

La vida se podía tambalear en cualquier cuarto de minuto, como si de una gran final deportiva se tratara, podíamos estar viviendo con la incertidumbre de no saber si mañana abriríamos la persiana de nuevo.

- Tiempos difíciles para el comercio de barrio - solía decir mi padre.

En su momento - cuándo yo llegaba al mostrador de puntillas y sólo mi amplia frente dejaba alguna pista de mi existencia - pensaba que mi padre era un exagerado, conforme fui creciendo pensé que era un pesimista y cuando me encargué del negocio, entendí el realismo con el que vivía.

El paso de los años me hizo experimentar esa realidad. Durante un tiempo - sobre todo los cinco primeros años - pensaba que podría gestionarlo de mejor manera: me decía a mí mismo que en comparación con él, yo aplicaría mayor innovación al negocio, que él había sido demasiado monótono. ¡Qué curiosa es la estupidez humana! ¡Y qué gratuita imperfección nos da la naturaleza! Porque por mucha astucia o inteligencia, la realidad era que las ciudades estaban cambiando, los barrios se quedaban desnudos frente a algunos movimientos de supuesta mejora social y un local en la Calle Galileo de Chamberí, ya no era lo que realmente fue en sus tiempos, ni cubría las necesidades más candentes de los vecinos. Los centros comerciales se convertían en los Molinos de Don Quijote y no sabíamos cómo luchar frente a esos gigantes.

Entendí que mi padre no dijo lo que dijo por lo que él vivió, sino por lo que yo iba a vivir, maldiciendo de alguna manera el presagio que veía se acercaba.

Desde que tome las riendas del negocio hubo tiempos buenos, años mejores y peores, estaciones mejores, otras peores, pero de forma humilde - y rindiendo la importancia que tenía el negocio familiar - ¿qué más podía pedir una ferretería?

El punto de inflexión se dio en mi vida, por la figura de mi mujer. Mi querida y preciosa esposa Ana. Si tuviera que remarcar alguna característica de su personalidad era “la gracia”. Tenía esa gracia de las personas que son elegantes y cercanas al mismo tiempo, esas que te ayudan sin que te sientas ayudado, que te acarician sin necesidad de una mano, que saben cómo recomponer cualquier situación con las piezas que va encontrando. Se tomaba la vida en serio, pero sin sentirse encorsetada por normas

sociales que miraban con descaro a una mujer que tuviera la firmeza de ponerse retos. Además de todo lo anterior, tuvo la sonrisa más bonita que jamás he visto en mi vida.

Tuvimos una hija preciosa, Alba.

A los pocos años Ana murió y ¡qué dolor más profundo quedo! - Dejó un camino en cuesta, que a partir de ese momento tenía que transitar solo. Al menos Alba, digna heredera de su madre, hacía el mundo un poco más alegre. Nuestra hija heredó su estilo y elegancia. El pelo con el mismo castaño que su madre, la misma mirada en el presente y esa maravillosa sonrisa, antídoto de todos los días grises.

Mi mujer murió cuando Alba tenía 6 años, a partir de ahí: los deberes, las extraescolares, todas las actividades se hacían en la trastienda y cuándo su estatura alcanzó cierto metraje, empezó a atender a la gente del barrio - cuándo no estaba estudiando -. Era tan cercana con las personas y tenía una historia tan conocida por todos, que le llegaba mucho amor y siempre ha sentido mucha calidez en su entorno. Fue creciendo, saliendo, amigas iban y venían, algún chico de lejos conocí. La adolescencia fue buena, una chica atenta, cariñosa y responsable, hasta llegar el momento de decidir qué quería estudiar. A ella le encantaba el arte, creaba sus esculturas en la trastienda con retales de diferentes materiales, pero su carácter pragmático, no la dejaba elegir una carrera completamente artística, necesitaba algo más funcional.

Empezó a diseñar mobiliario, ella lo llama su “fase aplique” y era realmente buena: librerías, mesas con estilo industrial, sillones con tachuelas por todos lados, realmente sabía sacar partido de sus creaciones y hasta llegó a vender algunas piezas antes de ir a la universidad.

En el momento en el que ella estaba decidiendo qué estudiar, llegó su tío Francisco de Lisboa. Él era aparejador y se había movido por diferentes ciudades europeas. La admiración de Alba hacia su tío venía por varios motivos y cuando él vio las obras de Alba y cómo las razonaba, le invitó a compartir profesión diciendo: “Podrías marcar la diferencia, Alba tienes esa capacidad”.

A partir de ese encuentro estuvo algunas semanas investigando diferentes opciones: cuántas mujeres estaban relacionadas con la construcción o con el diseño, cuántas

mujeres habían sido reconocidas en la sociedad por su labor profesional, cuántas habían terminado la carrera el año anterior, diferentes salidas profesionales que podían existir y un sinfín de datos que estuvo cotejando.

Decidió estudiar para ser aparejadora.

Mientras ella estaba cursando el último año de carrera, tuve que plantearme vender la tienda, ya que llevaba años arrastrando costes, tirando de ahorros porque no cubría las necesidades del día a día. Fue duro, no quería preocuparla, Alba estaba en su último año y quería que su concentración estuviera puesta en las cosas importantes, que principalmente para mí era su futuro. Yo mientras iba hablando con unos con otros, tanteando el terreno, viendo si sí, si no, por cuánto, cómo sacar la mayor rentabilidad a la venta, pero tenía claro que lo haría cuando ella terminara, además teníamos que realizar la despedida de forma conjunta, alguna botella de un buen vino o incluso alguna fiesta con los vecinos.

Cuando terminó la carrera, estaba tan contenta, tan alegre, ¡qué bonito fue vivir esas emociones a través de su mirada! Al pasar una semana de su graduación, se lo conté: me dijo que intentara esperar un año, que, si ella encontraba trabajo, quizá en poco tiempo podría comprarme ella la tienda. A priori no parecía mala idea.

Paso el tiempo y no encontraba trabajo tan rápido, estuvo tres meses recorriéndose todos los despachos de arquitectura de Madrid, entrevistándose con aparejadores, viendo dónde podía tener una primera oportunidad para empezar y construir su futuro, pero pasado ese tiempo tuvo que ponerse de cajera de supermercado, porque sólo estaban contratando hombres. Compañeros suyos de carrera no habían tardado ni un mes en estar trabajando y con buen sueldo. Pero no era habitual contratar a mujeres, esa burbuja se estaba empezando a romper, aunque no lo suficiente. Las chicas de su generación lo tenían más fácil para tener una carrera laboral si estudiaban magisterio o enfermería.

Transcurridos unos meses, al analizar su situación me dijo que sí, que ya era el momento de vender la tienda. Hicimos una fiesta con vecinos, preparamos unos aperitivos, vinos, música, reímos, lloramos y escribimos un final que nos hacía temblar un poco más de lo que hubiéramos querido.

Cuando aproximadamente habían pasado tres años de la venta, un día Alba me recogió para ir a comer juntos, como era habitual. Iba muy arreglada, muy señora, con un abrigo gris y el pelo recogido en una coleta. Se desvió con el coche y nos dirigimos a la tienda. Me dijo: - “Papá, voy a entrar, quiero verla, quiero recordarla, simplemente compraré uno o dos artículos y salgo en seguida. Tú si no quieres no hace falta, quédate aquí que vuelvo en unos minutos. “-

Habían pasado tres años, con sus meses, sus noches, sus días y ya estaba trabajando en un estudio de arquitectura. En principio la habían contratado como secretaria, pero había sabido ir introduciendo su conocimiento y su pasión poco a poco: al principio con pequeños comentarios, luego con alguna reflexión más elaborada, hasta que un día su jefe la invitó a formar parte de las reuniones de gestión de proyectos y a los dos meses le habían asignado un par de obras en colaboración con un compañero. Ella estaba feliz, sabía que estaba abriendo camino a otras mujeres, sabía que ese era parte de su propósito, hacer más justo y equilibrado el mundo que conocía.

Después de 20 minutos, vi como salía mi hija: en una mano llevaba una bolsa con una barbaridad de herramientas y en la otra un montón de papeles. Detrás de ella el chico que estaba en la tienda sacaba una estantería de tres baldas que me recordaba a una que había realizado ella en la trastienda. Salí del coche para abrir el maletero y meter la estantería junto con el resto de material que había comprado. Me miró, al mismo tiempo que sonreía y me guiñaba un ojo, con la picardía de haber conseguido algo que quería. El vendedor puso la estantería en el maletero, conforme terminó se volvió a ella para decirle: - Un placer, seguimos en contacto “– Emocionada mi hija vino hacia mí para darme un gran abrazo y luego persiguió al chico con la mirada para hacerle un gesto con la mano.

El vendedor se atrevió a sentarse en el quicio de la puerta para descansar un rato de aquella clienta a la que, a pesar de su aspecto de señora de toda la vida, no dudó en adjudicar un título de aparejadora como mínimo”