CAPÍTULO VI

De cómo nos valimos para meter mucho ruido con el Tono-Bungay.

I

Cerré los ojos y me marché con mi tío para ayudarle en el negocio que acababa de establecer. Las botellas pequeñas de Tono-Bungay las vendíamos á un chelín y tres peniques, incluyendo el sello del Gobierno. Se hizo gran propaganda del específico, y en poco tiempo adquirimos fama, dinero y el respeto de un número considerable de personas. Todo lo que me dijo mi tío lo estaba yo ahora viendo prácticamente. Con el Tono-Bungay prosperaría considerablemente más que hubiera podido hacerlo con mi carrera de ciencias...

Gracias al genio de mi tío podía yo ya cantar victoria. Verdad es que me necesitaba; se puede decir que dentro del negocio era yo su mano derecha; pero en cambio él era el cerebro que concebía. Escribía de su puño y letra los anuncios que mandaba á los periódicos, que algunos de ellos decían: «Hilaridad—Tono-Bungay. Es para las venas lo que el aire puro de la montaña». Y otros: «Salud, Belleza, Robustez—Tono-Bungay».

Metíamos la mar de ruido, y yo trabajaba con entusiasmo porque veía que aquello prometía mucho. Hay gentes tan felices que creen que las fortunas se consiguen tranquilamente sin hacer el menor ruido. Eso es un sueño, como lo pueden justificar la mayor parte de los millonarios (excepto uno ó dos jugadores de mucha suerte). No creo yo que J. D. Rockefeller trabajara en sus primeros años del petróleo tanto como trabajábamos nosotros. Trabajábamos desesperadamente todo el día y parte de la noche. Tanto mi tío como yo recorríames además todo Londres haciendo propaganda.

Este último trabajo no me gustaba á mí, y en cuanto encontré un buen corredor que pudiera reemplazarme, me dediqué exclusivamente á preparar el Tono-Bungay. Mi misión era preparar el específico y vigilar cómo lo embotellaban y pegaban las etiquetas y se hacían las expediciones, para que todo aquel líquido fuera después á parar á los estómagos de las gentes. Ibamos conquistando el terreno palmo á palmo; primeramente trabajamos el interior de Londres, después nos fuimos extendiendo á los suburbios y más tarde á las demás provincias de Inglaterra. Mi tío tenía un buen mapa de las islas británicas, que consultaba á cada momento para enterarse bien de las poblaciones y de las vías de comunicación.

—¿Qué te parece, Jorge?—solía preguntarme mientras se frotaba las manos de gusto.—Esta es la novela del comercio moderno, hijo. Ya ves cómo vamos conquistando, provincia por provincia, todo el país como unos valientes.

Efectivamente, subyugamos muy pronto á Inglaterra y al país de Gales, y nos extendimos á otros puntos, adaptando el Tono-Bungay, que contenía el cuarenta por ciento de alcohol puro. Después vinieron los suplementos, las especialidades no tardaron mucho en entrar en acción. «Tono-Bungay. Estimulante para el cabello», fué nuestro primer suplemento. A éste siguió «Tono-Bungay concentrado; gran remedio para la vista». Recuerdo muy bien cómo redactaba mi tío algu-

nos de sus muchos anuncios: "¿Por qué se cae el cabello? Porque las folículas se cansan. ¿Y qué son las folículas?..." Y así continuaba hasta llegar á parar en que el Estimulante del cabello contenía "los principios esenciales del tónico más vigorizador"; Tono-Bungay lo hacía todo y lo curaba todo.

El caso es que el negocio aumentaba considerablemente día por día, y que la legión de viajantes que teníamos nos mandaban un número considerable de pedidos, que nos veíamos muy apurados para poderlos servir con la urgencia que los pedían. Y no contento mi tío con lo mucho que se vendía en el país, extendió el negocio á América y se hicieron expediciones muy importantes; verdad es que no se cansaba de idear algo nuevo. A las muchas clases de Tono-Bungay que teníamos, ya no tardó en añadir otra para enjuagarse la boca, y continuamente iba ideando otras y otras. Era incansable aquel hombre; me parece estarle viendo en su escritorio, con la pluma en la mano, pensando en lo que iba á escribir ó diseñar, pues también mandaba anuncios ilustrados á las revistas, exclamando de vez en cuando: «¡Oye, Jorge, tengo una idea! ¡A ver qué te parece esto, Jorge!» Muchos ratos los pasábamos sentados cerca de la chimenea de su despacho, y recuerdo que un día me dijo de pronto, mientras se recostaba en su butaca:

—¿Qué te parece Jorge, si preparásemos un Tono-Bungay contra el mareo del mar?

—Creo que no daría resultado.

—Nada se pierde con probarlo, Jorge.

Y siempre andaba así; su imaginación no descansaba un momento; y con tanto pensar en su Tono-Bungay, creo que no se acordaba siquiera que con la venta de aquella droga estábamos cometiendo un verdadero fraude. Yo se lo dije varias veces, pero él me contestaba que siempre estaba yo dispuesto á echar las cosas por tierra.

II

Al principio del negocio, ó sea cuando estábamos en Farringdon Street, trabajamos desesperadamente; y todo lo que poseíamos, incluyendo las drogas y botellas vacías, no valdría á buen seguro mil libras esterlinas, ni el crédito que merecía la casa llegaba tampoco á esa cantidad. Después ya fué otra cosa; se formó una sociedad por acciones con 150.000 libras de capital, y los socios que gestionaron este crédito, aun les parecía poco para la importancia que le daban al negocio. Mi tío hizo consignar en la escritura de la sociedad que el diez por ciento del negocio me correspondía á mí.

¡Imposible parece! ¡150.000 libras esterlinas de capital conseguido con tanta facilidad para un negocio que todo era una sarta de mentiras, representadas por unas botellas que casi todo lo que contenían era agua pura ó poco menos! Así anda el mundo. Confieso á ustedes ingénuamente que si no hubiera sido por lo que me dijo una vez mi amigo Ewart, nunca hubiera creído que las grandes fortunas se hicieran en su mayor parte de este modo. Recuerdo que le escribí por el interior diciéndole que se pasase por nuestro laboratorio y almacén de Raggett Street para hablar de unos carteles que pensábamos hacer, y me estuvo diciendo:

—Lo que me gusta sobre todo, Ponderevo, es la poesía que hay en todo esto... Así es precisamente como vencemos á los animales. ¡Reflexiona un momento!... Ningún animal es capaz de dirigir una fábrica como esta. Nos acordamos, sí, del castor. Este animal es muy probable que fuera capaz de embotellar cosas como estas; pero ¿cómo es posible que pudiera pegar las etiquetas y vender las botellas después?... Piensa un momento, Ponderevo, piensa en el público que consume esto; piensa en estas muchachas que tenéis aquí embotellando y pegando etiquetas. Las gentes se esfuerzan siempre por la necesidad de hacer algo, se esfuerzan por el deseo de ser... El verdadero inconve-

niente de la vida, Ponderevo, no está en que existimos, eso es un error muy vulgar; el verdadero inconveniente está en que *no existimos* y deseamos existir. ¡Ahí está el toque, amigo! El hambre que tenemos de ser algo...

—Vamos abajo al despacho,—le dije yo al ver que estaba llamando la atención de las muchachas que preparaban las botellas.

—Aquí puedo hablar mejor,—me contestó.

Se disponía á proseguir su discurso, pero al ver que la máquina de embotellar metía mucho ruído, me dijo:

—Bueno; bajaremos al despacho.

Mi tío estaba en aquel momento haciendo la digestión del almuerzo, y le dió á Ewart un buen cigarro puro, y animado con esto, siguió diciendo:

—Mire usted, señor; le explicaba yo hace un momento á su sobrino que el comercio tiene su correspondiente poesía, y al decir esto apoyó los dos codos en la mesa. Pero él se resiste á creerlo.

Mi tió afirmó con una ligera inclinación de cabeza, y luego dijo: «Precisamente lo que yo le he dicho en varias ocasiones».

—Ustedes son artistas. Yo también lo soy, y si usted me lo permite, hablaremos de artista á artista. El anuncio es una gran cosa; ha causado una verdadera revolución en el comercio y en la industria; y revolucionará seguramente el mundo entero. Los antiguos comerciantes mataban las buenas mercancías, y en cambio, los modernos dan vida á una fruslería cualquiera. A cualquier cosa insignificante que no vale nada, le dan valor. Coge por ejemplo la mostaza, que no es ni más ni menos que una mostaza cualquiera; y, canta, grita y la anuncia por todas partes con grandes letras, diciendo que la «Mostaza Smith es la mejor de todas». ¡Y el caso es que sostiene que es la mejor!

—Es mucha verdad, es mucha verdad,—dijo mi tío en tono filosófico.

—Sí, señor; es como el artista que de un bloque de mármol hace un hermoso monumento; y volviendo á la mostaza, les diré á ustedes que por el barrio donde

yo vivo, veo una marca anunciada hasta en los bancos de los jardines. No pueden ustedes volver la vista á ninguna parte donde no vean el mismo anuncio. He tenido la idea al ver esto, de que podría yo meterme también en el comercio, y después de hacerme rico, volver á mis aficiones artísticas.

Al llegar aquí, exclamé yo:

—Todo eso está muy bien; ¿pero por qué se han de adulterar las cosas? Yo no estoy conforme con la adulteración.

—¡Es una vileza!—dijo mi tío moviendo al mismo tiempo la cabeza en señal de reprobación.

—¡Y completamente innecesaria! Se puede hacer, por ejemplo, una mezcla con tres cuartas partes de rábanos picantes y una de mostaza, y poniéndole un nombre bonito, se vendería á doble precio de la mostaza.

—¡Buena idea, Jorge!—dijo mi tío mirándome, como queriéndome decir algo más con la vista.

—Hay muchísimas cosas con las que se puede hacer una fortuna; con agua se arregla todo. Tono-Bungay es una gran cosa.

—No estábamos hablando de Tono-Bungay, señor, —dijo mi tío poniéndose de pronto muy serio.

—Su sobrino, señor, es terrible en muchas cosas; quiere que todo tenga una especie de fin predestinado; es un verdadero Calvinista del comercio; no acepta nada más que las cosas que ve muy claras. Bien, señor, pues ahora que ha hecho usted la ceniza, respétela.

Mi tío se quedó un momento mirándole, como dudando del sentido de estas palabras; pero en seguida comprendió que no había malicia en ellas.

—Podríamos hacer un ladrillo medicinal con ellas, —dijo mi tío mientras contemplaba el extremo de su cigarro.

—O un biscuit freíble. ¿Por qué no? Podía usted anunciar: «¿Por qué son los pájaros tan ligeros? ¡Porque digieren muy bien su alimento! ¿Y por qué digieren tan fácilmente lo que comen? ¡Porque tienen molleja! ¿Y por qué no tiene el hombre molleja? ¡Porque

puede comprar el Ashpit Triturador, Biscuit Freíble Ponderevo, que es mucho mejor!»

Estas últimas palabras las pronunció levantando mucho más la voz, y trazando al mismo tiempo curvas en el aire con el brazo derecho...

—Superior, superior,—exclamó mi tío entusiasmado. —Tiene usted talento, joven; con una sola vez que vea yo á un hombre, ya tengo bastante para saber lo que da de sí...

Mi amigo Ewart habló después del comercio moderno y de otras cosas, y así terminó nuestra entrevista aquel día.

CAPITULO VII

Marion

I

Cuando vuelvo la vista á aquellos días en que establecimos la reputación del Tono-Bungay, sin hacer ningún bien á la humanidad, sacando del negocio una buena renta, me parece estar viendo mi vida escrita en dos columnas juntas, pero muy desiguales; la una muy ancha y la otra sumamente estrecha, pues en una estaba escrita mi vida comercial y en la otra mi vida en casa con Marion, porque por último me casé con ella.

Me casé cuando hacía ya un año que el Tono-Bungay había llegado á su gran apogeo, y á pesar de eso aun hubo sus más y sus menos, pues no faltaron discusiones, algunas de ellas bastante acaloradas. Por aquel entonces tenía yo veinticuatro años, y, sin embargo, me parece una de las primeras cosas que hice en mi vida, y mi novia y yo teníamos ideas diametralmente opuestas. En muchas cosas eramos los dos sumamente ignorantes y sencillos, antagonistas por temperamento, pues no teníamos una sola idea que fuera común á los dos,