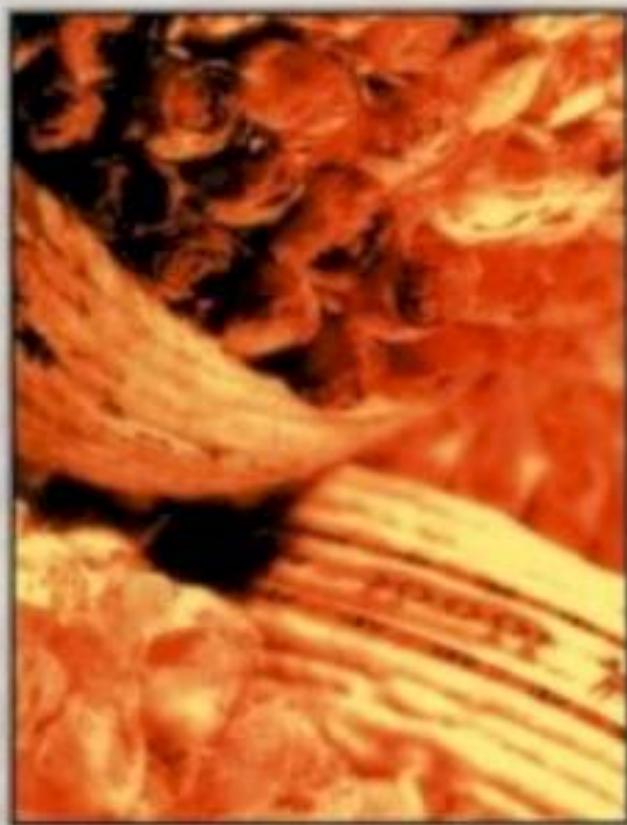


B. T R A V E N

CANASTA de
CUENTOS
MEXICANOS



En este libro el autor nos presenta historias creativas y humorísticas. Algunos cuentos resaltan la cultura de los indígenas mexicanos y otros tienen finales inesperados. El libro está dividido en diez cuentos independientes. En cada uno de ellos, B. Traven narra eventos casi cotidianos de la vida en las pequeñas aldeas indígenas en tiempos de la revolución, todo esto con su característico humor y excelente narrativa. Con un estilo sobrio, sencillo y directo, el autor recrea varias anécdotas que seguramente él vivió y en las cuales se puede disfrutar la bucólica sabiduría de un indio artista frente a la obtusa visión de la modernidad o del infame sentido común de un modesto minero. El mundo urbano del México de los cuarenta también asoma en esta entretenida Canasta de cuentos mexicanos.

CANASTITAS EN SERIE

En calidad de turista en viaje de recreo y descanso, llegó a estas tierras de México Mr. E. L. Winthrop.

Abandonó las conocidas y trilladas rutas anunciadas y recomendadas a los visitantes extranjeros por las agencias de turismo y se aventuró a conocer otras regiones.

Como hacen tantos otros viajeros, a los pocos días de permanencia en estos rumbos ya tenía bien forjada su opinión y, en su concepto, este extraño país salvaje no había sido todavía bien explorado, misión gloriosa sobre la tierra reservada a gente como él.

Y así llegó un día a un pueblecito del estado de Oaxaca. Caminando por la polvorienta calle principal en que nada se sabía acerca de pavimentos y drenaje y en que las gentes se alumbraban con velas y ocotes, se encontró con un indio sentado en cuclillas a la entrada de su jacal.

El indio estaba ocupado haciendo canastitas de paja y otras fibras recogidas en los campos tropicales que rodean el pueblo. El material que empleaba no sólo estaba bien preparado, sino ricamente coloreado con tintes que el artesano extraía de diversas plantas e insectos por procedimientos conocidos únicamente por los miembros de su familia.

El producto de esta pequeña industria no le bastaba para sostenerse. En realidad vivía de lo que cosechaba en su milpita: tres y media hectáreas de suelo no muy fértil, cuyos rendimientos se obtenían después de mucho sudor, trabajo y constantes preocupaciones sobre la oportunidad de las lluvias y los rayos solares. Hacía canastas cuando terminaba

su quehacer en la milpa, para aumentar sus pequeños ingresos.

Era un humilde campesino, pero la belleza de sus canastitas ponían de manifiesto las dotes artísticas que poseen casi todos estos indios. En cada una se admiraban los más bellos diseños de flores, mariposas, pájaros, ardillas, antílopes, tigres y una veintena más de animales habitantes de la selva. Lo admirable era que aquella sinfonía de colores no estaba pintada sobre la canasta, era parte de ella, pues las fibras teñidas de diferentes tonalidades estaban entretejidas tan hábil y artísticamente, que los dibujos podían admirarse igual en el interior que en el exterior de la cesta. Y aquellos adornos eran producidos sin consultar ni seguir previamente dibujo alguno. Iban apareciendo de su imaginación como por arte de magia, y mientras la pieza no estuviera acabada nadie podía saber cómo quedaría.

Una vez terminadas, servían para guardar la costura, como centros de mesa, o bien para poner pequeños objetos y evitar que se extraviaran. Algunas señoras las convertían en alhajeros o las llenaban con flores.

Se podían utilizar de cien maneras.

Al tener listas unas dos docenas de ellas, el indio las llevaba al pueblo los sábados, que eran días de tianguis. Se ponía en camino a medianoche. Era dueño de un burro, pero si éste se extraviaba en el campo, cosa frecuente, se veía obligado a marchar a pie durante todo el camino. Ya en el mercado, había de pagar un tostón de impuesto para tener derecho a vender.

Cada canasta representaba para él alrededor de quince o veinte horas de trabajo constante, sin incluir el tiempo que empleaba para recoger el bejuco y las otras fibras, prepararlas, extraer los colorantes y teñirlas.

El precio que pedía por ellas era ochenta centavos, equivalente más o menos a diez centavos moneda americana. Pero raramente ocurría que el comprador pagara los ochenta centavos, o sea los seis reales y medio como el in-

dio decía. El comprador en ciernes regateaba, diciendo al indio que era un pecado pedir tanto. "¡Pero si no es más que petate que puede cogerse a montones en el campo sin comprarlo!, y, además, ¿para qué sirve esa chachara?, deberás quedar agradecido si te doy treinta centavos por ella. Bueno, seré generoso y te daré cuarenta, pero ni un centavo más. Tómalos o déjalos.

Así, pues, en final de cuentas tenía que venderla por cuarenta centavos. Mas a la hora de pagar, el cliente decía: «Válgame Dios, si sólo tengo treinta centavos sueltos. ¿Qué hacemos? ¿Tienes cambio de un billete de cincuenta pesos? Si puedes cambiarlo tendrás tus cuarenta fierros.» Por supuesto, el indio no puede cambiar el billete de cincuenta pesos, y la canastita es vendida por treinta centavos.

El canastero tenía muy escaso conocimiento del mundo exterior, si es que tenía alguno, de otro modo hubiera sabido que lo que a él le ocurría pasaba a todas horas del día con todos los artistas del mundo. De saberlo se hubiera sentido orgulloso de pertenecer al pequeño ejército que constituye la sal de la tierra, y gracias al cual el arte no ha desaparecido.

A menudo no le era posible vender todas las canastas que llevaba al mercado, porque en México, como en todas partes, la mayoría de la gente prefiere los objetos que se fabrican en serie por millones y que son idénticos entre sí, tanto que ni con la ayuda de un microscopio podría distinguírseles. Aquel indio había hecho en su vida varios cientos de estas hermosas cestas, sin que ni dos de ellas tuvieran diseños iguales. Cada una era una pieza de arte único, tan diferente de otra como puede serlo un Murillo de un Reynolds.

Naturalmente, no podía darse el lujo de regresar a su casa con las canastas no vendidas en el mercado, así es que se dedicaba a ofrecerlas de puerta en puerta. Era recibido como un mendigo y tenía que soportar insultos y palabras desagradables. Muchas veces, después de un largo re-

corrido, alguna mujer se detenía para ofrecerle veinte centavos, que después de muchos regateos aumentaría hasta veinticinco. Otras, tenía que conformarse con los veinte centavos, y el comprador, generalmente una mujer, tomaba de entre sus manos la pequeña maravilla y la arrojaba descuidadamente sobre la mesa más próxima y ante los ojos del indio como significando: «Bueno, me quedo con esta chuchería sólo por caridad. Sé que estoy desperdiciando el dinero, pero como buena cristiana no puedo ver morir de hambre a un pobre indito, y más sabiendo que viene desde tan lejos.» El razonamiento le recuerda algo práctico, y deteniendo al indio le dice: «¿De dónde eres, indito? ¡Ah!, ¿sí? ¡Magnífico! ¿Conque de esa pequeña aldea? Pues óyeme, ¿podrías traerme el próximo sábado tres guajolotes? Pero han de ser bien gordos, pesados y mucho muy baratos. Si el precio no es conveniente, ni siquiera los tocaré, porque de pagar el común y corriente los compraría aquí y no te los encargaría. ¿Entiendes? Ahora, pues, ándale.»

Sentado en cuclillas a un lado de la puerta de su jacal, el indio trabajaba sin prestar atención a la curiosidad de Mr. Winthrop; parecía no haberse percatado de su presencia.

—¿Cuánto querer por esa canasta, amigo? —dijo Mr. Winthrop en su mal español, sintiendo la necesidad de hablar para no aparecer como un idiota.

—Ochenta centavitos, patroncito; seis reales y medio —contestó el indio cortésmente.

—Muy bien, yo comprar —dijo Mr. Winthrop en un tono y con un ademán semejante al que hubiera hecho al comprar toda una empresa ferrocarrilera. Después, examinando su adquisición, se dijo: «Yo sé a quién complaceré con esta linda canastita, estoy seguro de que me recompensará con un beso. Quisiera saber cómo la utilizará.»

Había esperado que le pidiera por lo menos cuatro o cinco pesos. Cuando se dio cuenta de que el precio era tan bajo pensó inmediatamente en las grandes posibilidades

para hacer negocio que aquel miserable pueblecito indígena ofrecía para un promotor dinámico como él.

—Amigo, si yo comprar diez canastas, ¿qué precio usted dar a mí?

El indio vaciló durante algunos momentos, como si calculara, y finalmente dijo:

—Si compra usted diez se las daré a setenta centavos cada una, caballero.

—Muy bien, amigo. Ahora, si yo comprar un ciento, ¿cuánto costar?

El indio, sin mirar de lleno en ninguna ocasión al americano, y desprendiendo la vista sólo de vez en cuando de su trabajo, dijo cortésmente y sin el menor destello de entusiasmo:

—En tal caso se las vendería por sesenta y cinco centavos cada una.

Mr. Winthrop compró dieciséis canastitas, todas las que el indio tenía en existencia.

Después de tres semanas de permanencia en la república, Mr. Winthrop no sólo estaba convencido de conocer el país perfectamente, sino de haberlo visto todo, de haber penetrado el carácter y costumbres de sus habitantes y de haberlo explorado por completo. Así, pues, regresó al moderno y bueno «Nuyorg» satisfecho de encontrarse nuevamente en un lugar civilizado.

Cuando hubo despachado todos los asuntos que tenía pendientes, acumulados durante su ausencia, ocurrió que un mediodía, cuando se encaminaba al restorán para tomar un emparedado, pasó por una dulcería y al mirar lo que se exponía en los aparadores recordó las canastitas que había comprado en aquel lejano pueblecito indígena.

Apresuradamente fue a su casa, tomó todas las cestitas que le quedaban y se dirigió a una de las más afamadas confiterías.

—Vengo a ofrecerle —dijo Mr. Winthrop al confitero— las más artísticas y originales cajitas, si así quiere llamarlas, y en las que podrá empacar los chocolates finos y costosos para los regalos más elegantes. Véalas y dígame qué opina.

El dueño de la dulcería las examinó y las encontró perfectamente adecuadas para cierta línea de lujo, convencido de que en su negocio, que tan bien conocía, nunca se había presentado estuche tan original, bonito y de buen gusto. Sin embargo, evitó cuidadosamente expresar su entusiasmo hasta no enterarse del precio y de asegurarse de obtener toda la existencia.

Alzando los hombros dijo:

—Bueno, en realidad no sé. Si me pregunta usted, le diré que no es esto exactamente lo que busco. En cualquier forma podríamos probar; desde luego, todo depende del precio. Debe usted saber que en nuestra línea, la envoltura no debe costar más que el contenido.

—Ofrezca usted —contestó Mr. Winthrop.

—¿Por qué no me dice usted, en números redondos, cuánto quiere?

—Mire usted, Mr. Kemple, toda vez que he sido yo el único hombre suficientemente listo para descubrirlas y saber dónde pueden conseguirse, las venderé al mejor postor. Comprenda usted que tengo razón.

—Sí, sí, desde luego; pero tendré que consultar el asunto con mis socios. Véngame a ver mañana a esta misma hora y le diré lo que hayamos decidido.

A la mañana siguiente, cuando Mr. Winthrop entró en la oficina de Mr. Kemple, éste último dijo:

—Hablando francamente le diré que yo sé distinguir las obras de arte, y estas cestas son realmente artísticas. En cualquier forma, nosotros no vendemos arte, usted lo sabe bien, sino dulces, por lo tanto, considerando que sólo podremos utilizarlas como envoltura de fantasía para nuestro mejor praliné francés, no podremos pagar por ellas el pre-

cio de un objeto de arte. Eso debe usted comprenderlo, señor... ¿Cómo dijo que se llamaba? ¡Ah!, sí, Mr. Winthrop. Pues bien, Mr. Winthrop, para mí solamente son una envoltura de alta calidad, hecha a mano, pero envoltura al fin. Y ahora le diré cuál es nuestra oferta, ya sabrá si aceptarla o no. Lo más que pagaremos por ellas será un dólar y cuarto por cada una y ni un centavo más. ¿Qué le parece?

Mr. Winthrop hizo un gesto como si le hubieran golpeado la cabeza.

El confitero, interpretando mal el gesto de Mr. Winthrop, dijo rápidamente:

—Bueno, bueno, no hay razón para disgustarse. Tal vez podamos mejorarla un poco, digamos uno cincuenta U pieza.

—Que sea uno setenta y cinco —dijo Mr. Winthrop respirando profundamente y enjugándose el sudor de la frente.

—Vendidas. Uno setenta y cinco puestas en el puerto de Nueva York. Yo pagaré los derechos al recibirlas y usted el embarque. ¿Aceptado?

—Aceptado —contestó Mr. Winthrop cerrando el trato.

—Hay una condición —agregó el confitero cuando Mr. Winthrop se disponía a salir—. Uno o dos cientos no nos servirían de nada, ni siquiera pagarían el anuncio. Lo menos que puede usted entregar son diez mil, o mil docenas si le parece mejor. Y, además, deben ser, por lo menos, en veinte dibujos diferentes.

—Puedo asegurarle que las puedo surtir en sesenta dibujos diferentes.

—Perfectamente. Y ¿está usted seguro que podrá entregar las diez mil en octubre?

—Absolutamente seguro —dijo Mr. Winthrop, y firmó el contrato.

Mr. Winthrop emprendió el viaje de regreso al pueblecito para obtener las doce mil canastas.

Durante todo el vuelo sostuvo una libreta en la mano izquierda, un lápiz en la derecha y escribió cifras y más cifras, largas columnas de números, para determinar exactamente qué tan rico sería cuando realizara el negocio. Hablaba solo y se contestaba, tanto que sus compañeros de viaje le creyeron trastornado.

"Tan pronto como llegue al pueblo —decía para sí—, conseguiré a algún paisano mío que se encuentre muy bruja y a quien le pagaré ochenta, bueno, diremos cien pesos a la semana. Lo mandaré a ese miserable pueblecito para que establezca en él su cuartel general y se encargue de vigilar la producción y de hacer el empaque y el embarque. No tendremos pérdidas por roturas ni por extravío. ¡Bonito, lindo negocio éste! Las cestas, prácticamente no pesan, así es que el embarque costará cualquier cosa, diremos cinco centavos pieza cuando mucho. Y por lo que yo sé no hay que pagar derechos especiales sobre ellas, pero si los hubiere no pasarían de cinco centavos tampoco, y éstos los paga el comprador; así, pues, ¿cuánto llevo?...

"Aquel indio tonto que no sabe ni lo que tiene me ofreció un ciento a sesenta y cinco centavos la pieza. No le diré en seguida que quiero doce mil para que no se avorace y conciba ideas raras y trate de elevar el precio. Bueno, ya veremos; un trato es un trato aún en esta república dejada de la mano de Dios. ¡República! ¡Hum!... y ni siquiera hay agua en los lavabos durante la noche. República... Bueno, después de todo yo no soy su presidente. Tal vez pueda lograr que rebaje cinco centavos más en el precio y que éste quede en sesenta centavos. De cualquier modo y para no calcular mal diremos que el precio es de sesenta y cinco centavos, esto es, sesenta y cinco centavos moneda mexicana. Veamos,... ¡Diablo! ¿Dónde está ese maldito lápiz?... Aquí... Bueno, el peso está en relación con el dólar a ocho y medio por uno, por lo tanto, sesenta y cinco centavos equivalen más o menos a ocho centavos de dinero de verdad. A eso debemos agregar cinco centavos por empaque

y embarque, más, digamos diez centavos por gastos de administración, lo que será más que suficiente para pagar aquí y allá algo de extras. Quizás al empleado de correos y allá al agente del express para que active la expedición rápida y preferente.

«Ahora agreguemos otros cinco centavos para» gastos imprevistos, y así estaremos completamente a salvo. Sumando todo ello... ¡Mal rayo! ¿Dónde está otra vez ese maldito lápiz?... ¡Vaya, aquí está!... La orden es por mil docenas. ¡Magnífico! Me quedan alrededor de veinte mil dólares limpiécitos. Veinte mil del alma para el bolsillo de un humilde servidor. ¡Caramba, sería capaz de besarlos! Después de todo, esta república no está tan atrasada como parece. En realidad es un gran país. Admirable. Se puede hacer dinero en esta tierra. Montones de dinero, siempre que se trate de tipos tan listos como yo.»

Con la cabeza llena de humo llegó por la tarde al pueblecito de Oaxaca. Encontró a su amigo indio sentado en el pórtico de su jacalito, en la misma postura en que lo dejara. Tal parecía que no se había movido de su lugar desde que Mr. Winthrop abandonara el pueblo para volver a Nueva York.

—¿Cómo está usted» amigo? —saludó el americano con una amplia sonrisa en los labios.

El indio se levantó, se quitó el sombrero e, inclinándose cortésmente, dijo con voz suave:

—Bienvenido, patroncito, muy buenas tardes; ya sabe que puede usted disponer de mí y de esta su casa.

Volvió a inclinarse y se sentó, excusándose por hacerlo:

—Perdóneme, patroncito, pero tengo que aprovechar la luz del día y muy pronto caerá la noche.

—Yo ofrecer usted un grande negocio, amigo.

—Buena noticia, señor.

Mr. Winthrop dijo para sí:

—Ahora saltará de gusto cuando se entere de lo que se trata. Este pobre mendigo vestido de harapos jamás ha visto, ni siquiera ha oído, hablar de tanto dinero como el que le voy a ofrecer. —Y hablando en voz alta dijo—: ¿Usted poder hacer mil de esas canastas?

—¿Por qué no, patroncito? Si puedo hacer veinte, también podré hacer mil.

—Tiene razón, amigo. Y cinco mil, ¿poder hacer?

—Por supuesto. Si hago mil, podré hacer cinco mil.

—¡Magnífico! ¡Wonderful! Si yo pedir usted hacer doce mil, ¿cuál ser último precio? Usted poder hacer doce mil, ¿verdad?

—Desde luego, señor. Podré hacer tantas como usted quiera. Porque, verá usted, yo soy experto en este trabajo, nadie en todo el estado puede hacerlas como yo.

—Eso es exactamente que yo pensar. Por eso venir proponerle gran negocio.

—Gracias por el honor, patroncito.

—¿Cuánto tiempo usted tardar?

El indio, sin interrumpir su trabajo, inclinó la cabeza para un lado, primero; después, para el otro, tal como si calculara los días o semanas que tendría que emplear para hacer las cestas.

Después de algunos minutos dijo lentamente:

—Necesitaré bastante tiempo para hacer tantas canastas, patroncito. Verá usted, el petate y las otras fibras necesitan estar bien secas antes de usarse. En tanto se secan hay que darles un tratamiento especial para evitar que pierdan su suavidad, su flexibilidad y brillo. Aun cuando estén secas, deben guardar sus cualidades naturales, pues de otro modo parecerían muertas y quebradizas. Mientras se secan, yo busco las plantas, raíces, cortezas e insectos de los cuales saco los tintes. Y para ello se necesita mucho tiempo también, créame usted. Además, para recogerlas hay que esperar a que la luna se encuentre en posición buena, pues en caso contrario no darán el color deseado.

También las cochinillas y demás insectos deben reunirse en tiempo oportuno para evitar que en vez de tinte produzcan polvo. Pero, desde luego, jefecito, que yo puedo hacer tantas de estas canastitas como usted quiera. Puedo hacer hasta tres docenas si usted lo desea, nada más deme usted el tiempo necesario.

—¿Tres docenas?... ¿Tres docenas? —exclamó Mr. Winthrop gritando y levantando desesperado sus brazos al cielo—. ¿Tres docenas? —repitió, como si para comprender tuviera que decirlo varias veces, pues por un momento creyó estar soñando.

Había esperado que el indio saltara de contento al enterarse que podría vender doce mil canastas a un solo cliente, sin tener necesidad de ir de puerta en puerta y ser tratado como un perro roñoso. Mr. Winthrop había visto cómo algunos vendedores de automóviles se volvían locos y bailaban como ningún indio lo hace, ni durante una ceremonia religiosa, cuando alguien les compraba en dinero contante y sonante diez carros de una vez.

A pesar de la claridad con que el indio había hablado, él creyó no haber oído bien cuando aquél dijo necesitar dos largos meses para hacer tres docenas.

Buscó la manera de hacer comprender al indio lo que deseaba y el mucho dinero que el pobre hombre podría ganar cuando hubiera entendido la cantidad que deseaba comprarle.

Así, pues, esgrimió nuevamente el argumento del precio para despertar la ambición del indio.

—Usted decir si yo llevar cien canastas, usted dar por sesenta y cinco centavos. ¿Cierto, amigo?

—Es lo cierto, jefecito.

—Bien, si yo querer mil, ¿cuánto costar cada una?

Aquello era más de lo que el indio podía calcular. Se confundió y, por primera vez desde que Mr. Winthrop llegara, interrumpió su trabajo y reflexionó. Varias veces movió

la cabeza y miró en rededor como en demanda de ayuda. Finalmente dijo:

—Perdóneme, jefecito, pero eso es demasiado; necesito pensar en ello toda la noche. Mañana, si puede usted honrarme, vuelva y le daré mi respuesta, patroncito.

Cuando Mr. Winthrop volvió al día siguiente, encontró al indio como de costumbre, sentado en cuclillas bajo el techo de palma del pórtico, trabajando en sus canastas.

—¿Ya calcular usted precio por mil? —le preguntó en cuanto llegó, sin tomarse el trabajo de dar los buenos días.

—Sí, patroncito. Buenos días tenga su merced. Ya tengo listo el precio, y créame que me ha costado mucho trabajo, pues no deseo engañarlo ni hacerle perder el dinero que usted gana honestamente...

—Sin rodeos, amigo. ¿Cuánto? ¿Cuál ser el precio? —preguntó Mr. Winthrop nerviosamente.

—El precio, bien calculado y sin equivocaciones de mi parte, es el siguiente: Si tengo que hacer mil canastitas, cada una costará cuatro pesos; si tengo que hacer cinco mil, cada una costará nueve pesos, y si tengo que hacer diez mil, entonces no podrán valer menos de quince pesos cada una. Y repito que no me he equivocado.

Una vez dicho esto volvió a su trabajo, como si temiera perder demasiado tiempo hablando.

Mr. Winthrop pensó que, tal vez debido a sus pocos conocimientos de aquel idioma extraño, comprendía mal.

—¿Usted decir costar quince pesos cada canasta si yo comprar diez mil?

—Eso es, exactamente, y sin lugar a equivocación, lo que he dicho, patroncito —contestó el indio cortés y suavemente.

—Usted no poder hacer eso, yo ser su amigo...

—Sí, patroncito, ya lo sé y no dudo de sus palabras.

—Bueno, yo tener paciencia y discutir despacio. Usted decir yo comprar un ciento, costar sesenta y cinco centavos cada una.

—Sí, jefecito, eso es lo que dije. Si compra usted cien se las daré por sesenta y cinco centavitos la pieza, suponiendo que tuviera yo cien, que no tengo.

—Sí, sí, yo saber —Mr. Winthrop sentía volverse loco en cualquier momento—. Bien, yo no comprender por qué no poder venderme doce mil mismo precio. No querer regatear, pero no comprender usted subir precio terrible cuando yo comprar más de cien.

—Bueno, patroncito, ¿qué es lo que usted no comprende? La cosa es bien sencilla. Mil canastitas me cuestan cien veces más trabajo que una docena y doce mil toman tanto tiempo y trabajo que no podría terminarlas ni en un siglo. Cualquier persona sensata y honesta puede verlo claramente. Claro que, si la persona no es ni sensata ni honesta, no podrá comprender las cosas en la misma forma en que nosotros aquí las entendemos. Para mil canastitas se necesita mucho más petate que para cien, así como mayor cantidad de plantas, raíces, cortezas y cochinitas para pintarlas. No es nada más meterse en la maleza y recoger las cosas necesarias. Una raíz con el buen tinte violeta, puede costarme cuatro o cinco días de búsqueda en la selva. Y, posiblemente, usted no tiene idea del tiempo necesario para preparar las fibras. Pero hay algo más importante: Si yo me dedico a hacer todas esas canastas, ¿quién cuidará de la milpa y de mis cabras?, ¿quién cazará los conejitos para tener carne en domingo? Si no cosecho maíz, no tendré tortillas; si no cuido mis tierritas, no tendré frijoles, y entonces ¿qué comemos?

—Yo darle mucho dinero por sus canastas, usted poder comprar todo el maíz y frijol y mucho, mucho más.

—Eso es lo que usted cree, patroncito. Pero mire: de la cosecha del maíz que yo siembro puedo estar seguro, pero del que cultivan otros es difícil. Supongamos que todos los otros indios se dedican, como yo, a hacer canastas; entonces ¿quién cuida el maíz y el frijol? Entonces tendremos que morir por falta de alimento.