

B. TRAVEN

EL TESORO
DE SIERRA MADRE

TRADUCCIÓN DE
ESPERANZA LÓPEZ MATEOS
REVISADA POR JOSÉ VIVAR

BARCELONA 2009



A C A N T I L A D O

Publicado por:
A C A N T I L A D O
Quaderns Crema, S. A. U.

Muntaner, 462 - 08006 Barcelona
Tel. 934 144 906 - Fax 934 147 107
correo@acantilado.es
www.acantilado.es

© Rosa Elena Luján y María Eugenia Montes de Oca Luján
© de esta edición, 2009 by Quaderns Crema, S. A. U.

Derechos exclusivos de edición en lengua castellana:
Quaderns Crema, S. A. U.

La presente edición es la autorizada
por los herederos de B. Traven.

ISBN: 978-84-92649-03-7
DEPÓSITO LEGAL: B. II 934 - 2009

En la cubierta, ilustración de Leonard Beard

AIGUADEVIDRE *Gráfica*
QUADERNS CREMA *Composició*
ROMANYÀ-VALLS *Impresión y encuadernación*

PRIMERA EDICIÓN *marzo de 2009*

Bajo las sanciones establecidas por las leyes,
quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización
por escrito de los titulares del copyright, la reproducción total
o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento mecánico o
electrónico, actual o futuro—incluyendo las fotocopias y la difusión
a través de Internet—, y la distribución de ejemplares de esta
edición mediante alquiler o préstamo públicos.

El banco en el que Dobbs estaba sentado no era muy cómodo. Tenía rota una de las tablillas y la otra inclinada, así que era una especie de castigo sentarse en él. Pero si se trataba de un castigo merecido o injusto, como la mayoría de ellos, le preocupaba muy poco. Tal vez se habría percatado de su incomodidad si alguien se la hubiera hecho notar, pero nadie se ocupaba de ello.

Dobbs tenía la mente embargada por otros pensamientos como para poner reparos a su asiento. Buscaba una solución al viejo problema que hace a la gente olvidarse de todo. Trataba de dar una respuesta a esta pregunta: ¿Cómo puedo conseguir dinero inmediatamente?

Cuando se tiene algún dinero es fácil multiplicarlo invirtiéndolo en algún negocio prometedor, pero sin un centavo resulta difícil hacer algo.

Dobbs no tenía nada. De hecho poseía menos que nada, pues hasta sus ropas eran malas y estaban incompletas. La ropa buena puede considerarse algunas veces como un modesto capital para iniciar alguna empresa.

Cualquiera deseoso de trabajar, con un serio propósito de hacerlo, sin duda alguna puede encontrar trabajo. Sólo que no hay que solicitarlo de quienes aseguran tal cosa, porque ellos nunca tienen ninguno que ofrecer ni conocen a nadie que sepa de una vacante. Precisamente por eso dan tan generosos y fraternales consejos, con lo que también ponen de manifiesto su desconocimiento del mundo.

Dobbs habría transportado montones de piedras pesadas en una carretilla durante diez horas diarias si alguien le hubiera ofrecido el trabajo, pero, en caso de que la vacante existiera, él sería el último elegido, porque se daba preferencia a los nativos sobre los extranjeros.

Echó una mirada al limpiabotas para enterarse de cómo iba su negocio. Aquél poseía una plataforma con un asiento; el sitio parecía cómodo, pero ningún cliente se acercaba. También la competencia era dura en ese sector. Una docena de muchachos, sin sitio propio, corrían de un lado a otro de la plaza en busca de clientes. En cuanto encontraban a alguien que no llevaba los zapatos limpios, lo perseguían con insistencia hasta que lo obligaban a dejárselos lustrar nuevamente. A menudo eran dos los solicitantes, y cuando conseguían al cliente, se dividían el trabajo y la paga. Esos muchachitos llevaban un cajón y un banco pequeñísimo en el que se sentaban a trabajar. Semejante equipo —calculaba Dobbs— debe de costar tres pesos, así que, comparados con él, aquellos chicos eran capitalistas con cierta cantidad de dinero invertida. Pero al verlos perseguir a los clientes comprendió que la vida no era muy fácil para ellos.

Aunque Dobbs hubiera podido adquirir el equipo no le habría sido posible trabajar entre los nativos. Ningún blanco había intentado jamás recorrer las plazas gritando: «¿Limpia, señor?». Habría preferido morir. Un blanco podía sentarse en el banco de una plaza vistiendo harapos, medio muerto de hambre, podía humillarse ante otro blanco, hasta podía robar y cometer otros crímenes, por ello los otros blancos no le habrían aborrecido y seguirían considerándolo uno de ellos. Pero si hubiera recorrido las calles lustrando zapatos o hubiera mendigado de los nativos algo más que agua, o se hubiera dedicado a vender limonadas tirando de un carrito de mano, se habría hundido más que cualquier nativo e incluso habría podido morir de hambre, porque después de ello ningún blanco le proporcionaría trabajo y los nativos lo considerarían el peor de sus competidores, serían capaces de destruir su carro, de derramar sus limonadas y, en el primer caso, como acertara a conseguir algún cliente a quien lustrar los zapatos, habría sido

víctima de las peores bromas de palabra y de obra, que harían que el cliente huyera antes de que el trabajo estuviera terminado.

Un hombre vestido de blanco immaculado se acercó a la plataforma y se sentó en la silla. El limpiabotas empezó su trabajo.

Dobbs se levantó del banco, caminó lentamente hacia donde estaba el hombre vestido de blanco y le dijo algunas palabras al oído. Él metió la mano en el bolsillo, sacó un peso y se lo dio.

Dobbs se quedó admirado y no daba crédito a sus ojos. Regresó al banco. En realidad no esperaba nada. Como mucho había pensado conseguir diez centavos. Acarició el peso dentro de su bolsillo. ¿Qué haría con aquel tesoro? ¿Cenaría y comería, o cenaría dos veces? Tal vez sería mejor comprar diez paquetes de cigarrillos «Artistas» o tomar cinco tazas de café con pan francés.

Después de profundas reflexiones dejó el banco y caminó hasta el Hotel Oso Negro.

En su país el Hotel Oso Negro no habría sido considerado como tal, e incluso aquí en la República, en donde los buenos hoteles son raros, éste no podía situarse entre los aceptables, pues era una especie de mesón.

El auge estaba en su mayor esplendor y, por ello, los buenos hoteles eran caros. Y como el apogeo había llegado rápidamente, sin dar tiempo a la construcción de buenos hoteles, había muy pocos y los propietarios de éstos pedían de diez a quince dólares por un cuartito que no tenía otro mobiliario que una cama, una silla y una mesita. Lo más que el huésped podía esperar era que la cama estuviera bien cubierta con un mosquitero y que día y noche hubiera agua fría en las duchas.

En el piso bajo del Hotel Oso Negro había una tienda atendida por un árabe, en la que se vendían zapatos, botas, camisas, jabón, perfumes, ropa interior para damas y toda clase de instrumentos musicales. A la derecha había otra tienda que vendía sillas para escritorio, libros sobre localización y perforación de pozos petrolíferos, raquetas de tenis, relojes, periódicos y revistas americanas, recambios para automóviles y linternas. El propietario de este establecimiento era un mexicano que hablaba bastante bien inglés, como anunciaba con grandes letras en los escaparates.

Entre ambas tiendas había un corredor que conducía al patio del hotel. El corredor estaba separado de la calle por un pesado zaguán que permanecía abierto día y noche.

En el segundo piso había cuatro habitaciones con vistas a la calle y cuatro con vistas al patio. Difícilmente podría pintarse la pobreza de las habitaciones que se ofrecen en esa clase de hoteles y por las que, sin embargo, no se pagaban menos de doce dólares diarios, por supuesto sin incluir el baño. En el hotel había sólo dos duchas de agua fría, la caliente no se conocía. Las duchas servían a todos los huéspedes del hotel y el agua se acababa muy a menudo porque el depósito contenía una cantidad limitada, que la mayoría de las veces se obtenía comprándola a los aguadores, que la conducían a lomos de un burro en latas que habían sido de petróleo.

De los cuartos del hotel, sólo dos exteriores y dos interiores eran alquilados; los restantes los ocupaban el propietario y su familia. El dueño, un español, raras veces se dejaba ver, pues había encargado todos los asuntos del negocio a sus empleados.

El verdadero negocio del hotel no consistía en el alquiler de los cuartos, que permanecían vacíos semanas enteras porque el precio que se pedía por ellos, a pesar de la abundancia de dinero proporcionada por el auge, era conside-

rado un robo, y porque los huéspedes no soportaban más de dos horas los chinches que infestaban las camas, y tenían que salir huyendo en busca de otro sitio en el que pasar la noche. El propietario no hacía rebaja alguna a los precios, y sólo ocasionalmente mandaba quitar los chinches de las camas, en las que, después de esas ocasionales limpiezas quedaban, de cada cien chinches, noventa que continuaban su placentera vida.

Las ganancias se obtenían con el alquiler del patio. Allí los clientes no se preocupaban ni por los chinches ni por el mobiliario y lo único que les importaba era el precio por el alquiler de una cama.

Todo el patio estaba rodeado de barracas construidas con trozos de madera corriente, podrida y rajada por estar a la intemperie. Los tejados estaban cubiertos en parte por láminas acanaladas y en parte por cartón, a través del cual pasaba el agua en tiempo de lluvias. La mayoría de las puertas colgaba de una sola bisagra y ninguna podía cerrarse bien, razón por la cual era imposible cierta privacidad. Sobre cada una de las puertas había un número pintado en negro, para identificar las barracas.

En el interior de ellas, las camas estaban colocadas más juntas unas de otras que lo que pueden estar en el hospital de un campamento en tiempo de guerra, ¡maldita sea! Cada cama tenía una etiqueta con un número y estaba equipada con dos sábanas, que se aseguraba estaban limpias y en buen estado, y con un sarape delgado, en el que había más agujeros que partes buenas, y como era de color oscuro, resultaba difícil precisar si alguna vez había sido lavado desde que salió de la fábrica. Completaba el equipo una almohadilla dura como una piedra.

Por los agujeros de las barracas penetraban el aire y la luz, pero, a pesar de ello, la atmósfera era densa y maloliente.

El patio estaba completamente limitado por edificios,

por lo que era imposible la ventilación, y el paso de los rayos solares, aun cuando caían perpendicularmente, se veía obstruido.

Las condiciones de higiene eran sólo ligeramente mejores que las de las trincheras, ¡malditas sean!

A aquella atmósfera desagradable había que agregar el humo producido por el fuego que ardía noche y día en el patio, y al que eran arrojadas, a manera de combustible, todas las cosas habidas y por haber: zapatos viejos, basura y hasta excrementos secos. Sobre el fuego, un chino hervía ropa en viejas latas de gasolina. En el rincón más apartado del patio, tenía alquilada una pequeña barraca, en la que, junto con cuatro compatriotas más, atendía su lavandería. Ese negocio, debido al auge, producía muy buenas ganancias, de las cuales una parte pasaba a manos del dueño del hotel.

En el hueco del zaguán, al lado izquierdo, tenía su oficina el gerente. Éste atendía su negocio a través de una ventanilla que daba al corredor. Por otra que daba al patio podía enterarse de cuanto ocurría en él y evitar que alguno de los huéspedes ocupara una cama mejor que la que había pagado.

La mayor parte de la oficina estaba ocupada por recios anaqueles, cubiertos con alambrado de gallinero, en los que se amontonaban baúles, cajas, sacos, maletas, paquetes y bultos hasta tocar el techo. En una habitación contigua había más anaqueles, repletos de objetos pertenecientes a los huéspedes que no se arriesgaban a dejarlos en las barracas. Guardados en los anaqueles, quedaban al cuidado del empleado no sólo los efectos de los huéspedes, sino los de los clientes que no podían pagar más de una noche de hospedaje y tenían que ir después a dormir en algún rincón de los muelles o bajo un árbol en las orillas del río, lugares en los que nadie les exigía pagar el alojamiento, pero en los que a menudo eran asesinados para despojarlos de los treinta centavos que poseían.