulosa de hechos, escenas y sentimientos difuminados. Todo eso se le agolpó en el pecho cuando se acercó a las oficinas que habían sido las suyas hasta hacía tan poco. Pasó de largo sin permitirse volver a pensar en ello, autoconvenciéndose de que ese día sería el primero de una nueva vida.

La cita con Abraham iba a tener lugar en la cafetería que estaba situada en la planta baja de la torre, lo que aportaba confidencialidad y una mayor distensión. Sin embargo, esa falta de oficialidad no le acabó de gustar a Bernardo. Él había hecho exactamente lo mismo multitud de veces en el pasado cuando quería tantear a potenciales fichajes sin comprometerse en demasía e intentando no generarles prematuras expectativas.

Llegó antes de la hora prevista, como tenía por costumbre desde hacía años para poder familiarizarse con el entorno y prepararse según la situación. Pese a que se trataba de una entrevista muy importante para él, casi de vida o muerte profesional, no se encontraba nervioso en especial, lo cual era bueno. Sentía más bien el vértigo de la posibilidad de un

nuevo reto, y esa sensación se imponía al temor a que de ahí no saliera nada y encontrarse en una delicada situación tras muchos meses de búsqueda infructuosa de un nuevo puesto de trabajo.

En realidad siempre había sido así. No obstante, esa temeridad disfrazada de valentía se le había acentuado tras la montaña rusa de acontecimientos que habían desembocado en su salida de Salmons. Él siempre había utilizado el mismo truco mental, que no era otro que pensar que lo peor que le podía ocurrir sería tener que vender su casa de la Gran Capital e irse a vivir junto con María y los niños a alguna ciudad pequeña de la Nación, dedicándose a cualquier actividad más tranquila. Esa reflexión, esa imagen de falsa libertad de elección, le ayudaba a poner las cosas en su sitio, a no sentir temor por algo que en el fondo no era tan grave. Además, su orgullo ya se encontraba lo suficientemente magullado como para que la vergüenza social fuera un factor a tener en cuenta.

Vio entrar a Abraham. Aunque no lo conocía en persona intuyó con certeza quién era, por lo que se acercó a darle la mano.

–¡Ya estás aquí, Bernardo! ¡Qué puntual!

–Puntualidad británica –se oyó decir Bernardo sin saber muy bien por qué estaba utilizando ese lugar común que tanto detestaba.

Abraham se rio de manera protocolaria mientras le estrechaba con firmeza la mano. De corta estatura pero gran autoestima, propia de quienes se han acostumbrado a mandar desde hace tanto tiempo que el no tener que justificar sus decisiones ya se ha convertido en una rutina, el director de Rapid no era del tipo empático. Él iba a lo suyo y, si encajabas, lo cual solía implicar cierto grado de sumisión, perfecto. Si no aceptabas que la única regla del juego consistía en que tan solo mandaba él, entonces estabas jodido. Bien jodido.

Esto aún no lo había descubierto Bernardo, aunque lo sospechaba. No hacía falta ser un lince. Bastaba con fijarse en cómo pedía su café doble cargado sin mirar siquiera al camarero. En cómo únicamente seguía el hilo de las conversaciones que le interesaban. Y, sobre todo, en cómo se conducía en la reunión, con ese aire de suficiencia propio de los que no cultivan la autocrítica.

Bernardo ya se había encontrado en muchas ocasiones con tipos así en el pasado. No le gustaban. Sin embargo, lo importante ahora era entrar en Rapid y, a partir de ahí, reconstruir su carrera. Además, se trataba de una consultora inmensa. Incluso si acababan por contratarlo, probablemente no volvería a cruzarse nunca más con Abraham.

Para su desgracia, se equivocaba.

—Bueno, Bernardo, te preguntarás por qué te he llamado y qué es lo que quería proponerte.

Pues sí, claro que se lo preguntaba. Por eso había ido a la cita.

Abraham prosiguió tras su retórica introducción.

—Me han dicho muchos colegas de tu profesión que eres un tío brillante, con un par de pelotas —le soltó con voz cascada, típica de los que han vivido mucho.

Bernardo no acababa de verse demasiado reflejado en esa descripción, pero bueno, a estas alturas daba un poco igual, así que le dejó continuar.

—Y, como seguro que sabes, en Rapid llevamos unos cuantos años tratando de desarrollar nuestra pata legal para poder ser capaces de competir con los grandes bufetes de abogados de la Gran Capital.

Bernardo sabía que eso era del todo imposible, pero era absurdo decir nada en ese momento, por lo que asintió a los ojos de Abraham en señal de conformidad.

—Y tú serías un gran fichaje para nosotros en estos momentos —concluyó.

«Caramba, la cosa se pone interesante –pensó Bernardo–. A ver si van a acabar ofreciéndome ser el socio director de la división legal de Rapid. Eso sería la pera».

Era evidente que, pese a su dilatada experiencia en la jungla de los grandes bufetes de abogados, no tenía ni la más remota idea de cómo funcionaban las consultoras, inmensas organizaciones politizadas en las que los nombramientos de relevancia tan solo se hacían tras cumplir con un pomemorizado proceso interno de apariencia democrática. Pero, además, ni la relevancia ni el contenido del puesto de socio director tenían nada que ver con lo que este significaba en los bufetes de abogados. Quizá esa era la principal razón por la cual nunca conseguirían competir con ellos.

En un gran bufete, el socio director era sin duda el líder, la persona con más visión estratégica, por lo general uno de los abogados más brillantes, sino el más, y, casi siempre, el socio con una mejor cartera de clientes, el *rainmaker*. Vamos, la persona respetada por todos y a la que nadie se atrevía a toser, no por miedo, sino por respeto y, en muchas ocasiones, sincera admiración. En las grandes consultoras, en cambio, el cargo de director del área legal no era más que un «corretorno» que recaía religiosamente cada cierto número de años en las espaldas de uno de los socios de la casa que cumpliera con estos dos requisitos: conocer muy bien los entresijos de la firma y no resultar molesto ni peligroso para el que lo nombraba a dedo, que no era otro que el presidente.

Así que era imposible que Abraham pudiera ofrecerle un puesto que, ni existía en realidad, ni estaba en sus manos otorgar. Lo que sí podía era ficharlo como soldado cualificado con tarjeta de socio, porque de esa forma reforzaría la división legal con alguien de reconocida trayectoria en el mundo de las operaciones de M&A, las fusiones y adquisiciones de empresas, y con una gran cartera de clientes, al tiempo que haría crecer su pelotón de acólitos, o eso es lo que él

creía. Si sus fieles subalternos prosperaban y traían mucha facturación, ello revertía en un aumento de su poder dentro de la firma de consultoría.

Además, Abraham no era nada tonto e intuía la situación y los problemas que debía estar experimentando Bernardo tras su sonada salida de Salmons. Y es que eso era justo lo que le abría la posibilidad de acceder a un fichaje así. En otras circunstancias Bernardo ni se lo habría planteado. Si ahora conseguía traérselo aprovechando esa situación de debilidad, no solo sería una contratación estelar, sino que le estaría eternamente agradecido por haberle salvado el culo. Y esa es una deuda de las que se cobran de por vida.

Abraham continuó sin esperar respuesta.

—Como sabes, Rapid es el líder nacional en operaciones de M&A.

«Pues no lo sabía —pensó Bernardo—, pero mucho me extraña».

Aun así, asintió de forma educada.

—Acaba de salir en la primera posición de la Nación por número de operaciones asesoradas en el año por cuarta vez consecutiva, como seguramente habrás leído en Prensa Económica Nacional.

Claro que no lo había leído. Tras los palos que le habían dado los periodistas de Prensa Económica Nacional desde que se enteraron de su salida forzosa de Salmons, llevaba semanas sin abrir ese periódico. No obstante, lo que le decía Abraham le encajaba. Si por asesorar se entiende hacer la *due diligence*, la revisión de los números de la empresa adquirida en la operación, entonces no cabía duda de que podían ser perfectamente los número uno. Ese año y todos los que quisieran, porque esa revisión era un paso insoslayable para poder acometer cualquier inversión, y el mercado de consultoras capaces de hacerlo era muy pequeño y Rapid la más grande de ellas.