

# Nuestros ricos y nuestros gatos

POR A. MASFERRER

2

(Véase el número pasado).

LA segunda edición de aquella frase ingenua, se la debemos a Napoleón Viera Altamirano. Ya se sabe quién es él: poeta, de los cuatro o cinco que en Centro América pueden recibir ese nombre sin caer en pecado de tarasconismo; patriota, sin sombra de codicia ni de ambición; ilustrado, porque no deja nunca de estudiar en las cosas y en los libros; escritor, de los pocos que sienten que la pluma es sagrada, y que la inteligencia se oscurece si no anda a la par con la vida sencilla y honrada; creyente en el bien, hombre de ideas y de ideales; tolerante con todo, exigente consigo mismo; muchacho, en fin, que hace recordar por su apostura, su lenguaje y sus hechos, aquellos girondinos que iban a la muerte cantando, por hacer honor a su fe. Naturalmente—y puesto que él no se cuida de la fama—desconocido o casi, de nuestros gatos de todo género. (Hay gatos políticos, literarios, eclesiásticos, financieros y otras especies aun).

Tiene este joven sus manías, como todos nosotros, siendo la más grave el creer en la Economía Política y en la Economía Social. Se imagina él que eso de que unos coman y otros no; de que los yanquis sean ricos y nosotros pobres; de que en unos pueblos haya oro y en otros papel mugriento; de que unos vivan en la limpieza, en la abundancia y en la salud, y otros en la porquería, en la estrechez y en la enfermedad, proviene de que unos conocen y practican las leyes sociológicas, y otros no las sospechan siquiera.

Consecuente con esa fe, piensa él que si nuestros ricos no han hecho de San Salvador una joyita poblada de chalets, sombreada de bellos y grandes árboles, tachonada de jardines y arrullada por cristalinos surtidores que aplaquen el polvo y refresquen el ambiente, es porque nadie les ha enseñado lo que debe hacerse. Y entonces él, desde San Francisco de California, les indica, en discretas y amenas correspondencias, lo que demanda el patriotismo y la manera de cumplirlo.

En la más reciente de esas cartas, hablando de los caseros (una de las más importantes formas del gatismo), dice que a nuestros ricos lo que les falta es entusiasmo. Si nuestros ricos, dice él, tuvieran algo más de entusiasmo, edificarían así, y asá, y entonces,—comento yo,—San Salvador sería como Lausana, o como La Haya, o

como algunas otras felices mansiones que yo conozco, donde los hombres viven como si fueran gente.

En esta doctrina del entusiasmo insuficiente, es muy capaz Uriarte de ser el discípulo amado de Viera Altamirano; si acaso no es Uriarte el inventor de la doctrina, y Viera Altamirano la víctima del contagio. En tales delirios caen fácilmente los que cierran los ojos a la verdad tangible y universal; los que no quieren advertir que el mundo es una crianza inmensa de ratones inexpertos y bulliciosos, confiados por la Providencia a la guarda y conducta de unos cuantos gatos prudentes y experimentados.

¿Para qué, señores, le serviría a un gato el entusiasmo? Para cometer locuras, nada más. Lo que un gato ha menester, ya sea en la Naturaleza, ya en la Sociedad, es dominio de sí mismo, ojos penetrantes y rápidos, miembros elásticos y poderosos, uñas afiladas, escondibles a voluntad, y buenos dientes. Con esas cualidades un gato juicioso y avisado, capturará siempre su presa de una sola embestida; ya se trate de cazar un ratón, un puesto elevado, una gran fortuna o una reputación envidiable y famosa.

Si en vez de eso los gatos se dejaran arrastrar por el entusiasmo, ¿qué sucedería? Que fracasarían a cada instante; la presa se les iría de entre las garras; o por no saber medir las distancias, darían saltos en vago, más allá o más acá del punto exacto. Un gato así, merecería ser ratón.

Por eso, en vez de tan loca y arrebatada pasión, el gato hace empleo de su cola, que es su instrumento de calcular, y el regulador infalible de sus

---

En lo sucesivo—señores agentes y suscritores de provincias—sírvanse remitirme invariablemente los fondos bajo cubierta certificada o en forma de giro postal; que sin ello suelen perderse.

El costo del certificado, o del giro, lo incluirán en la suma que me remitan.

El Editor del REPERTORIO

impulsos y acometidas. Con esta ventaja más: que las víctimas, viendo al gato sereno e inmóvil y con los ojos entornados, se lo imaginan dormido, y no recelan ningún riesgo. Si en vez de mirarle a la cabeza le avizoraran la cola, echarían a correr despavoridos, adivinando el ataque inminente y seguro. ¿Díganme si un gato entusiasta sería capaz de tales hazañas?

En estos días, precisamente cuando me deleitaba leyendo los consejos de Napoleón a nuestros ricos, supe de un caso demostrativo de mi teoría: a saber, que, el gato, el verdadero gato, el gato legítimo, el gato ideal, en fin, según fué concebido y creado para ser un perfecto dominador de hombres, y de ratones, no necesita absolutamente de entusiasmo, sino de silencio, quietud, disimulo, paciencia, y oportunidad. He aquí el caso:

Una señora, amiga mía, discurrió emprender un negocio. No tenía dinero, ni crédito, ni experiencia del ramo en que iba a trabajar; no tenía nada sino una necesidad imperiosa de ganar su pan, una fe muy grande y muy ardiente en que había de salir adelante, y un entusiasmo invencible para sostener la lucha en que iba a entrar. Otra señora, conocida de la primera, tenía una casa que alquilaba en cien pesos mensuales, sin inquilino a la sazón.

Haciendo milagros, consiguió la primera los cien pesos de la mensualidad anticipada, y ocupó la casa. Y repitiendo el milagro una y otra vez, fué pagando, pagando, mientras su negocio crecía y se afirmaba. La casera, gata legítima, se portaba de lo más amable con su cliente: ni una exigencia, ni una palabra de subir los alquileres, ni una reprimenda porque el pago se retrasara algunos días; en fin, el ideal de los caseros.

Al año, el negocio daba sus gastos, era trabajo en firme, próximo a dar utilidades. La clientela estaba hecha, y naturalmente, era de todo punto necesario no cambiar de local, porque la empresa es de estas que se arruinan o sufren mucho con un cambio.

Al año y cinco meses, mi amiga, contentísima, vino a contarme que «ya su negocio le daba los gastos, un modesto vivir, y ya muy luego le dejaría utilidades».

—¿Y la casera?—pregunté yo.

—Muy buena, considerada, no me cobra ya anticipado, ni se mete para nada conmigo.

—¿Y desde cuándo habrá utilidades, dice usted?

—Ya dentro de un mes, si Dios quiere; unos veinticinco pesos mensuales.

Al mes justo, recibió esta señora una cartita breve, clara, terminante, de la Casera Maravillosa: «Niña Ful-