Cómo Sobrevivir con 36.000$ al Año

Por

Francis Scott Fitzgerald

Freeditorial

CÓMO SOBREVIVIR CON 36.000$ AL AÑO

—Tiene que empezar a ahorrar —me previno hace unos días el Joven con Futuro—. A usted le parecerá estupendo vivir al día, pero como siga así acabará en el hospicio.

Me aburría, pero, como sabía que de todas formas me lo iba a decir, le pregunté qué debía hacer.

—Es muy sencillo —contestó impaciente—, solo tiene que abrirse un fondo fiduciario del que no pueda sacar dinero cuando le venga en gana.

No era la primera vez que me lo decían. Es el sistema número 999. Ya probé el sistema número 1 en los primerísimos compases de mi carrera literaria, hace cuatro años. Un mes antes de casarme fui a ver a un corredor para que me aconsejara dónde invertir un dinero.

—Son solo mil —admití—, pero tengo la sensación de que debo empezar a ahorrar cuanto antes.

Caviló.

—Los bonos Liberty no son para usted. Es demasiado fácil canjearlos por dinero contante. Lo que usted necesita es una buena inversión, conservadora, como tiene que ser, y, además, en algo de lo que no pueda estar retirándola cada dos por tres.

Al final escogió para mí un bono a un interés del siete por ciento que no cotizaba en bolsa, le confié mis mil dólares, y así fue como ese mismo día comenzó mi cruzada para amasar capital.

También ese mismo día terminó.

LA RELIQUIA QUE NADIE QUERÍA COMPRAR

Mi mujer y yo nos casamos en Nueva York en la primavera de 1920, durante la época en que los precios alcanzaron las cotas más altas que jamás haya conocido la humanidad. A la luz de los acontecimientos posteriores parece apropiado que nuestra andadura empezase en ese preciso momento histórico. Acababa de recibir un cheque importante del cine y me sentía un tanto condescendiente con los millonarios que recorrían la Quinta Avenida en sus limusinas: y es que a mis ingresos les había dado por duplicarse cada mes, como en este caso. Llevaban varios meses así (en agosto del año anterior solo

había ganado 35 dólares, mientras que aquel mes de abril iba ya por los 3.000), y todo apuntaba a que seguirían siempre la misma tónica; al cabo del año alcanzarían el medio millón. Desde luego, tal y como estaban las cosas ahorrar parecía una pérdida de tiempo. Resolvimos, pues, mudarnos al hotel más caro de Nueva York con la intención de esperar allí sentados a acumular un dinerito para irnos de viaje al extranjero.

Para no alargarme diré que no llevábamos ni tres meses casados cuando un día descubro para mi horror que no me queda ni un dólar en el mundo mundial y al día siguiente hay que pagar la factura semanal del hotel, por un valor de 200 dólares.

Me acuerdo de los sentimientos encontrados que experimenté al salir del banco tras oír las nuevas.

—¿Qué pasa? —me preguntó mi mujer, angustiada, cuando me reuní con ella en la acera—. Tienes mala cara.

—No tengo mala cara —contesté alegremente—. Tengo cara de sorpresa, eso es todo. No nos queda dinero.

—No nos queda dinero —repitió con calma, y echamos a andar por la avenida en una especie de trance—. Bueno, pues vámonos a ver una peli —sugirió jovial.

Todo resultó tan apacible que no me vine abajo ni por un momento. El cajero ni siquiera me había puesto cara de reproche. Había entrado y le había preguntado: «¿Cuánto dinero tengo?». Y él había consultado un mamotreto de libro y me había contestado: «Nada».

Eso había sido todo. No hubo ni malas palabras ni desaires. Y yo sabía que no había de qué preocuparse. Me había convertido en un escritor de éxito, y cuando los escritores de éxito se quedan sin dinero lo único que tienen que hacer es tirar de chequera. Yo no era pobre; a mí no me la daban. La pobreza suponía estar deprimido, vivir en un cuartucho de un barrio perdido y comer del asador de pollos de la esquina, mientras que yo… ¡anda ya, era imposible que yo fuese pobre: vivía en el mejor hotel de Nueva York!

Mi primer impulso fue vender mi única posesión: mi bono de 1.000 $. Fue la primera de las muchas veces que lo intenté; en todas las crisis financieras lo desempolvo y me lo llevo esperanzado al banco, dando por hecho que, puesto que nunca deja de generar el interés que tiene que generar, cuando menos habrá adquirido un valor tangible. Sin embargo, como nunca he logrado venderlo, con el tiempo ha adquirido el cariz sagrado de una reliquia familiar. Mi mujer siempre se refiere a él como «tu bono», y una vez lo devolvieron en las oficinas del metro ¡después de habérmelo dejado sin querer en el asiento de un vagón!

Esta crisis en particular pasó a la mañana siguiente, cuando la revelación de que los editores a veces conceden anticipos por los derechos me hizo ir corriendo a ver al mío. La única lección que aprendí, por lo tanto, fue que en general acababa sacando dinero de algún sitio cuando lo necesitaba y, en el peor de los casos, siempre podía pedirle prestado a alguien: una lección que haría que Benjamin Franklin se revolviese en su tumba.

Durante los tres primeros años de casados ingresamos una media anual de algo más de 20.000 dólares. Nos permitimos ciertos lujos, como una criatura y un viaje a Europa, y el dinero parecía llegar cada vez con más y más facilidad y menos y menos esfuerzo, hasta que tuvimos la impresión de que, con cierto margen para imprevistos, podíamos empezar a ahorrar.

PLANES

Dejamos atrás el Medio Oeste y nos mudamos al Este, a un pueblo a unas quince millas de Nueva York donde nos alquilamos una casa por 300 $ al mes. Contratamos a una niñera por 90 $ al mes, a un matrimonio —que hacía las veces de mayordomo, chófer, jardinero, cocinera, ama de llaves y doncella— por 160 $ al mes y a una lavandera que venía dos veces a la semana por 36 $ al mes. Aquel año de 1923, nos dijimos, iba a ser nuestro año del ahorro. Íbamos a ganar 24.000 $ al año y viviríamos con 18.000 $, lo que nos dejaba un excedente de 6.000 $ que canjearíamos por seguridad y estabilidad para nuestra vejez. Por fin íbamos a prosperar.

Bueno, pues, como todo el mundo sabe, cuando uno quiere prosperar lo primero que hace es comprarse un libro de contabilidad y poner en la cubierta su nombre en mayúsculas. De modo que mi mujer compró un libro, y cada recibo que entraba en casa quedaba minuciosamente registrado para que pudiésemos supervisar nuestros gastos básicos y recortarlos hasta casi nada… o, como mucho, a 1.500 $ al mes.

Sin embargo, no habíamos contado con nuestro pueblo. Era uno de esos pueblecitos que están surgiendo por los cuatro costados de Nueva York, y que se construyen pensando única y exclusivamente en aquellos que han hecho dinero de la noche a la mañana pero que nunca antes en su vida lo habían tenido.

Mi mujer y yo, ni que decir tiene, pertenecemos a esa clase de los nuevos ricos; o, lo que es lo mismo, hace cinco años estábamos sin blanca y lo que ahora tenemos a bien derrochar nos habría parecido por aquel entonces de ricos riquísimos. En ocasiones sospecho que somos los únicos nuevos ricos del

país, que de hecho somos esa pareja a la que están dirigidos todos los artículos sobre los nuevos ricos.

Ahora bien, cuando uno habla de «nuevo rico» se imagina a un hombre corpulento de mediana edad que tiene por costumbre quitarse el cuello postizo en las recepciones formales y pasarse el día remojándose en agua caliente con su ambiciosa esposa y las amigas aristócratas de esta. Como miembro de la clase de los nuevos ricos les aseguro que esta imagen es una calumnia pura y dura. Yo, por ejemplo, soy un joven afable de veintisiete años algo desmejorado, y de momento la corpulencia que haya desarrollado o no es un asunto estrictamente confidencial entre mi sastre y yo. Una vez comimos con un noble de pura cepa, pero ambos estábamos demasiado asustados para despojarnos de los cuellos o tan siquiera pedir una mísera ternera en conserva con col. Sea como sea, el caso es que vivimos en un pueblo pensado para que el dinero no salga de la circulación.

Cuando llegamos, hace un año, en total eran siete los comerciantes dedicados al abastecimiento de comida: tres abaceros, tres carniceros y un pescadero. Pero cuando en los círculos de suministros de comida se corrió la voz de que el pueblo se estaba llenando de recién enriquecidos tan rápido como era posible construirles casas, se desató un aluvión de carniceros, abaceros, pescaderos y charcuteros. A diario llegaban en trenes abarrotados, letrero y balanza en mano, dispuestos a plantar su reclamo y rodearlo de serrín. Era como la fiebre del oro del 49 o la gran bonanza de la década de los setenta. Ciudades más antiguas y grandes se vieron despojadas de sus comercios. En cuestión de un año dieciocho minoristas abrieron sus tiendas en nuestra calle mayor, y todos los días se los podía ver apostados a las puertas de sus negocios con sonrisas seductoras y engañosas.

Como es natural, con la de tiempo que llevábamos sufriendo la usura de los siete proveedores de comida que teníamos, todos nos arrojamos a los brazos de los nuevos, quienes pregonaron mediante grandes carteles numéricos en sus escaparates que prácticamente pretendían regalar la comida. Sin embargo, en cuanto mordimos el cebo los precios empezaron a subir de forma alarmante, hasta el punto de que nos vimos corriendo como ratoncillos asustados de un nuevo establecimiento a otro en busca únicamente de justicia, una búsqueda en vano.

GRANDES ESPERANZAS

Lo que pasó, claro está, fue que la oferta de proveedores resultó excesiva para la población. Era del todo imposible que los dieciocho del pueblo

lograran subsistir y mantener al mismo tiempo unos precios moderados. De modo que todos se quedaron esperando a que el de enfrente tirase la toalla y se volviese por donde había venido; y, entre tanto, la única forma de que los demás pudiesen hacer frente a los préstamos del banco fue vender el género a un precio dos o tres veces mayor que a quince millas de allí, en la capital. Esa es la historia de cómo el nuestro se convirtió en el pueblo más caro del mundo.

Sí, en las revistas siempre escriben artículos sobre gente que se asocia y funda cooperativas, pero ninguno de nosotros iba a considerar la posibilidad de dar semejante paso. Cualquiera habría visto arruinadas sus relaciones con los vecinos, que podían llegar a sospechar que en realidad se preocupaba por el dinero. Cierto día en que le sugerí a una lugareña acaudalada —de cuyo marido, por cierto, se contaba que había amasado su fortuna comerciando con líquidos indebidos— que iba a poner una cooperativa llamada «F. Scott Fitzgerald. Carnes frescas», la señora se quedó espantada. En consecuencia, abandoné la idea.

Con todo, pese al tema de las tiendas empezamos el año colmados de esperanzas. Mi primera obra dramática iba a representarse aquel otoño, y, aunque vivir en el Este había elevado nuestros gastos a más de 1.500 $ al mes, seguro que la obra compensaría la diferencia. Habíamos oído hablar de las colosales sumas que se ganaban en concepto de derechos de representación, aunque, solo para asegurarnos, les preguntamos a varios dramaturgos cuánto era lo máximo que se podía ganar en la temporada anual. No caí en la trampa de precipitarme. Me quedé con una cantidad a medio camino entre lo máximo y lo mínimo y la apunté como lo que podíamos esperar sacar a pie firme. Creo que la cifra rondaba los 100.000 $.

Fue un año agradable, siempre con la perspectiva en el horizonte del estupendo acontecimiento en el que iba a convertirse la obra. Cuando triunfase podríamos comprarnos una casa, y ahorrar dinero sería tan fácil que lo haríamos con los ojos vendados y ambas manos atadas a la espalda.

A modo de alegre anticipo, en marzo nos cayó del cielo un dinerito de origen inesperado: una película. Casi por primera vez en nuestras vidas tuvimos el superávit suficiente como para comprar bonos. Es cierto que teníamos «mi» bono y que cada seis meses cortaba el cuponcito y lo canjeaba, pero era tal la costumbre que nunca llegamos a verlo como dinero. Era simple y llanamente una exhortación a no inmovilizar jamás capital donde no pudiésemos sacarlo en caso de necesidad.

No, lo que había que comprar eran bonos Liberty, y allá que compramos cuatro. Fue una transacción de lo más emocionante. Descendí hasta la planta baja, a una imponente sala toda resplandeciente donde, bajo la tutela de un guardia, deposité mis 4.000 $ en bonos Liberty, así como «mi» bono, en una

cajita de hojalata de la que solo yo poseía la llave.

MUCHAS VISITAS Y POCO DINERO

Salí del banco sintiéndome de maravilla: por fin había acumulado un capital. No lo había acumulado exactamente, pero el caso era que ahí estaba, y de haber muerto al día siguiente le habría rentado a mi mujer 212 $ al año durante el resto de su vida… o al menos hasta donde estuviese dispuesta a vivir con esa cantidad.

«Eso —me dije con cierta satisfacción— es lo que se llama asegurar el porvenir de la mujer y los hijos. Ahora lo único que tengo que hacer es ingresar los 100.000 $ de la obra, y a olvidarse de preocupaciones para toda la vida».

A partir de entonces me percaté de que tendía menos a preocuparme por los gastos diarios. ¿Y qué si de vez en cuando gastábamos unos cuantos cientos de más? ¿Y qué si las cuentas de la tienda variaban misteriosamente de un mes a otro, entre los 85 y los 165 $, en función de la atención que le prestásemos a la cocina? ¿Acaso no tenía bonos en el banco? Intentar mantenernos por debajo de los 1.500 al mes tal y como nos estaban yendo las cosas era de cicateros, eso es lo que era. Íbamos a ahorrar a tal escala que nuestras tacañas economías parecerían como contar calderilla.

Los cupones de «mi» bono siempre se envían a una oficina del sur de Broadway. Adónde mandan los cupones de los bonos Liberty nunca he tenido ocasión de averiguarlo, pues nunca he tenido el placer de cortar ninguno. Por desgracia me vi obligado a disponer de dos de ellos tan solo un mes después de haberlos puesto bajo llave. Resulta que había empezado otra novela y me pareció que, al fin y al cabo, iba a hacer mejor negocio si me centraba en la novela e iba tirando de los bonos Liberty hasta terminarla. También por desgracia la novela progresaba a paso lento, mientras que los bonos Liberty se esfumaban a una velocidad alarmante. La novela se interrumpía cada vez que en la casa había un sonido por encima del murmullo, y los bonos Liberty, en cambio, nunca se interrumpían.

Y también el verano tuvo su parte. Fue un verano estupendo, y entre muchos neoyorquinos hastiados del mundanal ruido se convirtió en una costumbre pasar los fines de semana en la casa de campo de los Fitzgerald. Hacia finales de un agosto balsámico e insidioso me di cuenta con gran conmoción de que solo había tres capítulos escritos de mi novela… y en la caja de seguridad de hojalata de la cámara acorazada únicamente quedaba

«mi» bono. Ahí estaba, pagando el almacenaje él solo junto con unos cuantos dólares más. Pero no pasaba nada: dentro de muy poco la caja rebosaría de ahorros. Iba a tener que contratar otra igual para hacerle compañía.

La obra, sin embargo, no se estrenaba hasta al cabo de dos meses. Para capear el intervalo tenía dos caminos abiertos ante mí: podía sentarme y escribir unos cuantos relatos o podía seguir trabajando en la novela y pedir dinero prestado para ir tirando. Cegado por la sensación de seguridad que nos provocaban nuestras expectativas ingenuas, me decidí por la segunda opción, y mis editores me dejaron lo suficiente para pagar las facturas hasta la noche del estreno.

Así fue como volví a mi novela, y como los meses y el dinero se fueron evaporando. Hasta que una mañana me senté en el frío interior de un teatro de Nueva York y escuché al reparto leer el primer acto de mi obra: era glorioso. Mis estimaciones se habían quedado cortas. Casi podía oír a la gente llegando a las manos por una entrada; oía las voces espectrales de los magnates del cine pujando por los derechos para la película. La novela tuvo que esperar; me pasaba los días en el teatro y las noches revisando y mejorando las dos o tres flaquezas de lo que estaba llamado a ser el éxito del año.

El momento se acercaba, y la vida se convirtió en una carrera a marchas forzadas. Las facturas de noviembre llegaron, se ojearon y se relegaron a la carpeta de facturas de la estantería. Había asuntos pendientes más importantes. Me llegó una carta de indignación de un editor en la que me decía que solo había escrito dos relatos en todo el año. Pero ¿qué más daba? Lo importante era que nuestro actor secundario había entonado mal la última frase del parlamento final del primer acto.

La obra se estrenó en Atlantic City en noviembre. Fue un descalabro monumental. Hubo gente que cogió y se fue, gente que se abanicaba con los programas y a la que se la oía hablar en murmullos tediosos de impaciencia. Pasado el segundo acto quise parar la función y decir que era todo un error, pero los actores aguantaron heroicamente hasta el final.

Hubo una semana poco provechosa de remiendo y revisión tras la cual tiramos la toalla y nos volvimos a casa. Para mi más profunda consternación el año, el gran año, casi había tocado a su fin. Debía 5.000 $, y lo único que se me ocurría era contactar con un hospicio de confianza donde pudiésemos alquilar por semanas una habitación con baño gratis. Había, sin embargo, una satisfacción que nadie podía quitarnos. Habíamos gastado 36.000 $ y nos habíamos ganado por un año el derecho a ser miembros de la clase de los nuevos ricos. ¿Qué más se le puede pedir al dinero?

RECUENTO DE PROVISIONES

Mi primera reacción, claro está, fue sacar «mi» bono, llevarlo al banco y proponer su venta. Ante una mesa reluciente me recibió un anciano muy amable que se mostró convencido de su valor, pero prometió avisarme si me quedaba en números rojos y llamarme por teléfono para darme la oportunidad de enmendarme. No, él nunca iba a almorzar con depositantes. Tenía a los escritores por un gremio perezoso, dijo, y me aseguró que todo el banco, del sótano al tejado, gozaba de sistema antirrobo.

Demasiado abatido hasta para devolver el bono a la por entonces cavernosa caja de seguridad, me lo guardé de mala gana en el bolsillo y me fui a casa. No quedaba más remedio: tenía que ponerme a trabajar. Había agotado mis recursos, y no quedaba otra cosa que hacer. En el tren fui haciendo una lista de las posesiones de las que, llegada la hora, podíamos sacar algún dinero. Aquí va la lista:

— 1 estufa de aceite averiada.

— 9 lámparas eléctricas de todos los tipos.

— 2 librerías con libros a juego.

— 1 humidificador de tabaco fabricado por un presidiario.

— 2 retratos a lápiz, enmarcados, de mi mujer y de mí.

— 1 automóvil de gama media, modelo de 1921.

— 1 bono por valor de 1.000 $; valor actual desconocido.

—Hay que recortar gastos desde ya —dijo mi mujer cuando llegué a casa—. Han abierto una tienda nueva en el pueblo en la que se paga al contado y todo cuesta la mitad que en cualquier otra parte. Puedo ir en coche por las mañanas y…

—¡Al contado! —Me eché a reír—. ¡Al contado!

Si había algo que no podíamos hacer en aquel momento era pagar al contado. Era demasiado tarde para pagar al contado. No teníamos dinero al contado con el que pagar. Más bien debíamos hincarnos de rodillas y dar las gracias al carnicero y al abacero por dejarnos fiado. En esos instantes se me reveló un hecho económico de suma importancia: lo poco corriente del dinero contante, la flexibilidad de elección que permite el dinero contante.

—Vaya —comentó pensativa—, pues sí que estamos mal. Pero, de todos modos, no necesitamos tres criados. Pagaremos a un japonés para que se ocupe de la casa, y yo haré de niñera un tiempo hasta que nos saques del peligro.

—¿Que les demos puerta? —pregunté con incredulidad—. ¡No podemos darles puerta! Tendríamos que pagarles dos semanas más a cada uno. Despedirlos nos costaría ciento veinticinco dólares… ¡al contado! Además, está bien tener al mayordomo; si nos pegamos el batacazo, siempre podemos mandarle a Nueva York para que nos guarde el sitio en la cola de la beneficencia.

—Bueno, pues entonces ¿cómo podemos ahorrar?

—No podemos. Somos demasiado pobres para ahorrar. El ahorro es un lujo. El verano pasado podríamos haber ahorrado, pero ahora nuestra única salvación está en el derroche.

—¿Y qué me dices de una casa más pequeña?

—¡Imposible! Mudarse es la cosa más cara del mundo; y, además, no podría trabajar durante la confusión. No —proseguí—, tendré que salir de este lío de la única forma que sé: ganando más dinero. Ya luego, cuando tengamos algo en el banco, decidiremos qué hacer.

Encima de la cochera tenemos un gran desván vacío, y allí me retiré pertrechado de lápiz, papel y la estufa de aceite para salir a las cinco de la tarde del día siguiente con un relato de 7.000 palabras. Algo era algo: pagaría el alquiler y las facturas vencidas del mes pasado. Me llevó doce horas al día durante cinco semanas remontar de la pobreza más absoluta a la clase media, pero entre tanto pagamos nuestras deudas, y la preocupación inmediata dejó de tener sentido.

Con todo, no me sentía ni por asomo satisfecho con el tema. Una persona joven puede trabajar a una velocidad desenfrenada sin que le cueste la salud, pero por desgracia la juventud no es una condición permanente en la vida.

Me dispuse a averiguar adónde habían ido a parar los 36.000 $. Treinta y seis mil no suponen una gran fortuna —no del tipo yate y casa en Palm Beach—, pero tengo la impresión de que deberían dar para una casa espaciosa bien amueblada, un viaje a Europa una vez al año y uno o dos bonos. Nuestros 36.000 $, por el contrario, no habían dado para nada.

Así que desempolvé mi libro de contabilidad de gastos diversos, mi mujer desempolvó a su vez su completo registro de gastos domésticos del año 1923 e hicimos una media mensual. Aquí está:

GASTOS DOMÉSTICOS: PRORRATA POR MES

Impuestos: 198 $

Comida: 202 $

Alquiler: 300 $

Carbón, leña, hielo, gas, luz, teléfono y agua: 114,50 $

Servicio: 295 $

Palos de golf: 105,50 $

Ropa para tres personas: 158 $

Médico y dentista: 42,50 $

Medicinas y tabaco: 32,50 $

Automóvil: 25 $

Libros: 14,50 $

Resto de gastos domésticos: 112,50 $

Total: 1600 $

«Bueno, tampoco es para tanto —pensamos llegados a ese punto—. Hay cosas que salen bastante caras, en particular la comida y el servicio, pero lo hemos contado casi todo, y apenas supera la mitad de nuestros ingresos». Pasamos entonces a sacar la media mensual de los gastos que podían incluirse bajo la rúbrica de «placer».

Facturas de hotel (incluye pasar la noche o cargar comidas a la habitación en Nueva York): 51 $

Viajes (solo dos, pero prorrateados por mes): 43 $

Entradas para el teatro: 55 $

Barbería y peluquería: 25 $

Caridad y préstamos: 15 $

Taxis: 15 $

Juego (este oscuro apartado incluye bridge, dados y apuestas de fútbol americano): 33 $

Fiestas en restaurantes: 70 $

Ocio: 70 $

Varios: 23 $

Total: 400 $

Algunos de estos gastos eran muy elevados. A cualquier habitante del Oeste le parecerían más elevados aún que a un neoyorquino. Cincuenta y

cinco dólares en entradas de teatro suponen entre tres y cinco obras al mes, dependiendo del tipo de función y el tiempo que lleve en cartel. En el mismo apartado se incluyen los partidos de fútbol americano, así como los asientos de primera fila para el combate entre Dempsey y Firpo. En cuanto a la cantidad destinada a «fiestas en restaurantes», con setenta dólares tres parejas podrían asistir a un cabaré de esos que se frecuentan a la salida del teatro… aunque por los pelos.

Sumamos lo clasificado como «placer» a lo clasificado como «gastos domésticos» y obtuvimos el total mensual.

—Bien, solo tres mil dólares. Por lo menos ahora sabremos dónde recortar, porque sabemos adónde se va —comenté.

Mi mujer frunció el ceño, y luego una expresión de perplejidad y asombro planeó sobre su rostro.

—¿Qué ocurre? —le pregunté—. ¿No está bien? ¿Nos hemos equivocado en algún apartado?

—No es por los apartados —dijo sin salir de su estupefacción—, es por el total. Solo asciende a dos mil dólares al mes.

No quise creerla, pero ella asintió con la cabeza.

—Pero, mira —protesté—, en los extractos de mi cuenta aparece que hemos gastado tres mil dólares al mes. ¿No estarás insinuando que perdemos mil dólares al mes?

—Esto solo suma dos mil dólares —repuso—, así que seguramente sí.

—Dame el lápiz.

Me pasé una hora dándole vueltas a las cuentas, pero fue en vano.

—Pero ¡es que no puede ser! —insistí—. La gente no va por ahí perdiendo doce mil dólares al año. Ha… desaparecido, eso es todo.

Sonó el timbre de la puerta y fui a contestar, todavía mareado por las cifras. Eran los Bankland, los vecinos de enfrente.

—¡Cielo santo! ¡Acabamos de perder doce mil dólares! —les anuncié.

Bankland retrocedió alarmado.

—¿Ladrones? —inquirió.

—Fantasmas —respondió mi mujer.

La señora Bankland miró a su alrededor con el corazón encogido.

—¿De verdad?

Les explicamos la situación, que un tercio de nuestros ingresos se había desvanecido misteriosamente.

—Bueno, lo que nosotros hacemos es fijarnos un presupuesto —dijo la señora Bankland.

—Sí, nos fijamos un presupuesto —corroboró Bankland— y nos ceñimos a él en todo momento. Aunque se nos venga el cielo encima, no rebasamos ese presupuesto ni en un solo centavo. Es la única manera de vivir con sensatez y ahorrar dinero.

—Eso es lo que tenemos que hacer —convine.

La señora Bankland asintió entusiasmada.

—Es un plan estupendo —prosiguió—. Todos los meses tenemos que ingresar un dinero, y todo lo que consiga ahorrar de él puedo gastármelo luego en lo que me apetezca.

Percibía la emoción a flor de piel de mi esposa.

—Eso es lo que yo quiero hacer —soltó sin poder contenerse ya más mi mujer—. Tener un presupuesto. Todos los que son medianamente sensatos lo tienen.

—Compadezco a todo aquel que no sigue este sistema —dijo con solemnidad Bankland—. Pensad en la recompensa por ahorrar: ese suplemento de dinero que mi mujer puede gastarse en ropa.

—¿Cuánto lleváis ahorrado ya? —ansió saber mi mujer.

—¿Que cuánto? —repitió la señora Bankland—. Ah, todavía no hemos llegado a eso. Es que empezamos ayer con el sistema.

—¡Ayer! —exclamamos al unísono.

—Sí, solo llevamos desde ayer —corroboró Bankland con aire sombrío—. Aunque ojalá hubiésemos empezado hace un año. Llevo toda la semana dándole vueltas a las cuentas y ¿sabe qué, Fitzgerald?, ¡todos los meses hay como unos dos mil dólares de los que no podría rendir cuentas ni aunque me fuese la vida en ello!

RUMBO A LA CALLE HOLGANZA

Nuestros problemas financieros se han terminado. Hemos abandonado con carácter definitivo la clase de los nuevos ricos y hemos instaurado el sistema presupuestario. Es sencillo y sensato, y puedo explicárselo a ustedes en pocas

palabras. Tienen que imaginarse sus ingresos como una gran tarta cortada en porciones, donde cada porción representa un tipo de gastos. Alguien lo tiene ya todo pensado. Ya saben, pues, qué proporción de los ingresos pueden gastar en cada porción. Hay hasta una porción para pagar la universidad, en caso de que estén ustedes interesados en ese tipo de cosas.

Lo que se gaste uno en el teatro, por ejemplo tiene que ser la mitad de la cuenta de la farmacia. Eso nos permitirá ver una obra cada cinco meses y medio, o bien dos obras y media al año. Nosotros ya hemos escogido la primera, y si dentro de cinco meses y medio no sigue en cartel, eso que nos ahorramos. En periódicos nos está permitido gastar solo una cuarta parte de lo que gastamos en superación personal, de modo que no sabemos por qué decantarnos, si comprar el periódico del domingo una vez al mes o subscribirnos a un anuario.

Según el presupuesto podemos permitirnos solo tres cuartos de criado, así que andamos a la búsqueda de una cocinera tullida que pueda venir seis días por semana. Y, por lo que parece, el autor del libro del presupuesto vive en un pueblo donde todavía puede uno ir al cine por un níquel y afeitarse por diez centavos. Pero tenemos pensado renunciar a los gastos denominados «Misiones en el extranjero, etc.» y destinarlos en su lugar a la vida criminal. En resumidas cuentas, salvo por el hecho de que no hay porción para «Desapariciones», parece un libro bastante completo, y si damos crédito a los testimonios de la contracubierta, si este año volvemos a ganar 36.000 $, todo apunta a que ahorraremos por lo menos 35.000 $.

—Lo malo es que no podemos recuperar nada de los primeros treinta y seis mil —iba refunfuñando yo por la casa—. Si nos hubiera quedado algún botón de muestra, no me sentiría tan tonto.

Mi mujer se quedó pensando un buen rato.

—Lo único que puedes hacer —dijo por fin— es escribir para alguna revista un artículo que se llame «Cómo sobrevivir con 36.000 $ al año».

—¡Qué cosas se te ocurren! —le respondí fríamente.

****

CÓMO SOBREVIVIR CON CASI NADA AL AÑO

—Muy bien —dije esperanzado—, ¿cuánto suma en total el mes?

—Dos mil trescientos veinte dólares con ochenta y dos centavos.

Era el quinto de cinco largos meses durante los cuales habíamos probado todas las estratagemas que conocíamos para situar la cifra de los gastos fuera de peligro, por debajo de la cifra de ingresos. Habíamos conseguido comprar menos ropa, menos comida y menos caprichos; de hecho, lo habíamos conseguido todo salvo ahorrar dinero.

—Es mejor rendirse —sugirió mi mujer con pesimismo—. Mira, aquí hay otra factura que ni siquiera he abierto.

—Eso no es una factura: tiene un sello de Francia.

Era una carta. La leí en alto y, cuando hube terminado, nos miramos el uno al otro revolucionados y expectantes.

«No sé por qué no se viene todo el mundo aquí —decía—. Ahora mismo estoy escribiendo en una pequeña fonda de Francia en la que acabo de darme un festín de reyes regado con champán por la absurda cantidad de 61 centavos. Aquí vivir cuesta diez veces menos. Desde donde estoy sentado veo los picos cubiertos de los Alpes elevándose tras un pueblecito que ya era viejo cuando Alejandro Magno vino al mundo…».

La tercera vez que leímos la carta ya íbamos de camino a Nueva York en nuestro coche. Cuando, media hora más tarde, irrumpimos en el despacho de la naviera llevándonos por delante un buró y estampando al chico de los recados contra la pared, el encargado alzó la vista con moderado asombro.

A LA RIVIERA A AHORRAR

—No digan ni una palabra —nos cortó—. Son los duodécimos que vienen esta mañana, y me conozco el paño. Acaban de recibir una carta de un amigo que está en Europa y les cuenta lo barato que es todo, y quieren zarpar ahora mismo. ¿Cuántos van a ser?

—Con una niña —le dijimos sin aliento.

—¡Bien! —exclamó al tiempo que se ponía a repartir una baraja de naipes sobre el escritorio—. Las cartas dicen que afrontan un viaje largo e inesperado, que la enfermedad los acecha y que pronto conocerán a muchos hombres y mujeres de tez oscura que no les desearán ningún bien.

Cuando le tiramos por la ventana con todas nuestras fuerzas su voz llegó volando hasta nosotros desde algún punto entre la planta dieciséis y la calle:

—Salen dentro de una semana, de mañana en ocho días.

Ahora bien, cuando una familia se va al extranjero a economizar no va a la

exposición colonial de Wembley ni a los juegos olímpicos; de hecho, ni siquiera se molesta en pasar por Londres o París, qué va: se va pitando a la Riviera, que es la costa meridional de Francia, famosa por ser la región más barata y más hermosa del mundo. Además, nosotros íbamos a la Riviera en temporada baja, que es algo así como ir a Palm Beach en julio.

Cuando la temporada de la Riviera termina, a finales de la primavera, todos los británicos y estadounidenses acaudalados se trasladan a Deauville y Trouville, y las casas de juego, los sombrereros y joyeros de moda y los ladrones de guante blanco echan todos a una el cierre a sus establecimientos y se van al Norte, siguiendo el rastro de sus presas. Los precios caen en el acto. Los naturales del país, que han estado viviendo de arroz y pescado durante todo el invierno, salen de sus cuevas, se compran una botella de tinto y se dan un pequeño chapuzón en ese mar azul que les pertenece.

Para dos derrochadores rehabilitados la Riviera en verano era música celestial. Dejamos, pues, nuestra casa en manos de seis corredores de fincas y zarpamos hacia Francia entre los aplausos ensordecedores de una muchedumbre de amigos en el muelle (ambos nos despidieron frenéticamente con la mano hasta que nos perdimos de vista).

Nos sentimos como si hubiésemos escapado del despilfarro y el ruido, así como de todos los extremos desquiciados por los que habíamos campado durante cinco años convulsos, del tendero que nos acechaba, de la niñera que nos acosaba y de la pareja que llevaba nuestra casa y nos conocía demasiado bien. Partíamos rumbo al Viejo Mundo para darle un nuevo ritmo a nuestras vidas, con la convicción real de que habíamos dejado atrás para siempre a nuestros antiguos yos… y con un capital de poco más de siete mil dólares.

El sol proveniente de un gran ventanal francés nos despertó una semana más tarde. Desde fuera nos llegaron, altos y claros, bocinazos de cláxones extraños que nos recordaron que estábamos en París.

La niña ya estaba incorporada en su cunita llamando a todos los timbres que avisaban a los distintos fonctionnaires del hotel como si estuviese resuelta a empezar el día inmediatamente. Y realmente era su día, pues si estábamos en París era por una única razón: conseguirle una niñera.

—Entrez! —gritamos al unísono al oír que llamaban a la puerta.

LA INSTITUTRIZ A LA QUE NO CONTRATAMOS

Un apuesto camarero la abrió y entró, ante lo cual la niña puso fin a su armonización con los timbres y le miró con visible desagrado.

—Hay una señorita esperando abajo en la calle —nos explicó.

—Hable en francés —le reprendí—. Aquí somos todos franceses.

Dijo unas frases en francés.

—Muy bien —le interrumpí al poco—. Ahora diga eso mismo muy despacio en inglés. No lo he entendido del todo.

—Se llama Entrez —observó la cría, queriendo ayudar.

—En cualquier caso —me exasperé— su francés suena a rayos.

Al final averiguamos que había venido una institutriz inglesa en respuesta a nuestro anuncio en el periódico.

—Dígale que pase.

Tras un paréntesis, una persona alta y lánguida con un sombrero que por lo menos venía de la Rue de la Paix entró en la habitación, e hicimos un esfuerzo por parecer todo lo dignos que se puede parecer cuando se está sentado en una cama.

—¿Son ustedes estadounidenses? —nos preguntó mientras tomaba asiento con un remilgo displicente.

—Sí.

—Tengo entendido que buscan a una niñera. ¿Es esta la niña?

—Sí, señora.

Estamos ante una dama de alta cuna, súbdita inglesa, pensamos, que pasa por una época de estrecheces.

—Tengo una experiencia amplísima —dijo acercándose a nuestra hija e intentando sin éxito cogerle la mano—. Podría decirse que soy una niñera versada. Soy de buena familia y nunca me quejo.

—¿Que no se queja de qué? —preguntó mi esposa.

La aspirante al puesto meneó ligeramente la mano.

—Ah, pues de la comida, por ejemplo.

—Mire —tercié suspicaz—, antes de que vayamos más allá, permítame que le pregunte cuánto suele cobrar.

—Por ser ustedes… —vaciló— cien dólares al mes.

—Ah, pero usted no tendría que hacer la comida —le aseguramos—, solo se encargaría de una cría.

Se levantó y se ajustó la boa de plumas con refinado desdén.

—Si son de esa clase de gente, entonces mejor que contraten a una niñera francesa. No abrirá las ventanas por la noche, y su hija nunca sabrá cómo se dice «bañera» en francés, pero solo tendrán que pagarle diez dólares al mes.

—Adiós —dijimos al unísono.

—Por cincuenta me quedaría.

—Adiós —repetimos.

—Por cuarenta… y lavaría la ropa de la niña.

—No la contrataríamos ni au pair.

El hotel tembló ligeramente cuando cerró la puerta tras de sí.

—¿Dónde está la señora? —preguntó la niña.

—Está cazando americanos —le dijimos—. Se ve que ha mirado el registro del hotel y ha debido de parecerle leer «Chicago» después de nuestro apellido.

Siempre somos así de ocurrentes con la nena. Piensa que somos la pareja más graciosa que ha conocido en su vida.

EL AGRADABLE Y CÁLIDO SUR DE FRANCIA

Después de desayunar me fui a la sucursal parisina de nuestro banco americano a sacar dinero; sin embargo, nada más entrar deseé no haber salido del hotel, o al menos haber entrado por la puerta de atrás, porque, como era de esperar, me reconocieron, y una enorme muchedumbre empezó a congregarse a las puertas. El gentío iba en aumento, y barajé la posibilidad de salir al balcón y dar un discurso; pensé, en cambio, que eso no haría sino acrecentar la algarabía y miré a mi alrededor para pedirle consejo a alguien. No reconocí a nadie, salvo a uno de los directivos del banco y unos señores Douglas Fairbanks americanos que estaban adquiriendo francos en un mostrador del fondo. Decidí entonces no dejarme ver, y para cuando hube canjeado mi cheque la multitud ya había tirado la toalla y se había dispersado.

Ahora creo que hicimos bien en escapar de París al cabo de nueve días, lo que, al fin y al cabo, solo supuso una semana más de lo que teníamos pensado. Todas las mañanas un nuevo barco cargado de americanos se desparramaba por los bulevares, y todas las tardes nuestra habitación del hotel se llenaba de caras familiares, hasta el punto de que bien podríamos haber estado en Nueva York (salvo por la ausencia del ligero sabor a alcohol de madera en las bebidas). Pero por fin, con seis mil quinientos dólares en nuestro haber y una

niñera inglesa a la que contratamos por veintiséis dólares al mes, nos montamos en un tren con rumbo a la Riviera, el agradable y cálido sur de Francia.

Cuando los ojos de uno se topan por primera vez con el Mediterráneo se comprende sin más por qué fue allí donde el hombre se irguió por primera vez y alargó los brazos hacia el sol. Es un mar azul; o, mejor pensado, es demasiado azul para esa frase trillada con la que se ha descrito toda poza fangosa de un polo a otro del mundo. Es el azul de fábula de los cuadros de Maxfield Parrish, azul como los libros azules, el óleo azul, los ojos azules… y, a la sombra de las montañas, una verde franja de tierra que bordea la costa durante unas cien millas y hace las veces de patio de recreo mundial. ¡La Riviera! El nombre de sus ciudades principales —Cannes, Niza, Montecarlo— trae a la memoria el recuerdo de cientos de príncipes y reyes que perdieron sus tronos y fueron allí a morir, de misteriosos rajás y beyes que les arrojaban diamantes azules a coristas inglesas, de millonarios rusos que dilapidaban fortunas en la ruleta en los pretéritos días del caviar de antes de la guerra.

Desde Charles Dickens hasta Catalina de Médici, desde el príncipe Eduardo de Gales en la cúspide de su popularidad hasta Oscar Wilde en lo más bajo de su desgracia con el Ius, el mundo entero ha ido allí a olvidar o disfrutar, a esconder la cabeza o correrse juergas, a construir palacios blancos con los despojos de la opresión o escribir libros que en ocasiones reducen a escombros esos mismos palacios. Bajo toldos a rayas a la orilla del mar, majestuosos duques y jugadores, diplomáticos, cortesanos nobles y zares balcánicos fumaban lánguidamente sus puros mientras 1913 se marchaba y entraba 1914 sin que el calendario se inmutase, y la furia que se concentraba en el Norte se llevaba por delante a tres cuartos de ellos.

QUEDARSE SIN HABLA EN UN FRANCÉS IMPECABLE

Llegamos a Hyères, nuestro destino, durante un mediodía castigador en el que percibimos al instante la brisa tropical que soplaba desde la muchedumbre de pinos. Un cochero con un gran forúnculo ovoide en plena frente forcejeó con el portero uniformado del hotel por la custodia de nuestras bolsas.

—Je no suis de aquí —le dije en un francés impecable—. Je veux aller a le mejor hotel de le pueblo.

El portero señaló un autocar imponente que había en la explanada de la estación.

—¿Cuál es el mejor? —pregunté.

A modo de respuesta el hombre cogió nuestra bolsa más pesada, la sopesó por un momento, le pegó al cochero un puñetazo tremendo en la frente —y comprendí al instante cómo crecen los forúnculos gradualmente— y al cabo nos urgió con firmeza a seguirle al coche. Le arrojé unos cuantos níqueles (francos, más bien) al forunculoso postrado.

—Qué calor hace —comentó la niñera.

—Pues a mí me encanta, la verdad —le respondí al tiempo que me enjugaba la frente con el pañuelo y amagaba una sonrisa desenfadada. Tenía la sensación de que la responsabilidad moral recaía sobre mí. Había escogido Hyères por la única razón de que un amigo mío había pasado allí un invierno. Además, no habíamos ido a tomar la fresca: habíamos ido para economizar, para sobrevivir con casi nada al año.

—Aun así, hace calor —dijo mi mujer, y un momento después la cría gritaba «¡Fuera abrigo!» en un tono sin concesiones.

—Este hombre debe de pensar que queremos ver el pueblo —dije cuando, tras recorrer una milla por una carretera flanqueada por palmeras, nos detuvimos en una vieja plaza de estilo mexicano—. ¡Espere!

Esa última exclamación la había gritado alarmado, pues se había puesto a bajar nuestro equipaje a toda prisa ante un ruinoso emporio de comida rápida.

—¿Se trata de una broma? —le pregunté—. ¿No le dije que nos llevase al mejor hotel de la ciudad?

—Es este.

—No, no lo es. Es el peor hotel que he visto en mi vida.

—Es mío.

—Lo lamento, pero tenemos una hija —la niñera, solícita ella, levantó a la niña en brazos— y queremos un hotel más moderno, con baño.

—Nosotros tenemos un baño.

—Me refiero a un baño privado.

—No lo utilizaremos mientras estén aquí. Todos los hoteles grandes cierran en verano.

—No le creo ni por asomo —opinó mi mujer.

Miré desamparado a mi alrededor. Dos señoras famélicas habían aparecido en la puerta y miraban con voracidad nuestro equipaje. De repente oí el sonido de unos cascos a paso lento y, al alzar la vista, vi ante mí al cochero forunculoso conduciendo desconsolado por la calle de tierra.

—¿Cuál es le mejor hotel dans le pueblo? —le grité.

—Non, non, non, non! —chilló a su vez, tirando de las riendas con brío—. ¡Jardin Hotel abierto!

Cuando el dueño soltó mi bolsa de viaje y se fue corriendo en pos del cochero, me volví hacia las señoras famélicas y las reprendí:

—¿Cómo se puede ir por ahí con un autocar así?

Me sentí muy americano y superior. Les di a entender que si ese era el estado deplorable en que se encontraba la moral del pueblo francés, lamentaba que hubiésemos intervenido en la guerra.

—Papá también tiene calor —comentó la niña, cambiando de tema.

—¡Yo no tengo calor!

—Papá lo mejor que puede hacer es dejar de hablar y encontrarnos un hotel —juzgó la niñera inglesa— antes de que nos derritamos aquí todos.

Nos llevó por lo menos una hora pagarle al dueño, añadir daños y perjuicios por herir sus sentimientos e instalarnos en el Hotel du Jardin, a la salida del pueblo.

«Hyères —dice mi guía de viaje— es el más antiguo y cálido de los enclaves de invierno de la Riviera, y en la actualidad es frecuentado casi en exclusiva por ingleses».

Sin embargo, cuando llegamos nosotros, a finales de mayo, hasta los ingleses, salvo los más antiguos y cálidos, habían emigrado. En la cena solo quedaban una docena de licenciados, una docena en lenta desintegración y una docena de cariacontecidos y abatidos. Con todo, solo estaríamos allí hasta que encontrásemos una villa, y por lo menos tenía la ventaja de ser asombrosamente barato para un hotel de primera. Costaría ciento cincuenta francos por los cuatro con pensión completa: menos de ocho dólares al día.

El corredor de fincas, un caballerete muy enérgico que llevaba los pantalones abrochados a la altura del pecho, vino a vernos a la mañana siguiente.

—Villas para dar y regalar —anunció entusiasta—. Cogemos la calesa y nos vamos a verlas.

A pesar de ser una mañana rehogante las calles eran ya un hervidero de caras del sur de Francia, de rostros oscuros; y es que por toda la Riviera existe una vena árabe, herencia de siglos turbulentos ya olvidados. En otros tiempos los moros saquearon y desvalijaron la costa, y luego, mientras arrasaban toda España enloquecidos por la gloria, fueron sembrando el litoral de ciudades fronterizas a modo de puestos de avanzada para su conquista del mundo. No

era el primer pueblo, ni iba a ser el último, en tratar de conquistar Francia. Ahora todo lo más que queda de las orgullosas esperanzas musulmanas es una torre mora de tanto en tanto y el destello trágico destello del negro oriental en los ojos.

—Miren, esta villa la alquilan por treinta dólares al mes —nos informó el agente al detenernos ante una casita a la salida del pueblo.

—¿Y qué le pasa? —preguntó mi mujer con desconfianza.

—No le pasa nada. Es estupenda. Tiene seis habitaciones y un pozo.

—¿Un pozo?

—Un pozo muy hermoso.

—¿Quiere decir que no tiene baño?

—No lo que ustedes llamarían un baño, baño.

—Siga conduciendo —le dijimos.

Para el mediodía ya se hizo bastante patente que no alquilaríamos ninguna villa en Hyères. Las que habíamos visto eran todas o demasiado calurosas, o demasiado pequeñas, o demasiado polvorientas o demasiado saturninas, una palabra muy gráfica que implica que el marqués chiflado todavía recorría los pasillos con el sudario puesto.

—Sí, hoy no tenemos villas —comentó el agente sin dejar de sonreír.

—Ese chiste es muy viejo —le dije—, y, además, hace demasiado calor como para reírse.

RECABANDO INFORMACIÓN

Aunque la ropa nos colgaba como toallas mojadas, una vez hube establecido nuestra identidad gracias a la cicatriz que tengo en la mano izquierda nos admitieron en el hotel. Decidí preguntarle a uno de los ingleses perennes si por casualidad había alguna otra población tranquila cerca de allí.

Ahora bien, preguntarle algo a un americano o un francés es un cometido preciso; la única diferencia es que la respuesta del americano se entiende. Sacarle una contestación a un inglés, en cambio, es tan complicado como que el secretario de Estado te deje una cerilla. El primero al que abordé bajó el periódico, me miró horrorizado y salió de la sala como una flecha. Aquello me desconcertó momentáneamente, pero por suerte mis ojos fueron a parar a un hombre al que había visto que traían al comedor en silla de ruedas.

—Buenos días. ¿Podría decirme…? —Se sacudió espasmódicamente, pero, para mi alivio, no podía levantarse de la silla—. Me preguntaba si sabría usted de algún pueblo donde poder conseguir una villa para el verano.

—No conozco nada, nada de nada —dijo fríamente—. Y aunque supiese de alguno no se lo diría.

No llegó a pronunciar del todo esa última frase, pero leí las palabras conforme salían de sus ojos.

—Me imagino que también usted acaba de llegar —sugerí.

—Llevo pasando aquí los inviernos desde hace dieciséis años.

Fingiendo percibir cierta invitación en sus palabras, acerqué la silla.

—Entonces tiene usted que conocer algún pueblo —le aseguré.

—Cannes, Niza, Montecarlo.

—Pero esos son muy caros. Yo quiero un sitio tranquilo donde poder trabajar largo y tendido.

—Cannes, Niza, Montecarlo. Todos son tranquilos en verano. No conozco más. Ni se lo diría aunque así fuese. Que tenga un buen día.

Arriba la niñera se dedicaba a contar las picaduras de mosquito de la niña, infligidas durante la noche, mientras mi mujer las iba sumando en una gran libreta.

—Cannes, Niza, Montecarlo.

—Me alegro de que nos vayamos de este horno de pueblo —opinó la enfermera.

—Creo que lo mejor es que probemos suerte en Cannes.

—A mí también me lo parece —coincidió mi esposa, animada—. Me han dicho que es muy alegre… O sea, que quedándonos en un sitio donde no puedes trabajar no vamos a ahorrar, y no creo que vayamos a conseguir una villa aquí, la verdad.

—Vamos al barco grande —terció la cría.

—¡A callar! Hemos venido a la Riviera para quedarnos.

LA VILLA DE NUESTROS SUEÑOS

De modo que decidimos dejar a la cría con la niñera en Hyères y salir

pitando rumbo a Cannes, una ciudad más de moda ubicada algo más al Norte, a orillas del mar. Ahora bien, cuando se quiere salir pitando de un sitio hace falta un automóvil, así que al día siguiente compramos el único nuevo que había en el pueblo. Tenía la potencia de seis caballos —la edad de los caballos no constaba— y era tan pequeño que cuando salíamos de él parecíamos gigantes, tan pequeño que de noche se podía aparcar bajo el porche. No tenía ni cerradura, ni velocímetro ni indicadores, y su precio, portes incluidos, era de setecientos cincuenta dólares. Partimos en él rumbo a Cannes y, salvo por el calor de los escapes de los coches que nos adelantaban, en comparación el viaje nos resultó de un frescor muy agradable.

Todos los famosos de Europa han pasado alguna temporada en Cannes; incluso el Hombre de la Máscara de Hierro disfrutó de una estancia de doce años en una isla a pocas millas de la costa. Sus hermosas villas están construidas con una piedra tan suave que en vez de tallarse se sierra. A la mañana siguiente vimos cuatro. Eran todas pequeñas y estaban cuidadas y aseadas; habrían encajado sin problema en cualquier barrio residencial de Los Ángeles. Las alquilaban por sesenta y cinco dólares al mes.

—Me gustan —manifestó con rotundidad mi mujer—. Vamos a alquilar una; parecen tremendamente fáciles de llevar.

—No hemos venido hasta otro país para encontrar una casa que sea fácil de llevar —objeté—. ¿Cómo voy a escribir con vistas a… —Miré por la ventana y mis ojos se toparon con un espléndido paisaje marítimo—… donde escuche hasta el último murmullo de la casa?

Fuimos entonces a la cuarta villa, la maravillosa cuarta villa cuyo recuerdo todavía me desvela por las noches con la esperanza de despertarme en ella algún luminoso día. De mármol blanco, se erguía sobre un gran cerro cual casa solariega, cual castillo de antaño. Incluso el coche que nos llevó hasta allí tenía cierto romanticismo en el asiento delantero.

—¿Se han fijado en nuestro chófer? —nos preguntó el agente arrimándose a mí—. Antes era un millonario ruso.

Le escrutamos a través de la mampara de cristal: un hombre delgado y abatido que manejaba las marchas con cierto aire señorial.

—La ciudad está llena de ellos —dijo el agente—. Dan gracias por conseguir un puesto de chófer, mayordomo o camarero. Las mujeres trabajan de femmes de chambre en los hoteles.

—¿Por qué no abren salones de té, como hacen los americanos?

—Muchos de ellos no valen para trabajar en nada. Lo sentimos muchísimo por ellos, pero… —Se echó hacia delante y llamó al cristal—. ¿Le importaría

ir un poco más rápido? No tenemos todo el día.

—Miren —nos dijo cuando llegamos a la casa solariega sobre el cerro—, tienen de vecino al gran duque Michael.

—¿Quiere decir que trabaja allí de mayordomo?

—Ah, no. Él sí tiene dinero. Se ha ido al Norte a pasar el verano.

Tras atravesar unas rejas de herrería que produjeron un chirrido inaudito, tal y como deben producirlo todas las rejas ante un rey, y tras subir las persianas, nos vimos en un enorme vestíbulo central con las paredes llenas de retratos ancestrales de caballeros en armaduras y cortesanos en satenes y brocados. Parecía el decorado de una película. Tramos de escaleras de mármol remontaban con una dignidad increíble para formar una galería majestuosa sobre cuyo suelo de mosaico caía la luz a través de un cristal azul esmerilado. Además, era moderna, con camas enormes y limpias, una cocina ideal, tres cuartos de baño y un estudio solemne y silencioso con vistas al mar.

—Pertenecía a un general ruso —nos explicó el agente—; le mataron en la guerra, en Silesia.

—¿Cuánto cuesta?

—En verano son ciento diez dólares al mes.

—¡Trato hecho! Prepare el contrato enseguida. Mi mujer irá hoy mismo a Hyères a por la…

—Un momento —me interrumpió ella con el ceño fruncido—. ¿Cuántos criados hacen falta para llevar esta casa?

—Bueno, yo diría… —El agente nos miró con suspicacia y titubeó—… unos cinco.

—Pues yo diría que unos ocho —replicó mi mujer, y se volvió hacia mí—. Para eso nos vamos a Newport y alquilamos la casa de los Vanderbilt.

—Recuerden que tienen al gran duque Michael al salir, a la izquierda.

—¿Vendría a visitarnos? —quise saber.

—Desde luego que sí —garantizó el agente—; lo único es que no va a estar.

Entablamos un debate en medio del suelo de mosaico. Mi teoría era que no podía trabajar en casas pequeñas y que esta sería toda una inversión, dada su inspiración romántica. La de mi mujer era que ocho criados comen mucho y que simple y llanamente no podía ser. Nos disculpamos con el agente, le estrechamos la mano con todos nuestros respetos al chófer millonario —y le dimos cinco francos— y con el ánimo por los suelos regresamos a Hyères.

—Aquí está la factura del hotel —me dijo mi mujer mientras arrastrábamos los pies camino del comedor.

—Gracias a Dios que son solo cincuenta y cinco dólares.

La abrí. Para mi estupefacción habían añadido un impuesto tras otro bajo el precio: impuestos estatales, impuestos municipales y una tasa del diez por ciento como segunda propina para el personal del servicio.

Contemplé con ánimo sombrío el anónimo trozo de carne empapado en una salsa inánime que reposaba sobre mi plato.

—Creo que es chivo —me dijo la niñera, que había seguido mi mirada, y luego se volvió hacia mi mujer—. ¿Ha probado alguna vez la carne de chivo, señora Fitzgerald?

Pero la señora Fitzgerald ni había probado jamás la carne de chivo ni estaba ya allí.

A LA CAZA DE SU MAJESTAD

Mientras vagaba al día siguiente por el hotel como un alma en pena, con la esperanza de que no hubieran alquilado todavía nuestra casa de Long Island para poder regresar allí a pasar el verano, reparé en que los pasillos estaban aún más vacíos que de costumbre. Daba la impresión de que había más ejemplares viejos del Illustrated London News y más sillas vacías. Para la cena volvieron a ponernos chivo. Al escrutar el comedor vacío me percaté de repente de que hasta el último inglés había cogido su bastón y su conciencia y se había largado a Londres. ¡La dirección mantenía abierto un hotel de doscientas habitaciones solo para nosotros!

En Hyères cada vez hacía más calor, y nos quedamos allí en un aturdimiento impotente. Ya entendíamos por qué Catalina de Médici había elegido aquel pueblo como su lugar de vacaciones favorito. Un mes allí en verano y seguramente volvió con la cabeza rezumando San Bartolomés. En vano viajamos a Niza, Antibes y Saint-Maximin… La cosa era ya como para preocuparse: un cuarto de nuestros siete mil se había ido para no volver. Pero entonces una mañana, justo a las cinco semanas de llegar de Nueva York, nos apeamos del tren en un pueblecito que nunca habíamos tenido en cuenta. Era un pueblecito rojo que se levantaba muy cerca del mar, con unas alegres casas de tejados rojos y cierto ambiente de carnaval reprimido revoloteando en el aire; un carnaval que se aventuraría por las calles antes de que cayese la noche. Supimos enseguida que nos encantaría vivir allí, de modo que le preguntamos a un lugareño por el paradero de un corredor de fincas.

—Ah, para eso es mucho mejor que le pregunten al rey —exclamó.

¡Un principado! ¡Un segundo Mónaco! No teníamos ni idea de que hubiese dos en la costa francesa.

—¿Y un banco para canjear una carta de crédito?

—Para eso también van a tener que preguntarle al rey.

Nos indicó que el palacio se encontraba al cabo de una larga calle sombreada, y mi mujer se apresuró a sacar un espejito y empolvarse la cara.

—Pero tenemos la ropa llena de polvo —dije con cierto pudor—. ¿Cree usted que el rey nos…?

Se lo pensó.

—Lo de la ropa ya no lo sé —contestó—. Aunque creo… creo que sí, seguro que el rey también se ocupa de eso.

Aunque yo no me refería a eso, le dimos las gracias y, presas de la agitación, nos dirigimos hacia los dominios imperiales. Media hora después, cuando las torretas reales seguían sin perfilarse en el cielo, detuve a un segundo hombre.

—¿Puede decirnos cómo se llega al palacio imperial?

—¿Al qué?

—Queremos entrevistarnos con Su Majestad… Su Majestad el Rey.

Al oír nuestro «rey» en inglés reaccionó. Abrió la boca, comprendiendo, y señaló un letrero que teníamos sobre nuestras cabezas.

—W. F. King —leí—. Banco angloamericano, agencia inmobiliaria, billetes de tren, seguros, circuitos y excursiones, biblioteca itinerante.

DONDE TODO ES BARATÍSIMO

El potentado resultó ser un hacendoso y eficiente inglés de mediana edad que había ido haciéndose poco a poco con el pueblecito a lo largo de un periodo de veinte años.

—Somos americanos que han venido a Europa a ahorrar —le conté—. Nos hemos peinado la Riviera de Niza a Hyères y no hemos encontrado ninguna casa. Y mientras tanto el dinero se nos va de las manos.

Se echó hacia atrás para pulsar un botón, y casi al instante apareció en la puerta una mujer seca y chupada.

—Esta es Marthe, su cocinera.

Apenas podíamos dar crédito a nuestros oídos.

—¿Quiere usted decir que tiene una villa para nosotros?

—Ya he seleccionado una. Mis agentes los vieron bajar del tren.

Pulsó otro botón, y una segunda mujer se apostó recatadamente al lado de la primera.

—Esta es Jeanne, su femme de chambre. También cose y sirve la mesa. A ella le tienen que pagar trece dólares al mes, y a Marthe, dieciséis, aunque también se encarga de ir al mercado y espera sacarse un dinerillo extra con eso.

—Pero ¿y la casa?

—En estos momentos les están preparando el contrato. El precio es de setenta y nueve dólares al mes, y no tengo problemas con su cheque. Mañana los trasladamos.

Al cabo de una hora ya habíamos visto nuestra casa, una villa limpia y fresca situada en medio de un gran jardín en lo alto de una loma que descollaba sobre el pueblo. Era lo que durante tanto tiempo habíamos buscado… Tenía un cenador y una montaña de arena y dos baños y rosas para el desayuno y un jardinero que me llamaba «milord». Una vez pagado el alquiler solo nos quedaban tres mil quinientos dólares, la mitad de nuestro capital de partida. Con todo, por fin sentimos que podíamos empezar a sobrevivir con casi nada al año.

A última hora de la tarde del 1 de septiembre de 1924 puede que alguien viera tumbado en una playa de arena de Francia a un joven de aspecto distinguido acompañado de una señorita. Ambos estaban tostados, con un tono chocolate oscuro que a primera vista habría hecho pensar en un origen egipcio; sin embargo, una inspección más detenida revelaba que sus rostros tenían líneas arias y sus voces, al hablar, un timbre norteamericano vagamente nasal. A su lado jugaba una criatura negra con el pelo blanco como el algodón que de vez en cuando golpeaba un cubo con una pala de hojalata y gritaba «Regardez-moi!» en un tono sin concesiones.

Del casino cercano se escapaba una extraña música rococó: una canción que trataba sobre la no posesión de una fruta amarilla en concreto en una tienda por lo demás bastante bien abastecida. Los camareros, senegaleses y europeos por igual, corrían con bebidas multicolores entre los bañistas, parándose a cada tanto para espantar a los niños de los pobres, que se vestían y se desvestían sin pudor ni vergüenza alguna sobre la arena.

—¡No me digas que no ha sido un verano estupendo! —dijo el joven

perezosamente—. Nos hemos vuelto totalmente franceses.

—Y los franceses tienen tanto sentido de la estética… —comentó la señorita, que se quedó un momento escuchando la música platanera—. Saben cómo vivir. ¡Solo hay que ver la de cosas buenas que tienen de comer!

—¡Delicias! ¡Manjares de los dioses! —exclamó el joven al tiempo que untaba unas galletas saladas con marbete de Springfield (Illinois) con jamón del diablo made in USA—. Pero es que llevan dos milenios estudiando el tema de la comida.

—¡Y está todo tan barato…! —chilló entusiasmada la señorita—. ¡Mira el perfume! Un perfume que en Nueva York te costaría quince dólares, aquí lo compras por cinco.

El joven prendió un fósforo sueco y encendió un cigarrillo americano.

—El problema de la mayoría de los americanos que vienen a Francia —comentó altisonante— es que se niegan a llevar una vida realmente francesa. Merodean por los grandes hoteles y se dedican a intercambiar opiniones recién llegadas de los Estados Unidos.

—Ya —estuvo de acuerdo la joven—. Eso mismo ponía en el New York Times esta mañana.

La música americana terminó, y la niñera inglesa se levantó, dando a entender que ya era hora de volver a la casa para darle de cenar a la niña. Soltando un suspiro, el joven hizo otro tanto y se sacudió con fuerza, desperdigando a su alrededor una gran cantidad de arena.

—Tenemos que parar de camino, a repostar en la Arizon-oil. La última que pusimos era un horror.

—La cuenta, señol —dijo un camarero senegalés con un acento de bien por debajo de la línea Mason-Dixon—. Son die’ franco’ pol la’ do’ servesa’.

El joven le tendió el equivalente a setenta centavos en la chatarra dorada de Francia. Tal vez la cerveza estuviese algo más cara que en Estados Unidos, pero, bueno, había tenido el privilegio de escuchar la histórica canción del plátano tocada por una banda de jazz de verdad, o casi. Y en casa le estaba esperando una cena típicamente francesa: habichuelillas verdes de la pintoresca ciudad normanda de Akron (Ohio), una tortilla aliñada con panceta de Chicago y una taza de té inglés.

Pero igual ya han reconocido en estos dos europeos cultivados a los mismos bárbaros americanos que dejaron atrás su país hace tan solo cinco meses; e igual desconfían de que el cambio haya sobrevenido tan rápidamente. El secreto es que se han sumergido de lleno en la vida del Viejo Continente. En lugar de frecuentar hoteles para turistas, han hecho excursiones a

pintorescos restaurantes fuera del mapa, de auténtico ambiente francés, donde una comida para dos rara vez supera los diez o quince dólares. Los oropeles de las grandes capitales —París, Bruselas, Roma— no están hechos para ellos. Se han contentado con viajecitos a hermosos pueblos llenos de historia, como Montecarlo, donde una vez le dejaron su automóvil a un mecánico, que fue tan amable de pagarles la cuenta del hotel y comprarles los billetes de vuelta a casa.

EL ALTO COSTE DEL AHORRO

Sí, nuestro verano había sido todo un éxito. Y habíamos sobrevivido con casi nada…, o sea, con casi nada aparte de los siete mil dólares del principio. Se habían volatilizado.

El problema es que fuimos a la Riviera fuera de temporada, es decir, fuera de una temporada, pero en medio de otra. Y es que en verano la gente que intenta ahorrar va al Sur, y los taimados franceses saben que los de esa casta son los primos más fáciles, pues la gente que intenta conseguir algo a cambio de nada tiene tendencia a serlo.

Adónde fue a parar exactamente el dinero no lo sabemos… y nunca llegaremos a saberlo. Estaba el tema del servicio, por ejemplo. Les había cogido mucho cariño a Marthe y Jeanne —y, más tarde, a sus hermanas Eugénie y Serpolette, que vinieron de refuerzo—, pero jamás se me habría ocurrido por iniciativa propia asegurarlas a todas. Sin embargo, era la ley. Si Jeanne se ahogaba en su mosquitera o Marthe tropezaba con un hueso y se rompía un pulgar, yo era el responsable. No me habría importado tanto si no hubiese sido porque el dinerillo extra que Marthe se sacaba por hacer la compra ascendía, según he calculado, a alrededor de un cuarenta y cinco por ciento de su sueldo.

La media de nuestras facturas semanales del ultramarinos y la carnicería rondaba los sesenta y cinco dólares, o incluso más de lo que nunca había alcanzado en un pueblo caro de Long Island. Pero, más allá de lo que costase o dejase de costar la carne, era casi por defecto incomestible; en cuanto a la leche, había que hervir hasta la última gota, porque en Francia las vacas tenían tuberculosis. De verdura fresca comimos tomates y unos pocos espárragos; eso fue todo: solo habrían podido colarnos algo de ajo si nos lo hubiesen administrado mientras dormíamos. Solía preguntarme cómo se las apaña la clase media de la Riviera —el cajero del banco, pongamos por caso, que mantiene a una familia con un sueldo de entre cuarenta y setenta dólares al mes— para seguir con vida.

—Pues en invierno es aún peor —nos contaba una chiquilla francesa en la playa—. Entre los ingleses y los americanos suben los precios hasta tal punto que los de aquí no podemos comprar nada y no sabemos ya qué hacer. Mi hermana tuvo que mudarse a Marsella para buscar trabajo, y solo tiene catorce años. El invierno que viene me tocará a mí.

NI DINERO NI REMORDIMIENTOS

Simple y llanamente, no hay lo bastante para todos; y los americanos, que debido a sus grandes exigencias en lo que a comodidades materiales se refiere quieren lo mejor de lo mejor, como es natural, tienen que pagar. Y, además, los arteros comerciantes franceses siempre están dispuestos a aprovecharse del despiste americano.

—Este recibo no está bien —le dije al repartidor del hielo y la comida—. Quedé en pagarle cinco francos al día, no ocho.

Por unos instantes se hizo el que no entendía, para ganar tiempo.

—Ha sido mi esposa la que ha echado las cuentas —se excusó.

¡Esas esposas de la Riviera valen un potosí! Se pasan el día haciéndoles las cuentas a sus maridos sin que las adorables señoras sepan distinguir una cifra de otra. Semejante talento en la esposa del director de una compañía ferroviaria podría revertir en muchos millones de dólares.

Mientras escribo estas líneas se está poniendo el sol, y tras mi ventana grupos de árboles anochecidos caen en pendiente, formando capas de muy distintos verdes, hasta el mar vespertino. El sol llameante se ha hundido tras las crestas del Esterel, y la luna se cierne ya sobre los acueductos romanos de Fréjus, a cinco millas de aquí. Dentro de media hora René y Bobbé, oficiales aviadores, vendrán a cenar vestidos con sus trajes de dril blanco, y René, que solo tiene veintitrés años y nunca ha logrado superar el no haber ido a la guerra, nos contará con todo su romanticismo que quiere fumar opio en Pekín y que escribe algunas cosillas «solo para mí». Después, en el jardín, sus uniformes blancos irán enturbiándose a medida que descienda la oscuridad más líquida, hasta que, como los rosales cargados y los ruiseñores de los pinos, parezcan formar parte esencial e indivisible de la belleza de esta tierra orgullosa y alegre.

Y, aunque nada hemos ahorrado, «La carmañola» hemos bailado; y, salvo por el día en que mi mujer confundió la loción antimosquitos con el enjuague bucal y la vez en que intenté fumarme un cigarrillo francés y, como diría Ring Lardner, me dio un síncope, todavía no nos hemos arrepentido de haber

venido.

La niña marrón oscuro está llamando a la puerta para darme las buenas noches.

—¿Vamos barco grande, papi? —me pregunta en su inglés macarrónico.

—No.

—¿Por qué?

—Porque vamos a probar suerte durante otro año y, además… ¡mira qué perfume!

Siempre somos así con la nena. Piensa que somos la pareja más ocurrente que ha conocido en toda su vida.

Freeditorial

¿Te gustó este libro?

Para más e-Books GRATUITOS visita freeditorial.com/es