

NEGOCIO PARA EL MILENIO

Primera carta

ENVIADA A PETER BEYLE

(Presidente de la Asociación Americana de Cárceles Lucrativas)

Querido amigo,

un hombre en un puesto de autoridad y al que todo el mundo admira debe estar siempre dispuesto a autoexaminarse, como dice el *Libro de los cambios*. Comienzo esta carta de presentación con una banalidad, pero como todo el mundo sabe, las banalidades son en realidad cosas profundas que, por hastío o por cansancio, hemos dejado de percibir. Ahora bien, no crea –como debe de creer en este momento– que quien le escribe es un chantajista. Es solo que me veré obligado a usar el lenguaje y quizá también los métodos de los chantajistas para comunicarme con usted. Y aunque conozco más acerca de sus actividades de lo que usted podría sospechar, aquí se trata pura y simplemente de una proposición de negocios. Mi cautela, extremada y aun enfermiza si usted quiere, se debe a que me encuentro en una posición muy desfavorable y al temor de que usted –hombre de gran éxito y por lo tanto, cabe suponer, de escasos escrúpulos, pese a las apariencias– se aproveche de ella y pretenda conservar para sí mismo todas las ganancias que pueda generar el negocio que quiero proponerle.

Puedo casi imaginar los indignados levantamientos y fruncimientos de cejas que estas líneas han de producirle y espero que no impidan que siga leyendo mi carta, pero,

con el fin de suscitar su interés, debo proferir una ligera amenaza –una advertencia, más bien: no soy una persona respetable. Soy –y al revelarlo parecerá que faltó a mi propia resolución de ser cauteloso– un huésped de lo que usted llamó alguna vez, cínicamente por cierto, la más lucrativa cadena de hoteles que ha existido jamás, que está completa el cien por ciento del tiempo, con reservas y lista de espera para los próximos 10 años.

Hace varios años que disfruto de su hospitalidad, y durante todo este tiempo he tenido la ocasión de enterarme de muchos detalles del funcionamiento de su empresa. Desde luego, yo podría estar mintiéndole, y es posible que todo lo que sé lo averiguara estando fuera, o que ingresara aquí solo con el fin de dar los últimos toques a este negocio que voy a proponerle, que bien valdría un sacrificio así. O más aún, que todo lo que le he dicho sea falso, que yo no sea un huésped suyo sino un hombre libre que se oculta tras la cara o la firma de un prisionero. Pero no estamos en abril y lo del negocio es absolutamente cierto, como podrá comprobar muy pronto, en cuanto entremos en contacto.

Mi nombre de batalla será por lo pronto Huésped Indeseable. Le ruego que, a la mayor brevedad, me envíe un acuse de recibo (c/o: penthouse@com) por internet. Diga solamente: Huésped Indeseable, dónde estás. Y yo estaré contentísimo. Es una página de anuncios personales. He optado por esta vía de comunicación porque he podido comprobar que este servicio respeta la intimidad de sus clientes. He tanteado, ofreciendo hasta diez mil dólares para que me revelaran ciertos datos confidenciales, y se han resistido una y otra vez. Claro que por una suma más elevada, quizá sería diferente. He publicado unos doscientos anuncios para nuestro Huésped Indeseable esta semana, de modo que, si usted intenta descubrirme por medio de este servicio, es poco probable

que me encuentre al primer intento, pues solo uno de esos doscientos anuncios es el bueno.

Estaré aguardando ansiosamente su mensaje, y espero que lleguemos a establecer una comunicación recíproca que haga posible este negocio en realidad original, por medio del cual no solo usted y yo sino todo este inexplicable y sobrepoblado planeta podría resultar beneficiado.

Segunda carta

A PETER BEYLE

Querido amigo,

no crea, por favor, que estoy sentido por la falta de respuesta a la anterior. Aunque habría estado muy contento si me hubiera enviado el acuse de recibo para iniciar formalmente nuestra correspondencia, el que no lo hiciera no me descorazona, todavía. Hice enviar la anterior por medio de un mensajero de mi absoluta confianza, a su despacho en las Torres Gemelas del World Trade Center, donde, si mi información es correcta, pasa usted la mayor parte de sus días. De nuevo, no pretendo asustarlo a base de detalles, solo quiero demostrarle que he hecho mi tarea y que conozco su perfil. Me he enterado, por ejemplo, de que viaja todos los días, sin exceptuar los domingos, de su mansión (es una auténtica mansión) en Long Island a las Torres, en helicóptero, a eso de las diez de la mañana, y no vuelve a casa hasta medianoche o así. Su despacho está en el piso 99 de la Torre 2, la de las antenas, y mira al norte. Imagino la vista que tiene de la ciudad –un vasto panorama de cubos de cemento, una especie de lego para niños prodigio que a veces parecerá sublime, a veces infernal. Usted parece estar enamorado de la ciudad, y colecciona fotografías y pinturas de este excepcional

paisaje urbano, injerto de hormiguero humano y entrañas de ordenador. Su cuadro favorito, por un artista cuyo nombre no recuerdo, es una pequeña acuarela de la ciudad vista desde lo alto, con un cielo crepuscular algo anticuado y colorido poco realista, con influjo, digo yo, de Turner.

De todas formas, sé que alguien muy cercano a usted pudo interceptar la anterior, y así *dañarlo a usted involuntariamente*. De modo que la presente no va dirigida solamente a usted, que quizá piensa que a estas misivas un poco desesperadas lo mejor es responder con el silencio, va dirigida también a esa persona íntima de usted, que podría creer que no entregándole mis mensajes le hace un favor, lo protege, pero que en realidad le perjudica, le hace un desfavor.

El negocio que quiero proponerle es lícito y aun honorable. Conozco su reputación de hombre honrado y no sería tan torpe como para hacerle una propuesta que pudiera ir contra las leyes de la nación ni contra un código moral estricto y elevado, como las apariencias indican que es el suyo. Espero que mi oscura posición social y la desfavorable situación en que me encuentro no sean obstáculo para una relación que podría ser –y le ruego que disculpe la repetición– enormemente benéfica para ambos y para la humanidad en general.

Así que envíeme ese mensaje que tanto espero. Le doy mis señas una vez más.

Tercera carta

A PETER BEYLE

Querido amigo,

no me doy por vencido. Ahora sé, con casi completa seguridad, que las dos anteriores han llegado a sus manos –dada la serie de despidos en el departamento de seguridad que

protege a su corporación. Esta le llegará por un correo distinto; pero le aseguro que esos despidos fueron injustos e inútiles y que mi correo anterior se mantiene incólume. En cualquier caso, no lo culpo por haber tomado esas medidas drásticas, puedo comprender el temor que ha de sentir constantemente un hombre en la posición de usted. Me molesta, sin embargo, el verme obligado a insistir de esta manera, a convertirme en un individuo molesto para usted, cuando mi intención al iniciar estas comunicaciones era precisamente lo contrario: establecer una relación mutuamente beneficiosa y hasta feliz.

Pero entiendo que antes de seguir adelante tengo la obligación de hacer todo lo posible para ganarme su confianza. Haré todo lo que esté en mis manos por conseguirlo, tan fuerte es para mí el poder de atracción de esta idea que quiero explicarle, y que me parece ya una realidad.

Comprenda, por favor, que no sea yo explícito acerca de la naturaleza del negocio en sí. Seré cándido. Temo que, si le digo lo que pienso, usted sacará todo el provecho de mi idea y se olvidará de mí. Después de todo, esa sería la reacción más humana, especialmente cuando yo he tenido que hacerme odioso para usted con esta serie de mensajes cuya lectura le impongo o pretendo imponerle de esta manera disimulada e impertinente. No he tenido alternativa. Pero no quiero hacerle desperdiciar su precioso tiempo, así que entro en materia.

No hace falta que se lo recuerde, la Asociación Americana de Cárcenes Lucrativas se ha convertido en los últimos años en una de las compañías con mayor rendimiento en la bolsa de valores de Nueva York, con socios accionistas como el Kentucky Fried Chicken, TWA, American Express, para nombrar solo a los más conocidos. Dado el actual estado de cosas, las perspectivas para la AACL son en verdad

excelentes. El desempleo en aumento; la creciente afluencia de inmigrantes ilegales; la desesperación típica de todo fin de siglo, para no hablar del milenio; todo esto garantiza un alza en la demanda de celdas de seguridad –y ustedes invierten actualmente gran parte de sus enormes ganancias en la construcción de nuevas prisiones. O sea: el riesgo económico que corren es nulo. Pero existe otro riesgo que no es posible olvidar: el riesgo político de la opinión general.

Ya hoy en día, un amplio sector de los contribuyentes se quejan de que no existan fondos, por ejemplo, para la educación o salud pública, y comienzan a preguntarse por qué su dinero no se invierte en estas cosas, sino en construir y administrar prisiones. O, más exactamente, en pagarles a ustedes para que las construyan y administren (a un coste solo mínimamente inferior al de las prisiones del Estado). La preocupación por reducir los gastos de mantenimiento y operación de las prisiones ha sido una constante para usted, y usted ha hecho grandes progresos en ese sentido, como lo atestigua la nueva prisión de Lawrenceville, un panóptico realmente avanzado, donde un solo guardia es capaz de vigilar simultáneamente a quinientos prisioneros. Aun así, los gastos son altos y siempre se puede economizar más. Pero no voy a aburrirlo con los datos y cifras que usted examina todos los días en las gráficas digitales empotradas en la pared a la derecha de su escritorio. La competencia, y tampoco hace falta que lo diga, es tenaz. Me refiero a los gigantes como la Corrections Corporation of America, la Prisons for Profit Association, o el Private Prison Fund.

¿No tendría curiosidad por saber cómo sería posible, en cuestión de semanas y por medio de una inversión mínima, iniciar un negocio que le daría una ventaja vital sobre

sus competidores –en la humilde opinión de un huésped de su insólita y exitosa cadena de prisiones, alguien que conoce íntimamente la cárcel, la moral y las debilidades de los prisioneros?

¡Contésteme, amigo!

P.S.: Soy consciente de que sus colaboradores más hábiles trabajan incesantemente en el problema de la reducción de costes, y de que ya en el pasado han dado prueba de sobrada capacidad y brío –i. e. la institución de una fuerza de trabajo paralela dentro de las prisiones, donde está prohibido sindicarse y la hora laboral se paga a unos veinte céntimos de dólar, con lo cual han creado ganancias enormes para su compañía y han permitido que los mismos productos que hace apenas un lustro llevaban etiquetas como “Hecho en El Salvador”, “Hecho en Corea”, o “Hecho en Guatemala”, hoy lleven de nuevo el orgulloso aviso de *Made in USA*. Y aprovecho para señalar también que estas geniales medidas han acarreado las críticas más duras de parte de sus rivales, que hacen todo lo posible por meter un hierro en las ruedas de la carreta de usted, y que han llegado a tacharle de neoeslavista. O sea, que esas medidas han significado para su compañía un alto coste político. No solo los contribuyentes que están cansados de pagar el costoso mantenimiento de los criminales que constantemente les amenazan, también los políticos comienzan a quejarse de la incierta moralidad del sistema que usted valientemente puso en marcha. La gente es mezquina y sus opositores son maliciosos, sin duda, pero en este país los más numerosos son los más fuertes y acaban teniendo la razón –si permite que yo se lo diga. *Mi solución es distinta*. Es una solución a prueba de críticas, rápida y final, que, estoy seguro, se convertirá en *popular*. Creo que sabrá apreciar

estas observaciones, en vista de los preparativos para las actividades electorales que se aproximan (a toda velocidad, o así me lo parece a mí, encerrado como estoy en esta cápsula electrónica y en vísperas del nuevo milenio).