

FELIX BAUMGARTNER

# MI VIDA EN CAÍDA LIBRE

Todos podemos  
ser héroes  
si vencemos  
nuestros  
miedos



FELIX BAUMGARTNER

# MI VIDA EN CAÍDA LIBRE

*Todos podemos ser héroes  
si vencemos nuestros miedos*

Con la colaboración de Thomas Becker

Traducción de Noelia Lorente

# ÍNDICE

En el punto más bajo del salto más alto . . . . .	11
Tortitas del día anterior: cómo me convertí en atleta de Red Bull . . . . .	17
De vuelta al Modo Misión . . . . .	35
¿Riesgo? ¡No, gracias!: cómo me convertí en saltador base . . . . .	51
Engaño y simulación: mi primer récord mundial en salto . . . . .	67
Jesús en Río: una foto para la eternidad . . . . .	79
Terapia en Lancaster y pausa obligada para Stratos . . .	103
Un trago amargo y una destitución . . . . .	123
En la recta final: se acerca el día D . . . . .	137
El conquistador del cielo . . . . .	147
Mi camino, mis sueños: qué pasará en adelante . . . . .	181
<i>Epílogo: «Ambos saltamos hacia lo desconocido», por Joe Kittinger . . . . .</i>	<i>189</i>
<i>«Quién sabe lo que aún se le puede ocurrir»: Entrevista a Eva Baumgartner . . . . .</i>	<i>195</i>
<i>Opiniones, dibujos y documentos . . . . .</i>	<i>203</i>

## EN EL PUNTO MÁS BAJO DEL SALTO MÁS ALTO

A las 3.30 horas lo veo claro: quiero irme a casa. Conduzco desde mi apartamento de Santa Mónica en dirección al aeropuerto. Procuro conseguir un billete y poner rumbo a Salzburgo. No logro dormir desde hace semanas, y menos aún esta noche: mañana toca ir a Brooks, San Antonio, Texas, el lugar donde se examinan todos los transbordadores espaciales y se entrenan los astronautas. Allí tendré que soportar cinco horas enfundado en este traje, mostrando a los expertos de las Fuerzas Aéreas que puedo hacerlo. Y yo lo sé a la perfección: no puedo.

¿Qué hacer? No hay solución. Éste es el día que he estado posponiendo durante tanto tiempo. Tan sólo existe una salida: huir. Escapar de aquí, de este traje, del equipo. Hace mucho que debería haberles confesado mis temores. Este gigantesco equipo se ha dejado la piel durante meses, trabajando día y noche. Todos han creído en mí. Y ahora los dejo en la estacada.

Jamás en mi vida he hecho algo semejante. Siempre me he enfrentado a mis demonios, no he aplazado las cosas; al contrario, les he plantado cara. Si había algún problema buscaba la solución adecuada. Es la primera ocasión en que intento evitar el problema una y otra vez, esperando que se solucione por sí solo en cualquier momento. Siempre he huido hacia delante diciéndome: «La próxima vez no necesariamente será mejor. Además, tengo un alquiler que pagar». Eso es precisamente lo que ha pasado ahora.

La razón por la que empecé con el paracaidismo, hace veinticinco años, es esa incomparable sensación de libertad que se tiene al saltar. Entonces lo hacía preferiblemente con tejanos y una camiseta, en ocasiones con un casco. ¿Y cuando me profesionalicé? Metido en un traje y con un paracaídas tres veces más grande, además de dos botellas de oxígeno y el *chest pack* en el pecho para registrar los datos: acababa pesando el doble. No había ni un rastro de libertad. Es difícil saltar así, no hay diversión. Encima tenía que aprender todo de nuevo, partiendo de cero, ya que el peso adicional y el traje me bloqueaban. Allí estaba, como si fuese un principiante: sin experiencia, sin confianza en mí mismo, sin saber lo que me esperaba. Y, a pesar de ello, salté.

Desde el primer momento fui profesional en lo que a la técnica de la cápsula se refiere. El manejo de los botones, la superioridad en la cabina de vuelo, los procedimientos de emergencia que hay que saber de memoria: lo he hecho siempre perfectamente y sin errores, en tiempo récord. Todos me elogiaban por el hecho de ser capaz de memorizar tantas cosas y, además, llevarlas a cabo en estas condiciones. Justo ahí radica mi punto fuerte: en reaccionar siempre correctamente en un mínimo de tiempo. Estoy entrenado para ello. Pero ¡este traje! Podría haber confiado en mí mismo, como hacía siempre que estaba bien preparado, más allá de cuántas personas de la NASA estuviesen mirando. Ningún problema, de no ser por aquel traje.

El proyecto Red Bull Stratos acaba de cumplir tres años. El traje presurizado era el mayor inconveniente durante las pruebas. Sin él podría haber disfrutado a fondo de este proyecto. Su peligrosidad, el desarrollo, la parte técnica: las tres cosas habrían sido maravillosas. Sin embargo, en lugar de sen-

tirme ilusionado por realizar un salto de prueba desde diez mil metros, pensaba: «¡No quiero meterme en ese traje!». Era como un complicado examen al que uno le tiene miedo. Me volví tremendamente sensible, reaccionaba ante menudencias que, en cualquier otro caso, nunca me habrían supuesto un problema. Por ejemplo, me molestaba la luz de la sala donde siempre me vestía Mike, el técnico especializado. Antes nunca había pensado en la luz. ¡Y aquel olor también! El casco lleva una junta de goma que cubre la cara, y ese olor a goma comenzó a fastidiarme. Siempre había algún detalle que criticar, incluidas las voces. Por suerte, la de Mike es muy tranquila y agradable. Pero había otras personas que entraban allí cuyas voces empezaban a alterarme. Todo lo que estaba relacionado con aquel traje lo atribuía en algún momento a algo negativo. Estaba claro que acabaría colapsándome. Aquel traje me tenía prisionero; estaba preso por el hecho de que debía ser el héroe de aquel proyecto. En los últimos veinte, veinticinco años siempre me habían salido las cosas bien. En el paracaidismo y el salto base me conocían como hombre multitalento, y ahora estaba fracasando por culpa de ese traje. Fracaso en el suelo, no a 39 kilómetros de altura, saltando de una cápsula al borde del universo. ¡Qué desastre!

Durante dos años me he engañado a mí y al equipo. He procurado siempre que las fases con el traje fueran cortas. Por supuesto, habría sido mejor haber pasado más tiempo enfundado en él, haberme obligado a llevarlo una hora entera aunque oficialmente sólo tuviera que hacerlo media. Pero siempre he ido en la otra dirección: he intentado salir rápido, he inventado excusas. El equipo nunca se imaginó nada. Suponían que si tenía algún problema con el traje sería sólo los primeros cinco minutos. Pero no fue así. No me sentía a gusto con él, pero durante los diez primeros minutos tampoco hubo ningún problema de verdad. Además, la primera vez no

duró demasiado. Luego tuve que idear alguna triquiñuela como: «¿Puedo abrir un poco la visera para hablar mejor?». El peor momento es cuando se cierra el casco. En ese instante te encuentras en tu propio mundo dentro del traje. Con la visera abierta te sientes menos aprisionado. Pensaba: «Llegará el día en que me ponga el traje y diga: “Perfecto, es fácil”». Por desgracia, ese día aún no ha llegado.

Y así es como, después de una noche en vela en Santa Mónica, empaqueto mis cosas, cierro la habitación con llave y pienso: «Estás abandonando todo por lo que has trabajado». Durante veinticinco años me he estado preparando para este proyecto de forma indirecta. Cada salto era un componente más, una parte del todo. Subo al coche. Estoy seguro de que ya he ido cincuenta veces al aeropuerto desde aquí, pero esta vez todo ocurre a cámara lenta, como si estuviera en trance. Percibo las luces de la noche de otra manera. Me voy a casa, lo dejo todo tras de mí. No puedo volver, necesito tomar aire sin tener en cuenta lo que pueda provocar con ello. Ahora debo pensar en mí.

Una llamada. Siempre es más fácil cuando no hay que mirar a nadie a los ojos. Digo: «Chicos, tengo problemas con el traje. Sé que es un poco tarde para decíroslo. Pero debo regresar a Austria, necesito mi entorno familiar: mis padres, mi novia, las personas con las que me siento a gusto».

Aquí todos se han convertido en enemigos con el paso del tiempo: Joe Kittinger, Art Thompson, las personas que trabajan para mí; todos son enemigos porque tienen que ver con mis problemas. Porque quieren que me pase cinco horas enfundado en este traje. ¡Unos torturadores es lo que son!

En el aeropuerto llamo a Art, el jefe del proyecto, y se lo confieso todo. No grita ni me reprende, simplemente dice:

«¡Espera, voy para allá!». Estoy sentado en un rincón llorando desconsolado. La gente me mira; un policía se me acerca y me pregunta si está todo bien. No. No lo está. Me rindo. Estoy acabado. Estoy en el punto más bajo de mi salto más alto.



## TORTITAS DEL DÍA ANTERIOR: CÓMO ME CONVERTÍ EN ATLETA DE RED BULL

Actualmente la oficina central de la multinacional Red Bull se encuentra en Fuschl am See, en las proximidades de Salzburgo. Allí trabajan alrededor de quinientos empleados de los novecientos que tiene en todo el mundo, y que contribuyen al éxito de la marca líder de bebidas energéticas. A principios de los años ochenta, cuando la empresa se fundó, se ubicaba en la Alpenstrasse de Salzburgo. Dietrich Mateschitz, el cofundador, tenía su oficina en la planta superior del Berger Bank. La primera vez que conocí a Mateschitz, nacido en 1944 en Sankt Marein, en el estado de Estiria, el hombre que ha sabido conquistar el mundo de las bebidas energéticas, fue en el Club Deportivo Militar de Salzburgo. Hoy en día, este club lleva el nombre de HSV Red Bull Salzburg.

Empecé a saltar en paracaídas en 1986, a los dieciséis años, siendo civil en el Club Deportivo Militar bajo las órdenes del director de la asociación, Roland Rettenbacher. Dos años más tarde me alisté en el ejército y, un tiempo después, me trasladé a Wiener Neustadt para ejercer de conductor de tanques e instructor en el centro de alto rendimiento. Allí, además del paracaidismo, aprendí también a boxear, porque a menudo me aburría al terminar la jornada. Incluso llegué a pelear profesionalmente, el 5 de agosto de 1992, contra un croata al que noquéé en la primera ronda. Mi primer y único combate hasta la fecha.

En cualquier caso, en 1992 tuvo lugar el primer Red Bull

Flugtag (Día de las Alas Red Bull) en Viena. La idea de esta loca competición que hoy continúa organizándose en diferentes ciudades del mundo es la siguiente: los participantes se tiran al agua desde una rampa con aparatos voladores que han sido fabricados por ellos mismos. Lo que se evalúa es la distancia de vuelo y la originalidad del aparato. Por aquel entonces, para el Día de las Alas de Viena, Red Bull buscaba paracaidistas para que aterrizaran en la rampa al empezar la competición. Esta búsqueda llevó al consorcio hasta Salzburgo, donde en aquel tiempo sólo existían dos asociaciones: el Primer Club de Paracaidistas de Salzburgo y el Club Deportivo Militar del que yo era socio. Mis compañeros y yo no tuvimos que dejarnos convencer demasiado; participamos en el Día de las Alas, hicimos un aterrizaje genial y Dietrich Mateschitz quedó tan entusiasmado que decidió patrocinar nuestro club. Gracias a la suma de dinero que puso a nuestra disposición pudimos comprarnos un par de paracaídas nuevos. Lógicamente, llevaban escrito el nombre de Red Bull. Desde ese momento me convertí en uno de los primeros deportistas de la empresa. Hoy en día forman parte de ella más de 650 atletas y un gran número de equipos.

En aquel tiempo ganaba 1.550 chelines al mes trabajando como aprendiz de mecánico; un salto de cien metros en paracaídas valía 150 chelines. Si la mañana era buena podía saltar cuatro o cinco veces, por lo que la mitad del salario mensual desaparecía rápidamente. Y cuando el resto preguntaba por la tarde: «¿Saltamos otra vez?», siempre les tenía que contestar: «Lo siento, chicos, pero sólo estamos a día 14 y aún quiero hacer algunas cosas más este mes». En aquella época disponía de unos ahorros de emergencia que debía racionar muy bien si quería salir a divertirme un poco. Así como los demás, con dieciséis o diecisiete años, ya se habían comprado una moto o tenían una porque se la habían regalado, yo seguía yendo en bicicleta.

Podía permitirme saltar en paracaídas sólo porque mi madre le sacaba algo de dinero a mi padre de vez en cuando. Nada de miles de chelines: 150 chelines aquí, 150 allá. Siempre con la advertencia: «Esto no se lo decimos a papá». Mi madre era quien se encargaba de llevar la casa: limpiaba, cocinaba, lavaba la ropa, educaba a los hijos... y hacía las transferencias bancarias.

Mi padre se ganaba bien la vida como asesor de interiores, pero no tenía tiempo de encargarse de los asuntos financieros. Es una persona extremadamente ahorradora y jamás ha querido tener mucho que ver con el deporte. Hacía comentarios sobre mis saltos del tipo: «Cuando tengas dinero para saltar en paracaídas podrás gastártelo. Aunque sería mejor que te lo guardaras».

Por entonces era víctima de su ahorro; hoy en día no puedo evitar reírme de ello. Recuerdo una ocasión en que mi padre salió en bicicleta con un par de zapatos en la cesta en busca de un zapatero que pudiese ponerles unas suelas nuevas. Y no hablamos de unos zapatos de piel cosidos a mano, sino de un calzado barato. Cuando regresó seguían intactos en la cesta de la bicicleta.

—¿Qué has estado haciendo todo este tiempo? ¿Y por qué siguen los zapatos con las suelas viejas? —le pregunté.

—Bueno, he encontrado un zapatero que me pide siete euros. Entonces me acordé de que hay otro que lo hace por cinco. Pero ya había cerrado.

Así que estuvo dos días dando vueltas con sus zapatos y acabó ahorrándose dos euros.

Quando tenía veintidós años, tras dejar el ejército austríaco después de cuatro años de servicio, quise sacarme el título de mecánico de vehículos motorizados especializado en moto-

cicletas. Me había comprado mi primera moto, una Yamaha RD 500, a los dieciocho, una moto siniestrada que volví a arreglar con mis propias manos. Ya me había formado antes como mecánico y me encantaba reparar motocicletas. Ahora quería aprender el oficio de verdad. Encontré ocupación en un taller al que no le suponía ningún coste mi trabajo, puesto que el ejército me seguía pagando. De ese modo obtuve la posibilidad de reincorporarme al mercado laboral tras salir del cuerpo militar. Sin embargo, esta etapa no iba a durar mucho.

Un día, era un viernes, un cliente vino con su moto al taller y me pidió hora para que lo atendiera lo antes posible. Quería irse a Grecia con sus amigos a las cuatro de la madrugada del día siguiente, y acababa de darse cuenta de que había sobrepasado el kilometraje y tenía un largo camino por delante.

Le aseguré que nos haríamos cargo del servicio y que podía venir a recoger su moto el mismo día antes de que cerrase el taller.

Nada más poner la moto en la plataforma elevadora, vino hacia mí el jefe de ventas.

—La moto de ése no vamos a repararla hoy.

—Pero tiene hora.

—El otro día ese tío se quería comprar una moto y fue a quejarse a mi superior porque no se la quise rebajar lo suficiente. Y me llevé una bronca.

—Ya sé que sólo soy un aprendiz, pero el hombre quiere irse a Grecia mañana con sus amigos. Si viene después y la moto no está lista...

—No será tu problema. ¡Bájala de la plataforma!

Aquello no me cabía en la cabeza. Siendo así, habría sido mejor no haberle dado cita. De ningún modo podía comprometerme con aquel hombre a prestarle el servicio y después dejar ahí su moto, sin más. Eso iba en contra de mi sentido de la justicia, que, por alguna razón, siempre he tenido muy de-

sarrollado. Cuando el cliente llegó a última hora de la tarde, tuve que decirle: «Hemos estado muy atareados hoy. No he tenido tiempo de hacerlo». Se puso pálido y empezó a llorar como un niño pequeño. Su viaje a Grecia estaba previsto desde hacía meses, y si su moto se estropeaba sin que le hubiesen hecho la revisión no tendría garantía que cubriese la reparación. Se le había venido el mundo encima. Fui a ver al vendedor, que se había atrincherado en su oficina, y le dije: «Bueno, ya te puedes ocupar del tema. El tío del servicio está sentado ahí enfrente, llorando a moco tendido. Tendrás que arreglarlo tú».

El jefe de ventas fue hacia él y le dijo: «Si Felix viene mañana a las cinco de la mañana y tus amigos se ponen en marcha algo más tarde, él le podrá echar un vistazo».

Enseguida le pedí al vendedor que lo habláramos a solas.

—De acuerdo, no hay ningún problema. Estaré aquí mañana a las cinco y trabajaré el fin de semana que me he ganado con el sudor de mi frente. Pero ficharé. Son horas extras. Mi horario de trabajo es de lunes a viernes.

—Debería pagártelas él, vendrás expresamente para eso. Arréglatelas con él —contestó el jefe de ventas.

—Ese tío tenía cita para hoy —le repliqué— y no le hemos hecho el servicio. Sus amigos van a tener que salir dos horas más tarde por culpa nuestra, y encima aún tendrá que pagar un recargo.

Al día siguiente hice el servicio. No le cobré ningún recargo al cliente.

El lunes a primera hora el jefe de ventas quiso comprobar antes que nada mi tarjeta, y me dijo: «Has fichado». «Pues claro.» Aquel día me colgaron la etiqueta de «empleado que no conviene».

Siempre había problemas. Cada semana tenía más claro que aquel taller engañaba a sus clientes de un modo misera-

ble. Todos los días teníamos entre cinco y ocho servicios de motocicletas. Cada servicio duraba alrededor de tres horas y media. Ocho, multiplicado por tres horas y media: veintiocho horas de trabajo al día. Pero el día sólo tiene veinticuatro horas, y una jornada laboral, ocho. Para ajustar las válvulas nos limitábamos a poner la oreja y comprobar si se oía alguna vibración. «¿No se oye nada? Muy bien, está perfecto. Secar, limpiar el motor y listo.» El filtro de aceite no lo cambiábamos; tan sólo lo limpiábamos para que pareciese nuevo y anotábamos la supuesta pieza que no habíamos cambiado.

Yo no dejaba de decirles: «Chicos, esto es una marranada. Les estáis cobrando un montón de pasta. Es un engaño».

Y entonces un cliente muy listo se enteró de lo que hacíamos. Había colocado un pelo en el tapón de la batería y había marcado el filtro de aceite. Además, lo había fotografiado todo antes de traernos la moto para hacer la revisión. Cuando vino a recogerla, dijo:

—Mira: esta foto la he hecho antes. Es imposible abrir y cerrar el tapón sin que caiga ese pelo. Y no habéis cambiado el filtro de aceite. Aún está la marca ahí. ¡No le habéis hecho absolutamente nada a la moto!

—Tranquilízate —dijo el jefe intentando calmarlo—, voy a ver qué es lo que ha hecho mal el aprendiz.

Pero esta vez me negué a seguirle el juego.

—Como me echas la culpa de esto, mañana saldréis todos en el periódico. Os he dicho miles de veces que no quiero formar parte de esta mierda, ¡y me decís que me calle y haga mi trabajo! Puedes estar seguro de que mandaré a pique todo este negocio.

Mi jefe esperó hasta el día en que terminaba mi servicio militar. Luego me puso de patitas en la calle: adiós y gracias.

Me habría gustado seguir siendo mecánico de motos,

pero mi sentido de la justicia, al que me aferraba sin tener en cuenta las consecuencias, me desbarató los planes. Así que ahí estaba: sin dinero y sin trabajo. Para poder pagar los saltos en paracaídas empecé a trabajar en la construcción y a aceptar pequeños trabajos. Uno de ellos fue el de repartidor de paquetes, dos veces por semana, en una conocida empresa fabricante de automóviles. ¡Pronto me vi trabajando pocas horas y cobrando un salario de ensueño de 3.650 chelines mensuales! Me apreciaban mucho cada vez que había que mover alguna caja enorme y ninguno de los empleados tenía suficiente fuerza para hacerlo.

—Señor Baumgartner, ¿le importaría cambiar de sitio esta caja?...

—No, claro que no. ¡Me arremango y manos a la obra!

Daba la impresión de que era el tipo del anuncio de Coca-Cola en el que todas las secretarias se dirigen a la ventana de la enorme oficina a las 12.30 horas para mirar con asombro a un empleado de la construcción que disfruta de su hora del almuerzo con la parte superior del cuerpo al descubierto. «Señor Baumgartner, ¿le apetece tomar otro café con nosotras?» En todas las oficinas en las que debía entregar algún paquete me pasaba diez minutos tonteando con el personal femenino. No pasaba frío, llevaba a cabo mis tareas bajo un techo en el que resguardarme y, de vez en cuando, podía utilizar el elegante coche de la jefa para ir a recoger su ropa a la tintorería o algún anillo a la joyería. Por aquel entonces yo sólo conducía un autobús Mercedes muy viejo. Me lo pasaba realmente bien en el trabajo.

Hasta que sucedió lo del libro.

Tenía que entregar un paquete cuyo remitente y cuyo destinatario eran imposibles de descifrar. Después de pensarlo un poco, decidí abrir el paquete y echar un vistazo a la carta adjunta para ver a quién iba dirigido.

En lugar de un escrito, el paquete contenía un libro titulado *Los 1.000 errores de*, seguido del nombre de uno de los modelos de coche más vendidos de toda Europa. ¿Qué podía ser? Había despertado mi curiosidad, así que empecé a ojear el libro. Era una especie de manual de instrucciones para tratar con los clientes de los talleres autorizados. ¿De qué modo se le podía explicar a un cliente habitual algún que otro error del vehículo? ¿Con qué tipo de técnico experimentado no se puede evitar subsanar el error de manera gratuita? Y, por el contrario, ¿qué horrible historia se le puede contar a una jubilada delicada de salud? Aquel libro supuso un hito en mi desarrollo personal.

«Así es la vida», pensé. Si sabes de lo que hablas, tus derechos se hacen valer. Si vas de buena fe, te toman el pelo.

Lo que leí en aquel libro enseguida me hizo pensar en una cualidad de mi padre que siempre he valorado. No había nadie que pudiera engañarlo. Si tenía que reclamar algo, entraba en la tienda y salía con lo que quería. En situaciones así mi madre se avergonzaba; sin embargo, a mí me gustaba acompañarlo cada vez que iba. Me quedaba a su lado, escuchaba y pensaba: «¡Madre mía!».

«Tienes que abrir la boca y argumentar bien. Pegar gritos no sirve de nada», me había explicado mi padre. Él nunca gritaba; llamaba a las cosas por su nombre alzando la voz. Me he dado cuenta de que uno puede hacer valer sus derechos aunque represente una enorme molestia. Seguramente es algo que he aprendido de mi padre. Era un experto en esas cosas.

Tras lo sucedido con el libro, me puse a pensar y decidí tomar las riendas de mi futuro con más decisión. A pesar de que en aquel momento tuviera que convertirme en un maestro de la improvisación, en vista de mi complicada situación económica.

Entretanto había cambiado la especialidad de salto en pa-



racaidas por la de *BASE Jumping*: la caída libre desde edificios (*Building*), antenas de telecomunicaciones (*Antenna*), puentes (*Span*) y salientes de roca (*Earth*). En el último instante veía limitada mi libertad por un paracaídas que me permitía llegar al suelo planeando con seguridad. El paracaídas está diseñado para que se abra a ochocientos metros del suelo y enrollado de manera que pueda abrirse de forma suave y relativamente despacio. Además, llevas contigo un paracaídas de reserva, por lo que cuentas con cierta seguridad en el caso de que el paracaídas principal no funcione.

En el salto base, el paracaídas debe abrirse con mucha más rapidez que en otras especialidades porque la altura del salto es mucho menor y, por lo tanto, hay que frenar muchísimo más deprisa. Por eso, el paracaídas suele ser más grande, para que el frenado sea lo más efectivo posible; para desplegarlo se tira del *base ring* que hay en la espalda del paracaídas auxiliar. Por lo general no hay paracaídas de reserva porque el paracaidista no tiene tiempo suficiente para abrirlo. En caso de un salto de poca altura, hay que llevar el paracaídas auxiliar en la mano, no en la espalda; de ese modo el paracaídas principal puede abrirse más rápidamente.

Me había propuesto formar parte de la Red Bull Sports Compilation, una recopilación que presenta en Navidad los proyectos más atrevidos de los mejores deportistas de Red Bull, con el vídeo de uno de mis saltos. Hoy en día los documentales de esta recopilación siguen proyectándose en discotecas, restaurantes y otros lugares públicos de todo el mundo.

Por aquel entonces Red Bull todavía no tenía su propio equipo de cámaras, aunque podían prestarte una por el solo hecho de ser deportista. Naturalmente, resultaba casi imposible grabarme a mí mismo planeando en el aire con una cámara de semejante tamaño, así que llamé a mi compañero alemán Wolfgang di Ruggiero, a quien había conocido haciendo salto

base y que además tenía un estudio de montaje: «¿Puedes venir conmigo a Noruega? Yo te pago el vuelo y la comida, y tú me grabas. No ganarás dinero, pero tampoco gastarás».

Poco tiempo después estábamos sentados en un campamento en medio de la nada. Tanto la bebida como la comida eran exageradamente caras porque tenían que traerlas en barco. El propietario del campamento —se llamaba Einar— me dijo una mañana: «Siempre hago estas tortitas, y las que quedan del día anterior son gratis».

¿Tortitas rancias y secas? Me daba igual. Lo importante era tener algo que llevarme a la boca. Así que me conformé con las tortitas del día anterior mientras Wolfgang, sentado a mi lado, se zampaba una pizza enorme. Yo saltaba en paracaídas y comía peor que el cámara a quien le había pagado el viaje, un hombre enorme y hambriento que decía: «Lo siento, pero la pizza la necesito yo. Mañana tengo que volver a subir contigo a la montaña».

Pero no me importaban las tortitas rancias que tuviera que comerme porque era consciente de una cosa: regresaría a casa con unas imágenes sorprendentes y me prepararía para la siguiente fase de mi trayectoria como deportista. Y, efectivamente, aquel año conseguí estar en la Red Bull Sports Compilation. El vídeo que grabamos en Noruega se proyectó en todo el mundo. Empezó a valer la pena haberme marcado un objetivo y hacer todo cuanto fuese necesario por conseguirlo. Cuando aparecieron los nombres de todos los deportistas en los créditos de la película, supe por primera vez lo maravilloso que resulta que tu apellido empiece por la letra B.

Unos años después de que tuviese lugar el Día de las Alas en Viena, Raymond Dulieu, procedente del Tour de Francia, estaba trabajando en Red Bull como responsable de market-

ing. Me llevaba fantásticamente bien con él. Un día nos invitó a todos los paracaidistas del equipo a su fiesta de cumpleaños, que celebraría en Fuschl. Me había propuesto aprovechar la ocasión para hacerle partícipe de mis planes a corto plazo: participar en el campeonato mundial de salto base de Estados Unidos, el legendario Bridge Day de Fayetteville, en West Virginia. Cuando empezamos a conversar y le expliqué a Dulieu cuál era mi intención, me dijo:

—¿Así que quieres empezar con el salto base profesional? ¡Pues vas a necesitar un paracaídas en condiciones!

—Bueno, volveré a alquilar uno —contesté.

—No. Yo te compraré un paracaídas. ¿Cuánto cuesta?

—Tres mil marcos, más o menos.

—De acuerdo, ningún problema. Yo te pago el paracaídas y tú llevas nuestro casco.

Sin embargo, poco antes del campeonato Dulieu dejó Red Bull para irse a trabajar a la Liga de Campeones de la UEFA. Lo sustituyó Thomas Überall, quien no se interesaba demasiado por los saltadores base. Cuando hablamos de si Red Bull me pagaría el billete para ir al Bridge Day, dijo: «Ya patrocinamos el club en el que estás. Si lo que quieres es tirarte desde un puente, eso no tiene nada que ver con el paracaidismo clásico. No podemos pagarlo».

Estuve a punto de suspender el viaje, pero a falta de unos días para iniciarse el campeonato mi club consiguió una regulación excepcional por acuerdo de la junta directiva y me pagó el billete para West Virginia. En 1997 regresé como campeón de salto base.

Ahora me llevo muy bien con Thomas Überall, pero al principio no nos entendíamos en absoluto. De cara a nuestra primera negociación de patrocinio, después de su negativa al Bridge Day, le pedí a Wolfgang di Ruggiero que realizara un vídeo de mis saltos.

«Wolfgang, la semana que viene tengo una reunión con el nuevo responsable de marketing de Red Bull —le había comentado—. Se trata de que me patrocine. Necesito un buen vídeo sobre el tema.» Le llevé todo el material que había recopilado y le dije: «¡Hagamos algo estupendo de verdad!».

Orgulloso, me fui a ver a Thomas con el vídeo de Wolfgang, quien sólo había querido cobrar por él la mitad de lo que se pagaba habitualmente. Thomas estuvo viendo la película mientras yo le observaba con atención. Al terminar estuvo callado un buen rato y, finalmente, dijo: «Oye, ¿de verdad necesitamos algo así en Red Bull?».

Hasta el momento había estado realizando saltos por todas partes gracias a la buena relación que tenía con Raymond Dulieu, la persona que, por entonces, me había comprado un nuevo paracaídas. Todo iba como la seda, me había subido al tren adecuado. Pero ahora había topado con Thomas Überall, un hombre que se mostraba crítico con el salto base, viendo el vídeo que yo había hecho con los últimos ahorros que me quedaban y diciendo: «¿De verdad necesitamos algo así?». Aún tenía que pensárselo. Fantástico.

Pedí refuerzos para la siguiente ronda de negociaciones: Hans Huemer, mi antiguo profesor de paracaidismo. Todavía recuerdo con exactitud lo que le dije por teléfono aquel día antes de que nos viéramos: «Hans, dentro de poco tendré mi segunda negociación con Red Bull. ¿Puedes venir conmigo? Tú eres un hombre de negocios y sabes hablar mejor que yo. Me siento inseguro con este tipo de cosas».

Poco después quedamos los tres en un hostel del lago de Mondsee. Lo que quería como patrocinio eran cien mil chelines al año (unos siete mil euros al cambio) y un nuevo paracaídas. Después de darle muchas vueltas conseguimos convencer a Thomas: «De acuerdo, adelante». Unas semanas más tarde le envié la factura; no tardó en llamarme:

—Felix, me has enviado una factura de más de cien mil chelines. Habíamos acordado sólo cincuenta mil.

—Eran cien mil chelines al año y un paracaídas nuevo, estoy más que seguro —contesté.

—Cincuenta mil chelines. Nunca hablamos de que fuesen cien mil —contraatacó Thomas.

Furioso, telefoneé a Hans Huemer:

—Hans, ¿qué fue lo que acordamos con Überall?

—Cien mil chelines.

—Ahora dice que son cincuenta mil.

—¡Sí, claro! ¿Se ha vuelto loco? Son cien y un paracaídas.

—¡Eso decía yo! Menos mal que estabas conmigo ese día. Pensaba que había perdido la cabeza o algo parecido.

Volví a llamar a Thomas:

—Oye, Hans entendió lo mismo que yo.

—Pues os debéis de haber equivocado los dos. ¡Estoy segurísimo! Cien no forma parte de mi presupuesto. Cincuenta, no puedo pagarte más.

¡Menudo mosqueo! Cien mil chelines anuales ya suponían un salario mensual muy bajo. Pero, aun así, no dejaba de ser un buen comienzo para mí y por el que estaba muy agradecido. Formaba parte de mis planes para poder llevar a cabo mis proyectos. Y, de repente, ¡aquel tío no se acordaba de nada! Lo primero que pensé fue: «¡Ahora mismo llamo personalmente al señor Mateschitz!». Sabía que yo tenía razón, y mi viejo sentido de la justicia había vuelto a aparecer. Si alguien me hubiese dicho en aquel momento: «¡Coge los cincuenta mil! Si ahora le escribes una carta al jefe, puede que la cosa se tuerza y los acabes perdiendo también», yo le habría respondido: «Me da igual. Estaré acabado. Pero hemos acordado que eran cien mil». Sencillamente, no soporto las injusticias, y soy bastante testarudo.

Así que le escribí una carta a Dietrich Mateschitz y llamé

a su secretaria: «Escucha: le he escrito una carta al señor Mateschitz, pero me gustaría que la recibiese personalmente. ¿Puedes intentar que sea así? Que no la lea nadie más». Envié la carta y, dos días más tarde, me telefoneó Thomas para pedirme que fuese a Fuschl. Cuando entré en su oficina vi que tenía en su escritorio la carta que yo le había escrito al señor Mateschitz. Al principio pensé: «Llamo a propósito a la secretaria del jefe y resulta que la carta acaba directamente en manos de Thomas Überall. Y para colmo la lee antes de que le llegue al jefe». Entonces aprendí una lección de por vida: cuando se trata de dinero, no puedes confiar en nadie.

Tomé la ofensiva y le pregunté a Thomas que a qué estaba jugando: «Acordamos cien mil chelines. Hans Huemer estaba con nosotros y puede corroborarlo. Eres tú quien se equivoca. Siento tener que decírtelo así; y ahora mismo me voy a hablar con el señor Mateschitz. He hecho mucho por esta empresa. Me he esforzado al máximo, me he comportado siempre correctamente. Creo que cien mil chelines es la cifra que me merezco por mi trabajo». Después de mucho cavilar, Thomas dijo por fin: «De acuerdo, lo haremos así. Pero a partir de ahora tendrás que dirigirte a esta mesa, y no a la que hay ahí arriba». Evidentemente, un presupuesto que se había conseguido a la fuerza era de todo menos un buen comienzo para nuestra futura colaboración.

En nuestras reuniones anuales Thomas y yo nos sentíamos igual de contentos en cuanto terminaba nuestra charla. No había química entre nosotros, y yo tenía pocas ganas de seguir trabajando así durante los próximos cinco o diez años. De modo que al finalizar una de nuestras reuniones, me quedé sentado y dije: «Mira, no hemos tenido un buen comienzo, las cosas han ido fatal. Pero yo no he hecho nada malo ni tengo nada que reprocharme. Estoy seguro de que tú piensas igual por tu parte. Pero no podemos continuar

así. No eres un gran admirador mío ni yo lo soy de ti. Podemos ceder los dos un poco y pasárnoslo mejor, o bien seguir como hasta ahora». Ése fue el primer paso en la dirección correcta.

Un tiempo después, en 1999, Thomas tuvo la idea de que alguien podía saltar desde el edificio más alto del mundo: las Torres Petronas de Kuala Lumpur, la capital de Malasia. El suizo Ueli Gegenschatz, el estadounidense Frank Gambali y yo éramos los candidatos para este proyecto. Finalmente, Thomas fue decisivo al determinar que la persona que saltase debía ser austríaca. Aquel salto se convirtió en nuestro primer proyecto juntos, y resultó ser un enorme éxito. Aparecí junto con Red Bull en las portadas de todo el mundo. Ese mismo año salté también desde la estatua del Cristo Redentor de Río de Janeiro, un proyecto que Thomas y yo habíamos ideado conjuntamente en la mesa de su despacho y que logramos poner en práctica con éxito. Ése fue el punto de inflexión de nuestra colaboración porque entonces fuimos conscientes de una cosa: los dos éramos buenos, los dos éramos profesionales.

Por supuesto, fue el dinero lo que motivó la discusión con Thomas. Pero en mi caso, sobre todo, se trataba más de la justicia y el honor, a pesar de que pueda sonar anticuado. Mi ofensiva también podía haber causado el efecto contrario. Entonces aún no conocía muy bien a Dietrich Mateschitz, por lo que no podía saberlo: «En caso de duda, ¿es más fácil que te ayude a ti o a Überall? La mayoría de los jefes apoyan a los suyos y Dietrich Mateschitz no tiene por qué ser distinto», pensé en aquel momento. También podría haber dicho: «Si crees que debes escribir cartas y denunciar a los empleados, es que no posees los rasgos característicos que definen a los deportistas de Red Bull». Entonces tendría que haber entregado mi paracaídas y mi casco el primer día.

No olvidaré nunca la primera reunión que tuve en persona con Dietrich Mateschitz. Durante el Día de las Alas de Red Bull que tuvo lugar en Berlín en 1997 vi que se dirigía hacia mí. «Parece agradable —pensé—. ¿Le hablo de tú o de usted?» Si empezaba tuteándolo y él hacía lo mismo, acabaría hablando de tú al jefe de Red Bull. ¡Eso sería una pasada! Pero no las tenía todas conmigo. A medida que se me acercaba, ese pensamiento se me pasó por la cabeza unas siete veces: «En el fondo puedo hablarle de tú. Soy deportista, ya he hecho algunas cosas para la imagen de su empresa. No creo que sea un problema para él». Y después todo el mundo diría: «¿Qué? ¿Le hablas de tú a Dietrich?». Mal habría sido que hubiese respondido: «¡Oye, chico! No te pases. Sólo porque hayas realizado un par de saltos en algún sitio no quiere decir que vayamos a tutearnos». Creo que tomé la decisión en el mismo instante en que extendió su mano. *Ding, ding, ding, ding* y, a continuación, *tac, tac, taaaac*, al igual que si la rueda de la fortuna se estuviese deteniendo lentamente: «*Servus, griass di.*» Estaba claro lo que convenía.

Entre Dietrich Mateschitz y yo hubo buena química desde el principio. Yo le profesaba un gran respeto, y él era tan agradable como me lo había parecido de entrada. Otro motivo por el que nos llevamos bien es, seguramente, que nunca le he dado la lata. Es cierto que tenía su número de teléfono desde el primer momento, pero muy pocas veces en mi vida le he dicho: «Oye, Didi, necesito algo ya». No, nada de: «Dietrich aquí y Dietrich allá. ¿Podrías...? Mi amigo y yo necesitaríamos que...». Desde el primer momento, como deportista de Red Bull, intenté actuar del modo más independiente posible. Siempre me alegra encontrarme con



Dietrich Mateschitz, pero no tengo que pasar necesariamente las vacaciones en la misma isla. No quiero caer en una relación personal de dependencia: «Vaya, tengo que hacer eso o lo otro ahora. Y puede que no quiera hacerlo. Pero él ha hecho tanto por mí que...». Al fin y al cabo, la mayoría de los favores que se hacen en la vida esperan ser recompensados.

Como colaborador de Red Bull llegó por fin el dinero necesario que nunca había tenido antes. Sin embargo, sabía que debía buscar verdaderos hitos para mis saltos base a fin de que la cosa siguiera así. Saltar desde un lugar cualquiera es una cosa; hacerlo desde edificios conocidos en todo el mundo, otra muy diferente. Empecé joven como saltador base. Eso me hizo ser consciente de que tenía que continuar buscando semejantes monumentos característicos. Debía encontrar algo único. Y no esconderme.

En aquel tiempo, los paracaidistas aparecían en los vídeos de los saltos con los ojos pixelados y, en el mejor de los casos, hablaban con la voz distorsionada y de espaldas a la cámara. Decir que los saltadores de base se movían en una zona intermedia de la legalidad sería quedarse corto. La mayoría de los saltos que se realizaban eran sencillamente ilegales. Todo sucedía amparándose en la discreción. «Oye, yo puedo llevarte, pero ya sabes que no debes contarle a nadie que queremos saltar desde el puente esa misma noche. Si no, se va a enterar la policía.»

Decidí ir por otro camino. Si hacía algo que todos pudieran ver no me escondería. Además, me propuse abordar mis proyectos de un modo distinto al resto de los saltadores. La Fórmula 1 sirve para ejemplificar mi método: no quería ser sólo el piloto, pretendía también llevar a cabo dos o tres trabajos más. El piloto de Fórmula 1 hace evolucionar el coche, trabaja en el diseño, conduce y motiva al equipo. Eso hace

que se pueda ampliar el ámbito de trabajo y la perspectiva. Construí mis proyectos sobre una base profesional; siempre supe lo que hacía, planeaba todo con cuidado y con tiempo, y, con el paso de los años, acabé convirtiéndome en mi propio gestor de riesgos.