

Ella

JOVEN A LOS CIEN AÑOS



La abuelita Moses ya no podía trabajar. Pero desde su ventana veía bonitos cuadros: los vecinos segando, los niños, las colinas, los árboles... ¿Por qué no pintarlos? ¿Por qué no empezar una nueva actividad? Después de todo, solamente tenía ochenta años... La abuelita Moses había encontrado el secreto de la eterna juventud.



LA abuela cumplía ochenta años. Sus piernas se negaban a llevarla más allá de su casa y sus manos empezaban a engarabitar-se como diciendo que eran muchos ochenta años de lavar, guisar, amasar el pan de toda una familia y que ya se habían ganado el descanso.

Eso mismo pensaron los nietos. Le compraron a la abuela una mecedora y la colocaron frente a la ventana. ¡Qué bonitos cuadros se veían desde allí! Los vecinos recogiendo la mies madura, los niños que corrían con trocitos alegres, la nieve en el invierno, los manzanos floridos en la primavera...

Los nietos no comprendieron qué ventolera le había dado a la abuelita cuando les pidió que le compraran una tela, pinturas y un pincel. Y es que ella tampoco comprendía por qué debía quedarse allí siempre, en su mecedora, quieta, mirando por la ventana

y sin hacer nada. Sus manos ya no tenían casi fuerza, pero sí la suficiente para sostener algo tan leve como es un palito con unas cuantas cerdas en la punta. Y se puso a pintar. Sin preocuparse de estilos, ni de «ismos». Con la sinceridad y el empeño de los chiquillos. Copiando todo tal cual lo veía y tal vez —esto no lo sabemos de seguro— sacando un poco la lengua cuando lo que pintaba se ponía difícil.

Las sonrisas entre tiernas y divertidas de la familia se convirtieron en gesto de asombro al saber que los cuadros de la abuelita interesaban a mucha gente, que daban dinero por ellos, y que críticos muy importantes hablaban con admiración de la mujer que había empezado a pintar a los ochenta años.

Ella no se envaneció por eso. Con su pelo blanco bien peinado, sus gafitas de alambre y sus arrugas por las que se iba deslizando nada menos que todo un siglo, siguió su tarea. Y al cumplir los cien años todavía hacía planes para el futuro. Seguir pintando o, quién sabe, iniciar un nuevo que-hacer desconocido y emocionante.

El caso de la abuelita Moses es ejemplar, no porque pintara buenos cuadros, sino porque quiso hacerlo a la edad en que la mayoría de la gente lleva años pensando en que no sirve para nada.

La vejez no aparece con la primera arruga o cuando somos incapaces de subir dos pisos conservando el aliento suficiente para

decir «buenas tardes» a la persona que vamos a visitar. Empieza, inexorablemente, cuando se pierde la hermosa facultad de admirar todo lo admirable que nos rodea. Cuando se piensa más en lo que se ha dejado atrás que en lo por venir. Cuando comienza uno a autocompadecerse y a perder tiempo en suspiros melancólicos.

A cualquier edad es posible pintar, aprender a tocar el violín o a hablar esperanto, a injertar rosales o a preparar postres húngaros. Y aunque no se logre hacer ninguna de esas cosas con la perfección suficiente para destacar en un concurso, habrán servido para hacernos sentir que vivimos; para convencernos de que la juventud no nos abandona, sino que la abandonamos nosotros a ella en ese absurdo minuto en que se nos ocurre decir: «yo, ya, a mi edad...».

Las operaciones de estética más perfectas, los regímenes mejor estudiados, no lograrán jamás aventajar en eficacia, para conservar la juventud, a la voluntad de acción. Detenerse es empezar a morir. Y mantener inquieta esa chispa que brilla siempre nueva en el interior de los cuerpos más gastados, es haber dado con el secreto de la abuelita Moses. El que le permitió ser joven a los cien años, sin haber gastado un céntimo en un tarro de crema y sin tener la menor idea de lo que ocurre en un instituto de belleza.

C. V. V.



LOCURAS DE VERANO

LOS comerciantes son excelentes conocedores de la psicología femenina. Saben perfectamente que no hay mujer que se resista a comprar por diez lo que ayer valía cinco y que no se detendrá a pensar en las extrañas razones que pueden determinar tan repentinos cambios.

Algunos se justifican haciendo escribir en llamativos cartelones: "Salidos por derribo", "Echamos la casa por la ventana." "A consecuencia de un incendio nos vemos obligados a liquidar."

Otros, menos dados a las explicaciones, anuncian las "drásticas" rebajas sin justificarlas de ninguna manera. Lo que venden no está averiado, la casa no está amenazada de ruina, ni un impulso benefactor les lleva a favorecer al público. Todo lo más, dicen que necesitan sitio para almacenar nuevas mercancías y rebajan las antiguas siempre en épocas en que, casualmente, hay razones para que la gente no se decida a comprar de otro modo: en enero, cuando la bolsa familiar está seriamente mermada por los gastos de fin de año, o en julio, cuando se han hecho ya las compras para el verano. Son momentos en que la sensatez aconseja ahorrar. Pero un seductor canto de sirena nos desvía, como a Ulises, de nuestros juiciosos propósitos. A veces toma la forma de un bañador de látex a cuadros, baratísimo. ¿Por qué no comprarlo? No nos vendría mal tener dos. En el Norte, donde vamos a vernos, tardan tanto tiempo en secar... ¿Y ese abrigo para el niño, que la semana pasada costaba mil pesetas y que ahora nos ofrecen por menos de setecientos? Es un buen negocio, una ocasión que no se debe desaprovechar. Y picamos en el anzuelo de las rebajas, sin escuchar la voz de la razón, como un peccecito en la mosca brillante y multicolor.

Lo malo es que, a veces, no hemos pensado en la proximidad de las liquidaciones y hemos hecho nuestras compras pocos días antes de que se anuncien.

"¿Has pagado quinientas pesetas por ese camisero?", nos pregunta una amiga, esforzándose en disimular un tonillo burlón. "Pues yo lo he comprado esta mañana por trescientas cincuenta." "No será el mismo", aventuramos, vejadas en lo más hondo de nuestro orgullo de buenas administradoras. "Sí, el mismo. Fíjate." La comprobación subsiguiente nos da la certeza de haber hecho el tonto. Sí, es exactamente igual. Lo que cambia es el precio y el día de la compra.

Una reprime sus deseos de ir a reclamar porque no ve clara la razón de que la misma cosa pueda variar tan sensiblemente de precio en pocas horas y decide, la próxima vez, esperar a las rebajas. Se levanta temprano, ocupa su puesto en la cola y aguarda paciente el momento de entrar en el recinto repleto de ocultos tesoros.

Tesoros, quién sabe. Ocultos, no. Todo está expuesto generosamente a la vista del público y, por si alguien no se entera de las prodigiosas gangas que están a su alcance, voces de señoritas o caballeros, a través de numerosos altavoces, indican que en la planta primera se acaba de poner a la venta un lote de bolsos que no se deben dejar escapar, o que en la planta séptima hay unos taburetes de baño que son la perfección en su género.

Una corre de un piso a otro para no perderse ninguna de las excepcionales ocasiones, cansada, sudorosa —el aire acondicionado no puede compensar el calor que emanan cientos de cuerpos humanos en un mismo local—, y pregunta dónde puede encontrar albarnoces estampados.

La mala suerte quiere que la pregunta se formule a una de las muchas empleadas que están sólo estos días en el almacén y no están enteradas de nada. "¿Albarnoces estampados?... Espere un momentito". Y llama: "Teresa... ¿Dónde están los albarnoces?" La aludida hace un gesto vago indicando una dirección. No puede hacer más porque en ese momento está contestando a las preguntas de media docena de compradoras igualmente desorientadas y ansiosas.

Damos con los albarnoces —que fue suerte aciaga, no están rebajados— y hurgamos en un montón de prendas de punto que parecen haber sido especialmente fabricadas para venderse como saldos. Pero —y aquí está el verdadero atractivo de las liquidaciones—, de repente, aparece el auténtico tesoro: un jersey de marca al que le han quitado la etiqueta —"para que no se desprestigie", nos explican—, pero que el ojo alerta de la buena compradora ha reconocido en seguida, o esa seda natural de dibujo clásico que puede aún afrontar valientemente un par de temporadas sin declarar a los cuatro vientos que es de ese año en que se usaban tanto las flores grandes con mucho amarillo.

No nos preguntemos por qué se hacen las rebajas, cómo es posible que las cosas suban o bajen de precio sin razón aparente y por qué todo es barato sólo en enero y en julio. De todos modos, nadie nos lo va a explicar. Aprovechemos las ventajas cuando se nos ofrecen, ya que esto ocurre tan pocas veces, y compremos lo que de verdad es barato, lo que de verdad es bonito y lo que de verdad nos hace falta. Pero si supiéramos dar con tantas verdades juntas, tal vez no iríamos jamás de compras. Nos quedaríamos en casa pensando que el mundo está loco y llevaríamos por todo vestido una piel de oso. Y esto tampoco estaría bien. Las pieles de oso son carísimas, y las locuras, sobre todo si se cometen en verano, ponen un granito de sal en la frecuente sotería de la vida diaria.

C. V. V.