

MÁS VERDE DE LO QUE CREÉIS

Ward Moore



La fortuna no le sonreía demasiado a Albert Weener, vendedor de puerta a puerta con ambiciones literarias y sin un dólar en el bolsillo. Pero cuando acudió a aquel anuncio del periódico que solicitaba vendedor a domicilio para un nuevo abono para plantas, su primera sorpresa fue descubrir que el anunciante, J. S. Francis, era una mujer; su segunda, que el famoso Metamorfoseador era en realidad un invento casero destinado a mutar las gramíneas para multiplicar por mil las cosechas. ¡Y su tercera que el invento funcionaba... y mucho más allá de lo que cualquier imaginación pudiera soñar!

«... Supe que existía tan sólo una salida, ya que su nariz era tan afilada como una pluma, y charloteaba de prados verdes. “¡Cómo estáis, Sir John!”, le dije, “¡vamos, hombre!, hay que tener valor”. Entonces él gritó fuerte, “¡Dios, Dios, Dios!”, tres o cuatro veces. Y entonces yo, para confortarle, le dije que no debía pensar en Dios; que no necesitaba preocuparse a sí mismo con tales pensamientos todavía...»

ENRIQUE V

Ni la vegetación ni las gentes de este libro son enteramente ficticios. Pero, lector, ninguna persona retratada aquí es usted. Con una sola excepción. Usted, señor, señorita o señora —sea cual sea su país o su situación— es Albert Weener. Tanto como yo soy Albert Weener.

CAPÍTULO PRIMERO

ALBERT WEENER EMPIEZA

1. Siempre supe que escribiría un libro. Algo para ayudar a las mentes cansadas a dejar a un lado las preocupaciones del día. Pero siempre he dicho que no se puede saber lo que hay alrededor de la esquina hasta que se ha doblado, y todo el mundo se ha acostumbrado tanto a los acontecimientos fantásticos en los últimos veintiún años que la inspirada y relajante novela en la que yo solía soñar resultaría hoy irreal. En consecuencia, me limitaré a escribir sobre las cosas que me han sucedido a mí.

Todo empezó con la palabra misma.

«Hierba. Gramínea. La familia de las gramíneas. Hierbas.»

En mi mente, el cuadro era sólo una vaga zona de parques rodeada de bancos para los ociosos.

Yo había puesto muchas esperanzas, no por primera vez en mi carrera de vendedor, en el anuncio al que acababa de contestar, esperando naturalmente la inquisitiva entrevista con un avisado director de ventas. Pero el mundo está lleno de chiflados, y algunos de los más perniciosos son una especie de muñidores electorales que anticipan grandes resultados cuando sólo existe una remota posibilidad. Ninguna propuesta realmente importante llegó nunca de un equipo sin la suficiente agresividad para establecer una especie de frente; trabajando en una buena oficina, por ejemplo, y no en un antiguo y destartado apartamento en la zona menos comercial de Hollywood.

—Lo que restringe la eficacia sobre las hierbas del Metamorfoseador, Weener, no es más que un inconveniente temporal.

Las sílabas rodantes, surgiendo en una voz profunda de la mujer de mediana edad, subrayaban lo absurdo de todo el asunto, la bufonada final de descubrir que el J. S. Francis que había insertado aquel prometedor anuncio era Josephine Spencer Francis. Situación inadecuada, atmósfera inadecuada, sexo inadecuado. Dominándome con su estatura —medía al menos 1,80 metros, en tanto que yo soy de estatura mediana—, andaba de un lado a otro de la cocina que al parecer era oficina y laboratorio, agitando sus brazos y hablando exuberantemente. Era una suma de cilindros, grandes y pequeños. Sus piernas sin hechuras eran columnas con grandes zapatos de tacón plano como bases, soportando el frontón invertido de unas grandes caderas. Su falda demasiado corta y manchada de grasa era un enorme barril, y encima de ella se hallaba situado el enorme bidón de su torso.

—Un poco más de trabajo —rugió—, unos cuantos problemas interesantes resueltos, y el Metamorfoseador cambiará la estructura básica de cualquier planta inoculada con él.

Ancha como era, su rostro y su cabeza eran desproporcionadamente grandes. De sus ojos sólo puedo decir que eran inmensos. Me atrevo a asegurar que algunas personas habrían dicho que eran bellos.

—Piense en lo que significa este descubrimiento, Weener. Piense en ello. Las plantas serán capaces de aprovechar todo lo que esté a su alcance. Compréndalo, Weener, cualquier cosa. Rocas, cuarzo, granito desintegrado... cualquier cosa.

Sacó un mondadientes victoriano de oro del bolsillo de su chaqueta de corte masculino y lo utilizó enérgicamente. Me estremecí.

—Por desgracia —continuó, con cierta vacilación—, por desgracia carezco de recursos para seguir adelante con la investigación en este momento...

Además, esto. Una pequeña inversión... sólo para poner la producción en marcha. Lo había oído más de una vez, también. Yo era un vendedor, no un primo, y de todos modos en aquellos momentos no disponía de ningún capital.

—Cambiará la faz del mundo, Weener. No más zonas improductivas, no más luchas frenéticas por las escasas parcelas de terreno naturalmente feraz, no más esfuerzos por obtener abonos artificiales que agoten el suelo frente a la ignorancia y la pobreza.

Lanzó una mano —sorprendentemente fina y económicamente modelada— hacia un montón de platos coronados por un tiesto del que colgaban goteantes zarcillos. Me resultaba imposible comprender cómo una mujer podía contrariar el instinto natural hasta el punto de vivir y trabajar en un lugar semejante. No era sólo su cocina lo que estaba desordenado y sucio: su persona mostraba también el mayor desaliño y sugería una posible falta de aseo.

—¡Fertilizantes! ¡Bah! ¡Falsos recursos, Weener... soluciones de estar por casa! —Sus inevitables ojos se clavaron en los míos—. ¿Qué es un fertilizante? Una golosina, una papilla, un caramelo. Los indios utilizan pescado; los chinos, el contenido de las letrinas; los químicos agrícolas preparan tónicos a base de nitrógeno y potasa: ¿dónde está el progreso? Es como instalar una fusta mecánica en un coche de caballos en vez de inventar el motor de combustión interna. Yo he ido directamente al corazón del asunto. Como Watt. Como Maxwell. Como Almroth Wright. No hay que dejarse amilanar por la pobreza de los materiales de que se dispone para trabajar: hay que saltar hacia adelante con la imaginación. ¡Cambiar la propia planta, Weener, cambiar la propia planta!

No era ya la cortesía lo que me retenía. Si hubiera podido liberarme de sus ojos, habría escapado de buena gana.

—Alimentándose con cualquier cosa. Siembre un terreno baldío, un verdadero pedregal, con maíz o trigo vivifi-

cantes, inocule el Metamorfoseador en las plantas... y tendrá una cosecha más rica que la mejor de Iowa o de Ucrania. Todo un mundo nadando en la abundancia.

Quizá... pero, ¿cuál era el ángulo de ventas?

—Usted ha dicho que estaba en la inopia —sugerí, decidido a terminar la penosa entrevista.

—¿Inopia? ¿Inopia? Oh... dinero para perfeccionar el Metamorfoseador. Afortunadamente lo hará por sí mismo.

—No entiendo...

—Mire a su alrededor: ¿qué es lo que ve? Metafóricamente, desde luego. Trigales. Acres y acres de trigo. Pan, trigo, una hierba. Y maizales. Iowa, Wisconsin, Illinois... ni un estado de la Unión sin maíz. Avena, sorgo, centeno... todas las hierbas. Y el Metamorfoseador actuará sobre todas ellas.

Siempre he sido un hombre con una mente abierta. Ella podía —era una posibilidad—, podía tener algo, después de todo. Y súbitamente se me ocurrió que no enfocaba el asunto como era debido. Hablaba de hierbas, y se refería al trigo y al maíz y a otros cultivos. La California meridional era abundante en céspedes, ¿no? ¿Por qué pensar en regiones remotas cuando había un gran territorio a la vuelta de la esquina e incuestionablemente mejor?

—«Reanime su viejo y cansado césped —improvisé—. Sin abonos, sin esfuerzos, sin ensuciarse las manos ni la ropa. Una aplicación del Meta... una simple aplicación del Asombroso Descubrimiento de Francis, y su césped cobrará una nueva vida».

—¿Céspedes? ¡Tonterías! ¿Cree que he trabajado años enteros sólo para satisfacer vanidades suburbanas?

—Céspedes, señorita Francis —reliqué con cierta fofosidad—. Yo soy un vendedor, y si de algo entiendo es de la forma de comercializar un producto. El suyo debería ser vendido a los padres de familia para sus céspedes.

—¿Debería? Bueno, yo digo que no. Escúcheme: yo trabajo con plantas. No tomo una margarita y miro si puedo

conseguir que produzca una monstruosidad de pétalos rojos y negros. Si lo hiciera sería una horticultora a la moda, dedicada a estimular a los imbéciles a cultivar hierba en un desierto.

»Mis aspiraciones son otras. No quiero más países atrasados; no más hambres en la India o en la China, no más tierras estériles; no más guerras, depresiones, niños hambrientos. Por esto he producido el Metamorfoseador: no para que crezcan dos briznas de hierba donde antes sólo crecía una, sino para que florezcan campos enteros donde solamente hay rocas y arena.

»No, Weener, ni hablar. Bueno, esta bomba... —en sus manos apareció como por arte de magia un pesado armatoste que arrastraba una larga y enmarañada cola, con el extremo perdido entre elementos de comidas sin terminar — ...esta bomba está llena de Metamorfoseador, suficiente para inocular ciento cincuenta acres añadido al agua de regar en proporción adecuada. He preparado una tabla para que se sepa de qué va. El tanque contiene cinco galones; consiga 50 dólares por galón... un dólar y medio el acre, y quédese con el diez por ciento. Y asegúrese de devolver la bomba todas las noches.

He de decir, en honor a la verdad, que a la hora de hablar de negocios la señorita Francis iba directa al grano sin derrochar palabras. Posiblemente, el contraste fue tan intenso que me desconcertó y me encontré atado antes de que pudiera rechazar su proposición.

Su primera oferta era ridícula al suponer que un buen vendedor, hábil y con ganas de trabajar, sólo valía un mezuquino diez por ciento. Yo quería el cincuenta por ciento, y conseguí finalmente el cincuenta por ciento exigiendo el setenta y cinco.

Eventualmente me encontré camino de la puerta con la bomba —un peso insignificante para la señorita Francis, a juzgar por su manera de manejarlo, pero sumamente gravoso para mí— atada con correas a mi espalda y tres me-

tros de manguera recalcitrante enroscados a mi hombro. Crucé la vacía sala de estar y eché una última ojeada a las desconchadas paredes del apartamento, sacudiendo la cabeza.

2. Mi filosofía básica es que todo ocurre para bien, de modo que me recordé a mí mismo que requiere menos esfuerzo muscular sonreír que fruncir el ceño, y que nadie ve el lado brillante de las cosas si lleva gafas oscuras. Dado que en el mundo tienen que haber tipos de todas clases y que Josephine Spencer Francis era uno de esos tipos, ¿no era razonable suponer que habría otros tipos que comprarían la patarata que ella había inventado? La única manera de vender algo es vendérselo primero a uno mismo, así que empecé por autoconvencerme de las virtudes del Metamorfoseador. No importaba que por su propia naturaleza no pudiera ser un negocio repetible. Yo no pensaba atarme a él para toda la vida.

Ahora tenía que encontrar un cliente para mí mismo. Súbitamente pensé en los céspedes. Y de un modo igualmente súbito adquirí conciencia de que el vendedor era yo, no la señorita Francis. A mí, como hombre práctico, me correspondía decidir dónde y cómo podía vender con más provecho. Con una nueva determinación, crucé un jardincillo cubierto de césped y pulsé el timbre.

—Buenas tardes, señora. Por su jardín veo que es usted una dama interesada en conservarlo en buen estado...

—No es mi jardín, y la señora Smith no está en casa.

La casa contigua no tenía césped, pero sus paredes exteriores estaban cubiertas de enredaderas. Pensé que nadie tenía derecho a plantar enredaderas cuando yo estaba vendiendo algo que sólo era eficaz en la familia de las gramíneas. Pulsé el timbre.

—Buenas tardes, señora. Por el aspecto de su césped veo que es usted una dama realmente preocupada por su

jardín. Estoy introduciendo a un grupo restringido, solamente un par en cada vecindad, un nuevo preparado, un asombroso descubrimiento de un famoso científico que hará que su hierba sea dos veces más verde y muchas veces más vigorosa con una sola aplicación, sin ninguna otra clase de ayuda, natural o artificial.

—Mi jardinero se encarga de todo eso.

—Pero, señora...

—Hay una ordenanza municipal contra los vendedores sin licencia. ¿Tiene usted su licencia, joven?

Después del quinto fracaso empecé a pensar de un modo más favorable en la idea de la señorita Francis de vender el producto a los agricultores, y a preguntarme qué era lo que fallaba en mi técnica. Mi aspecto no, razoné, ya que era un joven no mal parecido, de poco más de treinta años, sin ningún defecto visible que unas cuantas visitas al dentista no hubieran eliminado. Tengo una desdichada erupción cutánea, pero la gente tiene que aceptarme tal como soy.

No, no era mi aspecto... ¿o sí? ¡Aquella monstruosa bomba! ¿Quién desea escuchar las frases propagandísticas de un hombre aparentemente preparado para un inmediato ataque con gases? Desenrollé la manguera de mi hombro y descargué el armatoste de mi espalda. Dejándolo en un lugar que me permitiera vigilarlo por el rabillo del ojo, crucé el más misérrimo de los céspedes que había encontrado hasta entonces.

Estaba compuesto de una planta cuyo verdadero nombre es bermuda, pero que la mayoría de californianos del sur llaman —con prefijos profanos— «hierba del diablo». Era amarilla, con la amarillez sucia y grisácea de la paja enmohecida; y en muchos espacios aparecía tan raquítica que dejaba al descubierto la agrietada tierra debajo de ella. Sobre el sendero, unos estolones entretejidos formaban una especie de raída alfombra, tan repelente al pie como a la vista. Perversamente, en lo que en otro tiempo habían sido macizos de flores se erguían unos cactus erizados de espi-

nas levemente verdes: el único color vivo en el paupérrimo jardín. Donde la hierba había llegado a granar había parches de color púrpura, fangoso, parches que realzaban más que aliviaban el morbosos color del conjunto y subrayaban el aire moribundo del patio. Era algo descuidado, menospreciado; un apéndice odioso, un error nunca rectificado.

—Señora —empecé—, su césped es deplorable. —Con ella era inútil seguir la línea Veo-que-es-usted-una-dama-amante-de-las-cosas-bonitas. En cualquier caso, ahora que no llevaba la bomba a la espalda, me sentía más atrevido. Prescindió de los consejos del manual del buen vendedor—. Es el césped más descuidado de la vecindad. Lamento decirlo, señora, pero es un verdadero desastre.

Era una mujer de edad más que mediana, su vestido revelaba los contornos de su corsé, y me miró fríamente.

—¿Y qué? —preguntó.

—Señora —dije—, por diez dólares puede convertir este césped en el mejor de la manzana, orgullo de su familia y envidia de sus vecinos.

—Con diez dólares puedo hacer algo mejor que gastarlos en un montón de hierba muerta.

Experimenté una sensación de alivio, sabiendo que la había atrapado. Cuando un presunto cliente empieza a discutir, venta segura. Respiré a fondo y me dispuse a luchar.

No diría que fue una venta fácil; tuve que rebajar el precio a la mitad, reduciendo mi ganancia a dos dólares cincuenta de acuerdo con mi trato con la señorita Francis, pero había roto el hielo. Fui en busca de la bomba y la manguera.

Dos dólares cincuenta, pensé, proyectando furiosamente una fina niebla sobre un punto particularmente horrible... y ni siquiera estaba vendiendo. Trabajo manual. Trabajando con mis manos. Como si fuera un jardinero. Estudios especiales. Amplia experiencia. Dinámico y agresivo. Para acabar rociando un jardín horrible con algo que desprendía un olor todavía más horrible. Enrollé mi manguera

con aire de disgusto y recogí cinco dólares entregados de mala gana.

—No veo ninguna diferencia —comentó la señora Dinkman en tono dubitativo.

—Señora, el asombroso descubrimiento del profesor Francis hace milagros, pero no en un abrir y cerrar de ojos. Dentro de una semana podrá apreciar los resultados. Siempre que riegue usted adecuadamente.

—Dentro de una semana habrá desaparecido usted con mis cinco dólares —diagnosticó la señora Dinkman.

Aunque esto podría ser superficialmente cierto, era injusto y poco amable decirlo, y me dolió. Rebusqué en mis bolsillos y saqué una antigua tarjeta... impresa antes de que surgieran diferencias irreconciliables con la firma que me empleaba en aquella época.

—Estaré siempre a su disposición en estas señas, señora Dinkman —dije—, por si tuviera algún motivo de queja, lo cual estoy seguro de que es absolutamente imposible. Además, estaré todos los días en este distrito, demostrando la eficacia del Tónico para Céspedes del doctor Francis.

Esto último era cierto, a menos que se abrieran para mí mejores perspectivas. Trabajo manual degradante o no, me proponía vender el producto al mayor número de personas posible en aquel distrito, basándome en aquella primera venta que acababa de realizar, antes de que los efectos del Metamorfoseador se hicieran aparentes. Aunque a decir verdad, y a pesar de constituir una indeseable actitud negativa, yo dudaba de que aquellos efectos —o la falta de ellos— estimularan otras ventas.

3. Mi despertador, como cada mañana, domingos incluidos, sonó a las seis y media, ya que soy un hombre de costumbres. Lo apagué, recordando que no le había entregado a la señorita Francis ni su bomba ni su parte de la venta. Desde luego, era más oportuno lle-

varle las dos cosas juntas, y yo estaba seguro de que ella no esperaba que siguiera sus instrucciones al pie de la letra, sobre todo en lo que respecta a su idea de limitar el uso del Metamorfoseador al campo de la agricultura.

El hecho es que yo había gastado su dinero, así como el mío... no en una juerga, me apresuro a decir, sino en cenar y en un plazo de alquiler de mi habitación. Mi aceptación del anticipo indicaba simplemente mi fe en el futuro del Metamorfoseador.

Disolví un comprimido de levadura en un vaso de agua, es muy saludable y dicen que alivia las irritaciones cutáneas. Mientras me enjabonaba el rostro repasé la lista espi-gada del diccionario y pegada al espejo la noche anterior. Por este sencillo medio de aumentar mi vocabulario había progresado hasta la letra K.

Mientras bebía mi café —nunca más de dos tazas—, tenía la costumbre de leer y asimilar las cotizaciones de las acciones y obligaciones, pues, a pesar de que no tengo ningún capital invertido —la única vez que me encontré en condiciones de invertir algo se produjo una imprevista baja en el mercado—, siempre he considerado que un hombre que no se mantenía al corriente de las tendencias y condiciones del mercado de valores no era apto para ocupar un puesto en el mundo de los negocios. Además, no esperaba que mis estrecheces económicas se prolongaran indefinidamente, y quería estar preparado para aprovechar la oportunidad cuando se presentara.

Del mismo modo que un hombre puede dedicar la parte más seria de su mente a un tema y luego buscar el relax en un aspecto más ligero, así había estado yo interesado durante años en unos valores llamados *Consolidated Pem-mican and Allied Concentrates*. No eran unas acciones caras, ni fluctuaban espectacularmente. Durante seis meses del año, un año sí y otro también, se cotizaban a 1/16 de centavo la acción; durante los otros seis meses se mantenían a 1/8. Yo ignoraba lo que era el pemmican y no me im-