



LLAMÉMOSLA
**RANDOM
HOUSE**

MEMORIAS DE
Bennett Cerf



Lectulandia

Bennett Cerf fue un personaje decisivo en el mundo editorial norteamericano. Fundador de Random House, publicó las obras maestras de algunos de los escritores de la edad de oro literaria de Estados Unidos, como William Faulkner, John O'Hara, Eugene O'Neill o Truman Capote. Como editor estuvo atento siempre a los gustos e inquietudes del mercado lector. Jamás dudó en recuperar clásicos como el *Cándido* de Voltaire o *Moby Dick* de Melville; enfrentarse a la censura por llevar a Estados Unidos el *Ulises* de James Joyce; publicar a Gertrude Stein (de la que admitía sin el menor reparo no entender bien sus libros) o a Ayn Rand, cuyas ideas políticas no compartía en absoluto. Asimismo, su fe en las antologías, en el libro de bolsillo o en la edición infantil y juvenil ha modelado de alguna manera la forma en la que hoy entendemos la edición.

Perteneció, como Horace Liveright o Alfred Knopf, a una nueva generación de editores sin prejuicios ni apellidos que en los años veinte del siglo pasado revolucionó el mundo editorial. Su clarividencia a la hora de entender el papel de los medios de comunicación en la nueva cultura de masas le llevó a convertirse en una figura televisiva y un orador famoso que daba conferencias por todo el país. Hábil negociador formado en los negocios, sacó su empresa a Bolsa. Y, sin embargo, sus memorias brillan especialmente por el retrato de algunos de los personajes esenciales del siglo xx que nos ofrece en ellas. Amante de la buena vida y las candilejas, fue juez del concurso de Miss Estados Unidos, se casó dos veces con actrices de Hollywood y fue amigo personal de Frank Sinatra. Trató a toda clase de gente: desde políticos como el presidente Roosevelt, a poetas como Auden o Dylan Thomas. Vivió los dulces años veinte, la Gran Depresión, la Segunda Guerra Mundial y los revoltosos años sesenta. Y, si bien murió antes de poder poner punto final a estas memorias, suya es la voz que nos lleva de viaje por una de las historias editoriales más asombrosas que puedan visitarse.

Lectulandia

Bennett Cerf

Llamémosla Random House

Memorias de Bennett Cerf

ePub r1.0

Titivillus 23.02.17

Título original: *At Random. The Reminiscences of Bennett Cerf*

Bennett Cerf, 1977

Traducción: Íñigo García Ureta

Editor digital: Titivillus

ePub base r1.2

más libros en lectulandia.com

INTRODUCCIÓN

Mi padre, Bennett Cerf, es universalmente reconocido como uno de los gigantes de la edición del siglo xx, un hombre dotado de un talento privilegiado, una pasión y unos atributos que le llevaron a cofundar Random House y en compañía de su socio, Donald Klopfer, hacer de una empresa que publicaba anualmente unas cuantas ediciones de coleccionista, casi «al azar» —de ahí el juego de palabras en lengua inglesa con la expresión *at random*—, uno de los grupos mediáticos más influyentes e importantes del mundo.

Por desgracia, a papá, fallecido de un ataque al corazón en 1971, la muerte le negó la oportunidad de acabar de reunir y pulir unas memorias en las que venía trabajando desde finales de los años sesenta. Gracias a mi madre, Phyllis Cerf Wagner, y a Albert Erskine, durante mucho tiempo director literario de Random House, y que con brillantez montó este libro con las notas, las libretas, apuntes y diarios de mi padre, y de la historia oral que había grabado para la Universidad de Columbia, cada detalle del carácter profusamente rico de mi padre queda reflejado en este libro.

Un gusto literario impecable; un instinto inusual para los negocios; una energía y un entusiasmo inagotables; un genio para la publicidad y las ventas; la determinación constante —y gozosa— de aprovechar cada oportunidad; un encanto infantil; una sinceridad apabullante; un asombroso don para encontrar el lado humorístico del asunto incluso en la más completa adversidad; una ecuanimidad y una generosidad sin parangón; el ansia casi dolorosa de ser reconocido y querido; una negativa absoluta a tomarse demasiado en serio, y una sólida felicidad por la buena fortuna que la vida le había otorgado... este libro revela, en las palabras siempre entretenidas de mi padre, cómo se las arregló para conjugar todos estos rasgos casi contradictorios y conseguir el éxito que tanto deseaba y tanto disfrutó.

¿Quién sino Bennett Cerf podría haber tenido el valor y la determinación de intentar publicar el *Ulises* de James Joyce en Estados Unidos —cuya importación a este país se había prohibido al considerarse un libro obsceno—, y la sagacidad en los negocios necesaria para vulnerar la prohibición del tribunal haciendo que su propia empresa fuera pillada intentando colar en el país un ejemplar de contrabando? (En aquella época, la alternativa —hacer una edición americana prematura que por consiguiente hubiera sido declarada ilegal— habría resultado prohibitiva para una empresa del tamaño de Random House). ¿Acaso algún otro editor habría sido tan perspicaz para hacer que el ejemplar de contrabando confiscado por los oficiales de la aduana estadounidense llevara pegadas reseñas muy positivas de críticos británicos y franceses? («Solo teniendo estas reseñas pegadas en el interior del libro», explicó

posteriormente, «seríamos capaces de citarlas cuando el caso llegara a los tribunales»). ¿Y quién, entre la competencia, habría mostrado el empuje y el encanto necesario para convencer, como mi padre hizo, al famoso abogado Morris Ernst de que renunciara a sus costas por llevar el caso («Le gusta la publicidad tanto como a mí», anotó mi padre), o para costearse el apoyo de Joyce, a quien no había llegado a conocer aún, al ofrecerle un anticipo que, le aseguró, no debía devolver aunque Random House perdiera el caso en los tribunales? (Según mi padre, Joyce estaba encantado de ganar unos dólares con un libro que Viking, que había sacado sus anteriores obras en Estados Unidos, *temía* publicar, que de camino a la reunión lo atropelló un taxi y apareció con la cabeza vendada, un parche en el ojo, el brazo en cabestrillo y un pie dañado que tuvo que estirar sobre una silla durante el encuentro. En cuanto al parche, añadía mi padre, «siempre lo llevó puesto»).

También resulta difícil imaginar a alguien con el gusto y la visión necesaria para publicar a Gertrude Stein, y que a un tiempo fuera lo bastante sincero como para confesar, como hizo mi padre en la nota de contra de su *Geographical History of America*, que no tenía «ni idea de lo que está diciendo la señorita Stein. Ni siquiera entiendo el título (...). Esto, según la señorita Stein, sucede porque soy un poco corto». Gertrude Stein, quien adoraba el cándido humor de mi padre, estuvo aún más encantada cuando, tras la aparición de una foto particularmente glamorosa de Kathleen Windsor en la portada del *Publishers Weekly*, Random House puso un anuncio en el que se veía una foto un poco menos atractiva de Stein con Alice B. Toklas cuya leyenda rezaba: «Caray, nosotros también tenemos chicas con estilo».

Dado que *Mansiones verdes*, de W. H. Hudson, jamás había estado sujeto a derechos de autor en los Estados Unidos, no había necesidad legal de pagar por el derecho de reimpresión a Alfred A. Knopf, cuya empresa había presentado el libro al público americano. Pero, tal vez porque Knopf era en cierto modo «el héroe editorial» de mi padre, él y Donald Klopfer se reunieron con él poco después de haber adquirido la Modern Library en 1925 y accedieron a pagarle unas regalías de seis centavos por ejemplar, algo a lo que Horace Liveright, el anterior dueño de la serie, se había negado reiteradamente. Este gesto ciertamente razonable y generoso marcó el comienzo de una amistad que llevó a Alfred Knopf, más de tres décadas después, a decidir fusionar su firma con Random House.

¿Y qué otro «editor serio» habría admitido sin empacho su decepción al reunirse con Havelock Ellis, cuyo *Estudio de psicología sexual* acababa de ser publicado por Random House? («Era un hombre encantador y simpático», escribió mi padre, pero que «no quería hablarle de sexo a un joven editor»); ¿o quién, más o menos inocentemente, se habría mostrado orgulloso al asistir al funeral de William Faulkner en Oxford, Mississippi, al toparse con una copia de su propia antología, *Reading for Pleasure*, en la mesilla de noche del autor fallecido? («[William] Styron encontró una copia de su *Esa visible oscuridad*», observó mi padre, «y él también estaba como unas castañuelas»).

Por supuesto, papá era mucho más que un editor. Fue, entre otras actividades, columnista, antólogo, autor, profesor, locutor de radio, coleccionista de chistes, anécdotas y juegos de palabras terribles, juez del concurso de Miss Estados Unidos y miembro del jurado en el fabulosamente exitoso show de televisión *What's My Line?* A aquellos que lo criticaron por tanta actividad, o se quejaban de que sus travesuras televisivas no eran «lo que se dice apropiadas para una editorial digna», él les recuerda, muy correctamente, que todos esos esfuerzos fueron increíblemente beneficiosos para Random House.

Sus conferencias, por ejemplo, le permitieron viajar por todo el país, «a pueblos donde no había ido antes ningún editor de libros, es decir ningún editor de una editorial grande». Y una vez allí, esa rara combinación de alegría y agresividad que caracterizó toda su carrera pasó a primer plano. «Yo siempre iba a las librerías y hablaba con los libreros y charlaba con ellos y veía dónde tenían la Modern Library», escribió. «Les decía, “¿Por qué tienes la Modern Library en la trasera de la tienda?”. Si ellos contestaban que no habían tenido tiempo de moverla, les ayudaba a hacerlo. Y cuando no estaban mirando, sacaba algunos de nuestros nuevos libros de donde estaban y los ponía en la parte delantera, a la vista de todos».

Más importante aún, su aparición semanal en televisión le dio una oportunidad única para dar a conocer Random House, sus autores y sus libros. Nunca se cansaba de reafirmar este punto, y siempre recordaré su alegría cuando John O'Hara lo llamó furioso después de haber oído a papá hablar de la nueva novela de William Faulkner en lugar de la suya, en una entrega semanal de *What's My Line?*

Jason Epstein, amigo de mi padre y colega, un hombre a quien papá llamaba «mi cruz» («Bennett es mi coz», respondía entonces Epstein), le atribuye, junto con Horace Liveright, Alfred Knopf y otros, el mérito de haber formado parte de un grupo de jóvenes editores judíos que en las décadas de 1920 y 1930 revolucionaron el negocio de los libros. Ellos «rompieron la tendencia de sus predecesores gentiles» en «editoriales dominadas por los prejuicios del siglo anterior», escribió Epstein en *La industria del libro*, y «arriesgaron sus fortunas personales y se enfrentaron a la desaprobación de sus mayores promoviendo agresivamente la literatura y las ideas de la modernidad». Visto así, ¡qué apropiado resulta que Random House hundiera sus raíces en una serie de reimpresiones llamada la Modern Library!

Pero, como señaló el mismo Epstein, a lo largo de la primera mitad del siglo xx la edición siguió siendo «una industria casera». De hecho, cuando entré a trabajar en Random House a principios de 1960, todo el personal tenía extensiones telefónicas de dos dígitos y todo el directorio cabía en una hoja del tamaño de una tarjeta postal. (Una copia del mismo todavía cuelga hoy en la pared del despacho de Bob Loomis, legendario editor de Random House). Lo que tal vez no se ha observado lo suficiente es que mi padre ayudó a guiar a Random House, y a la industria editorial de entonces, a través de una segunda revolución: entendió los cambios sísmicos en la cultura de masas antes y mucho más a fondo que cualquiera de sus contemporáneos, usó la

tecnología y la llegada de la televisión a finales de 1940 y los puso a su servicio para reformar el negocio de los libros, a una velocidad acorde con un ritmo de vida cada vez más acelerado. En este sentido, cabe preguntarse si algún día no deberá inaugurarse una «biblioteca postmoderna» en su honor.

Al final, mi padre atribuye gran parte de su éxito a la buena fortuna: «He tenido suerte», afirma, resumiendo su vida en las últimas páginas de forma aleatoria. Y, en efecto, la suerte jugó un papel importante en algunos de sus mayores triunfos. Consideremos cómo logró su acuerdo para comprar la Modern Library de Boni & Liveright. Justo cuando Julian Messner, director de ventas de la empresa, estaba a punto de convencer a Horace Liveright para que rechazara la oferta de mi padre, un agente literario que sospechaba que Liveright había seducido a su mujer irrumpió en el vestíbulo blandiendo una pistola. Y entonces Liveright envió a Messner para hacer frente al agente —lo que al parecer requirió un viaje a un cercano bar clandestino— eliminando así, de golpe y porrazo, al que mi padre consideraba el «adversario más vehemente» en aquella negociación. «Fue un auténtico golpe de suerte para mí», admitió.

Mi padre también tuvo la suerte de conocer al aún desconocido James Michener, solo unos días después de que el aspirante a novelista hubiera sido advertido por el presidente de Macmillan, George Brett —que además de emplear a Michener como editor de libros de texto había publicado un libro suyo de relatos poco conocido—, de que se limitara a «hacer su trabajo editorial y no perdiera tiempo y esfuerzo con la escritura». «Nos caímos bien al instante», dijo mi padre, y rápidamente hizo de Michener un autor de Random House. En menos de dos semanas, el libro de relatos de Michener para Macmillan, *Cuentos del Pacífico Sur*, ganaba el Premio Pulitzer, y de la noche a la mañana se convirtió, en palabras de mi padre, «en una de las grandes propiedades literarias del mundo».

Y cuando se le preguntó cómo Random House había salido a Bolsa en 1959, mi padre inevitablemente citaba la feliz coincidencia de que Charles Allen, uno de los banqueros de inversión de mayor éxito del país, fuera «uno de los chicos» que trabajaba con él cuando, recién graduado de Columbia, fue empleado brevemente por la firma de corretaje de Sartorius, Smith & Loewi. «Se lo pregunté un día a mi viejo amigo Charlie», escribió mi padre, como si cada editor tuviera experiencia laboral en Wall Street, y él dijo: «Claro, no hay problema. Vamos a sacar una emisión de acciones para vosotros».

En efecto, mi padre siempre fue un optimista, e incluso la mala suerte era una fuente de oportunidad. Cuando el fuego se extendió por el almacén de Boni & Liveright, mientras estaba trabajando allí en la década de 1920, su primer pensamiento fue que tal vez así se podría reducir el sobreabastecimiento enorme de la *Historia de la Biblia*, cuyas ventas potenciales la empresa había groseramente sobreestimado. Pero sus esperanzas se desvanecieron, pues los bomberos llegaron para apagar el fuego justo cuando las llamas amenazaban una enorme pila de libros

sin vender. «Por suerte», escribió, «unos cuantos miles de ejemplares fueron destruidos por el agua». Algo es algo.

O consideremos el caso de una de las mayores decepciones de Random House: la revelación sorpresa de que el libro de Quentin Reynolds, *The Man Who Wouldn't Talk* [El hombre que no quería hablar], quien había realizado supuestamente increíbles hazañas con la resistencia francesa durante la Segunda Guerra Mundial y luego se negó a cantar al ser capturado por los alemanes, era un fraude. «Voy a dar una conferencia de prensa mañana», le dijo a Reynolds. «Y voy a anunciar que este libro no es no ficción, sino ficción pura y dura, y voy a cambiarle el título a *The Man Who Talked Too Much* [El hombre que hablaba demasiado]». El plan funcionó a la perfección, la prensa lo juzgó como un engaño sin malicia, y lo interesante es que el libro se vendió cinco veces más que antes.

La verdad, por supuesto, es que mi padre tenía una extraña habilidad para crear oportunidades o para reconocer las que nadie más podría haber advertido... y luego apoderarse de ellas con una alegría casi implacable. En una ceremonia en memoria de su querido amigo Moss Hart, mi padre señaló que «cuando alguien le atribuía su éxito a la suerte, Moss decía que nadie había estado diciendo: “Vale, ¿qué podemos hacer por Moss Hart hoy?”. La suerte es lo que uno se encarga de conseguir». Si hubiera sido un poco menos modesto, Bennett Cerf bien podría haber hecho el mismo comentario sobre sí mismo.

Recuerdo a mi padre como un maestro maravilloso, capaz de comunicar, como parte de su conversación diaria, sus sentimientos acerca de la vida y el trabajo. Y de explicar claramente, y con humor, por qué hacía lo que hacía, cómo intentaba sacar lo mejor de toda experiencia y aprender de todo lo que salía mal. Como se puede imaginar, pasaba gran parte de su tiempo en el trabajo, pero siempre encontró la manera de hacer que mi hermano Jonathan y yo nos sintiéramos importantes. Incluso ideó un modo de pasar el tiempo conmigo mientras escribía sus dos artículos semanales, que por lo general redactaba en las tardes de fin de semana en la casa de campo adornada con columnas que sus actividades periodísticas habían ayudado a pagar (y que él, aficionado a los juegos de palabras, había llamado Las Columnas). Bueno, para ser más preciso, acordó ponerme una tarea en la que parecía que mi padre pasaba más tiempo conmigo de lo que realmente lo hacía. Mi tarea consistía en llamarlo inmediatamente si algo ocurría en el partido de los Yankees. Más tarde, discutía alegremente conmigo sobre si había estado bien interrumpirlo o no. (Yo me equivocaba siempre, al parecer, a menos que los Yankees anotaran un tanto o uno de sus *pitchers* lograra hacer alguna proeza). El único motivo de mi padre para llevar a cabo este ejercicio, me aseguró, era «para que aprendiera a tener buen juicio».

Al releer *At Random* me di cuenta de que mucha de la sabiduría que papá me transmitió en sus actividades diarias se encuentra en estas páginas. Se cuele entre sus historias, desde luego, pues él no lo habría querido de otra manera. Pero el libro también puede leerse como un manual de negocios autobiográfico: un «cómo lograr

el éxito», que ofrece alternativas a las ideas prevalecientes, léase —y parafraseando a Gertrude Stein— que un ejecutivo es un ejecutivo es un ejecutivo; que un experto gerente de otra industria puede entrar en una editorial y hacerlo tan bien o mejor que alguien que lleva toda la vida dominando todos los aspectos de la actividad específica de la empresa; que cada trato es un combate y ganar lo único importante; y que el negocio es la guerra, sin ningún valor espiritual, ni humor, ni diversión que valga. «Cuando las personas son honradas, las cosas funcionan bien para todo el mundo», me decía. «Esa ha sido mi teoría a lo largo de la vida. Si uno gana dinero, y mucho, que el otro lo gane también. El negocio ideal es aquel en el que todos sacan beneficios». Si esta filosofía prevaleciera, las cosas irían mejor en muchas empresas contemporáneas.

Para mí, la característica más entrañable de mi padre era su optimismo, esa incansable alegría que encontraba aparentemente en todas partes («Era el hombre más feliz que he conocido», dijo su amiga Leonora Hornblow con entusiasmo) y esa capacidad natural para contagiarla a quien le rodeaba. William Styron me hizo llorar cuando, en el memorial de mi padre en la Universidad de Columbia, se refirió a él como un «potenciador de la vida». Bennett Cerf no podía imaginar un cumplido más profundo: «Un poco de humor puede hacer que valga la pena vivir», nos dice en cierta ocasión. «Ese siempre ha sido mi credo. Una vez alguien me preguntó: “¿Qué le gustaría como epitafio?”. La verdad, siempre he dicho que me gustaría que fuera este: “Dejó a la gente un poco más feliz de lo que era cuando entró en la habitación”».

Mientras escribo esto, hace ya treinta años de la muerte de Bennett Cerf. A diferencia de tantos otros hijos de padres famosos o exitosos, yo admiraba a mi padre sin pudor, y lo adoraba casi sin reservas. Y lo echo de menos igual que siempre.

Christopher Cerf

NOTA DE LOS EDITORES DE RANDOM HOUSE

Entre septiembre de 1967 y febrero de 1968, Mary R. Hawkins, del Programa de Historia Oral en Columbia, celebró veintiún largas entrevistas de preguntas y respuestas con Bennett Cerf. Estas entrevistas fueron grabadas, transcritas y pasadas a máquina después de unas correcciones preliminares. En marzo de 1971 se escribieron las notas adicionales para actualizar la historia hasta esa fecha.

Era su intención escribir «al azar» (de ahí su título en inglés, *At Random*), trabajando ese manuscrito de más de mil páginas, eliminando las preguntas, reordenando, corrigiendo y editando el texto y agregando cosas que no le habían venido a la mente durante las entrevistas. Ya había comenzado a hacerlo antes de su muerte repentina, en agosto de 1971, y en los últimos meses de vida habló con frecuencia con nosotros y otra gente sobre sus planes para el libro. Si hubiera vivido más, habría estado involucrado en el proceso final, no nos cabe duda.

Aunque la historia oral es la principal fuente de *At Random*, de ninguna manera es la única. Pocos han documentado sus vidas tan metódicamente como Bennett: tomó notas diarias, algo que comenzó a hacer durante sus días en Columbia y los viajes al extranjero; tiene libros de recuerdos que son una biblioteca de referencia en sí, y contienen recortes de noticias sobre Random House... y cientos de piezas que escribió para su publicación; así, numerosos archivos con la correspondencia que mantuvo están perfectamente en orden (tiró muy poco, al parecer).

Todo esto ha sido muy valioso para aclarar las fechas y los acontecimientos cuando la memoria de Bennett vacilaba en algún detalle concreto. Más aún, han contribuido materialmente al contenido de este libro. Cuando encontramos piezas que escribió hace tiempo, cuyo contenido es superior a su tratamiento de los mismos hechos de viva voz, los incluimos en el lugar adecuado. Varias secuencias de sus diarios de viaje —escritas en el acto— eran más interesantes y circunstanciales de lo que, muchos años después, recordaba en las entrevistas, y por lo tanto han sido sustituidas. Por último, en la selección de la mayor parte de la historia oral nos hemos guiado por su propio título para el libro y que pensamos que haría él mismo, por lo que el resultado versa principalmente sobre el mundo editorial y el destacado papel que tuvo en él.

Phyllis Cerf Wagner
Albert Erskine

«LLAMÉMOSLA RANDOM HOUSE»

Soy un personaje en cierto modo poco común, pues tanto yo como mis padres y abuelos nacimos todos en la isla de Manhattan. La familia de mi padre era de origen alsaciano y la de mi madre de origen alemán, de nombre Wise. El padre de mi padre, Marcel Cerf, era joyero. La familia Cerf era rica en encantos, no en patrimonio, mientras que la familia Wise carecía de encanto, sí, pero nadaba en la abundancia. Mi abuelo, Nathan Wise, poseía una empresa de distribución de tabaco llamada Metropolitan Tobacco Company, y con su método ciertamente comedido de hacer las cosas llegó a amasar una fortuna que superaba el millón de dólares. El modo en que ese dinero acabó siendo repartido es muy importante en el comienzo de mi trayectoria profesional.

Todo el mundo doblaba la cerviz ante el abuelo Wise, un hombre bastante circunspecto y con barba, que se parecía a los hermanos Smith de los famosos anuncios de jarabe contra la tos de aquel entonces. Yo solo le veía en domingo, el día reservado para cenar con él y la familia. Mi madre era una entre seis hermanos, tres chicos y tres chicas. Mi abuelo poseía una casa privada y vivía de forma elegante, y era dueño del primer automóvil que vi en mi vida. También tenía un gran revés. Ya a la mesa, se inclinaba y te zurraba con tal rapidez que no le veías venir, de modo que en las cenas de los domingos era obligado sentarse tan lejos del abuelo como fuera posible. A media tarde echaba la siesta y la casa debía estar en silencio, como una iglesia. Yo jamás fui silencioso y por lo general era quien le despertaba, de modo que solía recibir sus pescozones.

Mi padre, Gustave Cerf, era un hombre bien parecido, muy agradable y maravilloso, y yo le adoraba, como todo el mundo. Era litógrafo de profesión, también daba clases de dicción, y en un momento dado pensó en convertirse en jugador de béisbol profesional. Había sido un *catcher* semiprofesional de fin de semana, y en 1892 incluso hizo una prueba con los Dodgers de Brooklyn. Durante años nos burlamos de él por no haber sido capaz de jugar en las Grandes Ligas, y siempre nos daba una larga explicación de por qué no lo había hecho.

Mi padre y mi madre se conocieron de una forma bastante curiosa. No había demasiadas chicas que Rieran a la universidad, o al menos no en los círculos en que se movía mi familia. Pero cuando mis padres eran jóvenes se consideraba respetable que las jóvenes tomaran clases de dicción y recitaran poemas como «El niño estaba de pie en la cubierta en llamas». Así que se contrató a un profesor de dicción para que le diera clases a mi madre, Frederika Wise, y este no era otro que mi padre. El maestro y la alumna se enamoraron perdidamente, para indignación de mi abuelo, que veía a mi padre como un picaflor y un encantador de serpientes. Y estas dos personas estuvieron toda la vida enamorados el uno del otro. Así que nací en una familia muy feliz.

La casa en que nací se encuentra ahora en una de las secciones más deterioradas de Nueva York, en la calle 118, justo al lado de la Séptima Avenida, que entonces era un próspero barrio judío. Sin embargo, muy pronto nos mudamos a un edificio de

apartamentos, muy cercano, llamado Douglas, que estaba en el número 201 de la calle 121 Oeste.

Mi padre era un hombre orgulloso, y vivimos solo de su sueldo. Crecí siendo un niño de la ciudad, jugué al béisbol en la calle con un montón de mocosos bien duros, muchos de los cuales llegaron a ser muy famosos. Jugar en la calle no era tan peligroso como lo es hoy: los automóviles estaban empezando a hacer acto de presencia. Solíamos patinar por toda la ciudad agarrados a los carritos de hielo. Era genial hundir la mano y coger pequeños trozos de hielo. Y también se podía jugar a la pelota en mitad de la calle sin tener que resguardarse cada dos por tres en la acera.

Todos los niños éramos grandes aficionados al béisbol. (Fui iniciado en este deporte por mi padre, que empezó a llevarme a los partidos cuando yo solo tenía cinco años). En aquellos días, el *New York Herald* tenía una sucursal en la calle 125 y la Séptima Avenida, y en su escaparate había un gran marcador de béisbol. Un chaval salía de vez en cuando con una bayeta y actualizaba las puntuaciones del tablero. Dado que no había radio ni, por supuesto, televisión, uno se quedaba allí después de la escuela y esperaba a que ese chico publicara los resultados. Cuando él salía, le gritábamos: «¿Qué pasó?», pero él siempre se hacía el remolón y no contestaba, se limitaba a cambiar el marcador. Éramos grandes fans de los Giants y siempre odié a los Dodgers de Brooklyn, a pesar de que papá estuvo a punto de jugar con ellos. Eran el enemigo.

Fui a la Escuela Pública 10 —o PS 10, como la llamábamos—, que estaba en la calle 117 con la avenida St. Nicholas. El primer día, mi madre me vistió con un traje de Buster Brown, y cuando aparecí con esas pintas de marinerito me convertí en el centro de atención de los niños irlandeses de la avenida Manhattan y la Octava. Llegué a casa con el cuello desgarrado y la nariz sangrando, gritando de rabia. No estaba enfadado con los chicos que me acababan de zurrar sino con mi madre, por vestirme de esa manera. Yo era su ojito derecho, su único hijo, y me han contado que aunque no estaba exactamente mimado, en algunas ocasiones llegué a contener la respiración para conseguir lo que quería. No recuerdo si se trató de uno de esos momentos o no, pero sí sé que nunca volví a vestirme de ese modo para ir a la escuela. Y PS 10 era una gran escuela. Considerábamos un privilegio poder estudiar allí: todos nos sentíamos orgullosos, pues había un montón de niños inteligentes en PS 10. Algunos se convirtieron en mis amigos de toda la vida. Uno era Howard Dietz, que se convirtió en un dramaturgo muy conocido. Escribió *Melodías de Broadway*. Cuando era jefe del departamento de publicidad de MGM le cambió el nombre a una actriz aún poco conocida: de Lucille Le Sueur a Joan Crawford.

Otro de los alumnos de la escuela era Morty Rodgers, quien se convirtió en un gran ginecólogo y trajo al mundo a mis dos hijos. Su hermano menor, de quien solíamos burlarnos y decirle que «pusiera pies en polvorosa», también se convirtió en alguien bastante conocido. Se llamaba Richard Rodgers, y sus éxitos (*Pal Joey*, *Oklahoma!*, *Pacífico sur*, *Sonrisas y lágrimas*) han enriquecido su cuenta corriente y

el mundo de la música. El director de la escuela era un hombre llamado Dr. Birken, a quien todo el mundo adoraba. Uno de los profesores, Abe Greenberg, también era el entrenador de los equipos de atletismo, y era tan bueno que nuestra escuela ganaba el campeonato interescolar año tras año. Siempre he sido miope, pero podía correr, así que estaba en el equipo de relevos.

El amor a la lectura me llegó desde muy joven. Al principio con revistas, y recuerdo con especial cariño dos, llamadas *Popular* y *Top-notch*. Traían historias de béisbol y de fútbol e historias y aventuras... todas muy cándidas para el gusto actual, pero me gustaban. *The Saturday Evening Post* era muy popular entonces, y todos la vendíamos. Cargábamos con una bolsa blanca llena de ejemplares sobre los hombros, y nos colocábamos en la entrada de una estación de metro o en algún otro lugar transitado. Un ejemplar de la revista costaba cinco centavos, y nos daban premios según los ejemplares que vendiéramos.

Los primeros libros que recuerdo eran los de los Rover Boys y los de los Motor Boys y los de los Putnam Hall Cadets. Y entonces descubrí que había una biblioteca pública en la calle 123 con la Avenida Lenox, y allí mis amigos y yo descubrimos a un autor llamado Ralph Henry Barbour. Todavía recuerdo los títulos de algunos de sus libros. Este fue un paso adelante respecto a *Pop-notch*, un primer paso. A mi madre siempre le gustaron los libros. Ella se encargó de que leyera historias infantiles de la época. Pero en cuanto a los libros realmente buenos, mis padres no sabían mucho. Mi tío Herbert fue la mayor influencia en mi juventud. Era el único hermano de mi madre y cinco años mayor que yo, y siempre aquejado de esto o lo otro. Aun así, era una de las personas más inteligentes que he conocido jamás, absolutamente brillante. Yo creía que él lo sabía todo.

En 1911 nos mudamos a Riverside Drive con la calle 157, justo cuando me gradué de la PS 10, el segundo de la clase. Nuestra nueva casa estaba en un edificio de apartamentos llamado el Riviera, y me acuerdo que estábamos en el piso doce. Daba directamente a Audubon Park sobre el río Hudson.

Por entonces, aún no habían construido Washington Heights. Justo al sur del puente de George Washington empezaban a erigir otros rascacielos, como el Riviera, que aún sigue en pie. Uno podía mirar por la ventana y ver pasar los trenes en las vías del lado oeste de la New York Central. Otro gran placer era ver el tráfico fluvial, especialmente el nocturno por Albany, con los reflectores desde una y otra orilla del Hudson. Mucha gente tomaba el ferry para ir a las montañas Adirondacks. Iban en barco a Albany, y luego montaban en tren. Recuerdo que fui a un campamento así, recuerdo la emoción de estar en el barco en lugar de verlo desde la ventana. Desde los 12 a los 15 años fui a un campamento cada verano con Morty Rodgers, y cuando su hermano Dick empezó a crecer, también con Dick y su futuro colaborador, Larry Hart.

Estaba a punto de cumplir los 13 cuando nos mudamos a Washington Heights. A pesar de que mi madre y mi padre eran judíos, yo nunca había estado en el interior de

un templo. En el barrio muchos niños de mi edad comenzaron a anunciar que iban a tener su bar-mitzvah. Cuando vi que les regalaban bicicletas después de la ceremonia, exigí tener mi propio bar-mitzvah ante el absoluto asombro de mis padres. Y conseguí una bicicleta, aunque no se me permitió viajar por las calles de la ciudad porque mi madre opinaba que era demasiado peligroso.

Había tres secundarias a las que acudían la mayoría de los chicos de la parte alta: Commerce, Clinton y Townsend Harris. En los años sesenta, Commerce y Clinton aún estaban en el centro de la ciudad, al menos relativamente. Townsend Harris formaba parte del City College de Nueva York, y lo más notable de todo era que contaba con un plan de estudios que podía completarse en tres años, mientras que en las otras escuelas secundarias uno tenía que pasar cuatro. Pero para acceder a Townsend Harris había que tener muy buenas notas en la escuela pública, y una vez dentro había que esforzarse muchísimo. Estudié más allá de lo que nunca hice en la universidad, que después de Townsend Harris fue un juego de niños. Los abandonos estaban a la orden del día: en el primer año suspendió más de la mitad de la clase.

En la secundaria empecé a leer mejores libros: *Ivanhoe*, *Silas Marner*, *The Oregon Trail*. Me encantó *Ivanhoe*, y en general todo Walter Scott. Pero aun así seguí leyendo revistas populares. También por esta época publiqué mi primer artículo en la revista *St. Nicholas*, titulado «Lo que hice en vacaciones», y me dieron una insignia de plata.

Cuando miro hacia atrás, veo que mi vida real empezó cuando vivíamos en el Riviera, ya que en ese edificio estaba Howard Dietz, cuya familia se había mudado también a la parte alta de la ciudad, y otro amigo, Merryle Rukeyser, que más tarde se convirtió en director financiero de todos los periódicos de Hearst. Y al otro lado de la calle vivía un niño llamado Elliot Sanger, de la familia Sanger, que poseía una de las grandes tiendas de Dallas. Elliot llegaría a ser uno de los fundadores de la emisora de radio WQXR. Éramos un grupo de niños que tuvo después mucho éxito, y todos fuimos a Townsend Harris.

Ninguno tenía dinero para gastar. A mí me daban, que yo recuerde, un dólar a la semana. No podíamos hacer grandes cosas con aquello. Pero había un vodevil en la Séptima Avenida, entre la 125 y la 126, en un garito llamado El Alhambra. Era la gran época de vodevil, y éramos clientes habituales. Nos sentábamos en el balcón, donde el asiento costaba veinticinco centavos. Había una tienda de golosinas llamada Simonette al lado de la sala. Comprábamos un cuarto de kilo de caramelos en una caja color azul claro, y los dividíamos entre los presentes: eso significaba que nos tocaban unos tres por barba. Lo recuerdo con placer, todavía puedo saborear esos caramelos de chocolate y vainilla. Eran fantásticos. El cine apenas empezaba, y así comenzamos a ir a ver tres o cuatro films por un níquel. Los proyectaban en viejos almacenes abandonados: uno se llamaba Nickette, otro Nickelodeon.

Howard Dietz y yo descubrimos la agencia de entradas a precio rebajado de Leblang, en la calle 43 con Broadway, donde se podía conseguir una butaca por un

dólar, al fondo, muy atrás por supuesto, aunque nosotros no sabíamos que hubiera nada delante de la fila catorce. Así que empezamos a ir a Broadway los sábados porque nos encantaba el teatro, algo que nunca me ha dejado de gustar. Incluso hoy me sigue emocionando caminar entre bambalinas.

Creo que el primer gran show que vimos se llamaba algo así como *Top o' the World*, era un musical. Entonces Dietz se metió en un concurso a cargo de la Compañía Strauss, que imprimía los programas para todos los teatros. Le dieron tres líneas de un poema y tenía que escribir el cuarto verso, con rima. Dietz ganó uno de los premios. Y el premio eran dos butacas en la sexta fila de la orquesta del Teatro Astor para la matiné del sábado. No recuerdo el nombre de la obra, pero sí el del teatro. Dietz me invitó y yo le invité a almorzar. Recuerdo que comimos en un lugar llamado Lauber en la calle 39, donde nos dieron una comida de ocho platos por sesenta y cinco centavos. Tuvimos que mostrar el dinero antes, porque no parecíamos clientes habituales. Éramos chicos, un par de chavales en pantalones cortos. Después nos fuimos al teatro y nos sentamos en el centro de la sexta fila. Eso para mí fue una experiencia increíble, todavía recuerdo ir caminando hacia los asientos y lo orgulloso que estábamos de sentarnos allí.

Mi infancia terminó de improvisto el día antes de cumplir los 16 años.

Murió mi madre. Ella siempre había deseado con todas sus fuerzas tener otro hijo. Había sufrido varios abortos, pero seguía en sus trece, y cuando yo contaba 15 años dio a luz a una niña que solo vivió dos semanas. El embarazo y el parto debilitaron mucho a mi madre y jamás se recuperó.

Muerta mi madre, me convertí en el administrador de los bienes familiares. Mi abuelo, un hombre muy astuto, amaba a mi padre pero no confiaba en él en asuntos de dinero, porque temía que papá lo perdería en un abrir y cerrar de ojos. Papá era de corazón blando y quienquiera que le pidiese algo lo obtenía. Mi abuelo había dejado a mi madre dinero para mí y cuando ella murió recibí unos 125.000 dólares. Uno de los seis chicos que habían heredado las posesiones de mi abuelo era mi tío Herbert — Herbert Wise— y al morir mi madre se vino a vivir con mi padre y conmigo, y los tres nos llevábamos de miedo.

Con 16 años decidí que iba a convertirme en un hombre de negocios, y eso implicaba que debía asistir a otro colegio. Tenía una caligrafía espantosa y no sabía nada de contabilidad, pero estaba decidido a convertirme en un magnate. Odiaba tener que dejar Townsend Harris por muchas razones. Por aquel entonces escribía historias para la revista de la escuela y era uno de los mejores estudiantes. Además, estaba en el equipo de fútbol, pues ¡era capaz de ver un balón de fútbol! Pero me había jurado que ganaría dinero, por lo que me largué para inscribirme en la Escuela Comercial Packard. Mi tío Herbert se enfadó de lo lindo, pero lo hice de todas formas. En cierto modo era una decisión poco razonable, pero me salió bien. En primer lugar, mejoré la caligrafía, pues allí enseñaban con el método Palmer, y también aprendí contabilidad por partida doble y empecé a saber algo del mundo de los negocios. Al acabar el colegio ya trabajaba para un contable acreditado, a quien acompañaba a revisar los libros de sus clientes. De este modo tuve acceso a las cuentas de un restaurante y aprendí que todo el dinero está en las copas y no en la comida. Aprendí cómo funcionaban algunos almacenes de ropa y otros negocios, y jamás dejó de interesarme. De este modo, logré acumular una gran experiencia mientras estudiaba en la Comercial.

En aquel año en Packard mi tío Herbert no dejó de hablarme para que fuera a la universidad, y no sé qué habría sido de mí si no le hubiera hecho caso.

Al no haber acabado el instituto, me faltaban créditos. En enero decidí que de ser posible iría a la universidad, por lo que tenía hasta septiembre para satisfacer todos los requisitos de admisión. Fui a Columbia a tomar varios cursos de introducción y mi tío me ayudó con algunas materias.

Tras echar un vistazo a las materias obligatorias no tardé en decidir que jamás aprendería latín o griego, pues carecía de aptitudes en ese sentido. En la Escuela de Periodismo no se requerían tales asignaturas, de modo que allí podría encontrar mi espacio. (Entonces era una licenciatura, y no se convertiría en un curso para graduados hasta más tarde). No obstante, aun así no tenía suficientes créditos. A pesar

de que jamás iba a sobresalir en álgebra, esperaba superar el examen, lo que me procuraría los últimos dos puntos que necesitaba. Pero no. No pude lograrlo, así de sencillo. Así que tomé un examen en dibujo a mano alzada, que casi todo el mundo podía hacer, y lo aprobé. Eso me valía un punto. Y luego me examiné de francés avanzado. Eso fue una apuesta suicida, pues de no lograr ese punto extra estaba muerto. Pero aprobé y entré en la Escuela de Periodismo.

Aquel verano, Morty Rodgers ocupaba la taquilla pegada a la mía en clase de gimnasia, y continuamos siendo amigos. Su padre, el doctor William A. Rodgers, era en mi opinión un hombre muy importante, pues una de sus pacientes era la chica de mis sueños. Se trataba de Norma Talmadge, la bella estrella del celuloide, y me asombraba la idea de que fuera una de sus pacientes. Recuerdo haberle suplicado que me permitiera llevarle el maletín cuando acudía a verla. Fue Morty Rodger quien me introdujo en la fraternidad a la que pertenecería: Pi Lambda Phi. El presidente de la fraternidad era el joven Oscar Hammerstein II. Un chico llamado Horace Manges, que acabaría siendo el abogado no solo de Random House sino de al menos otra media docena de grandes editoriales, era miembro también. Richard Rodgers muy pronto se asoció también, y Rodgers y Hammerstein lograron que el teatro me interesase cada vez más.

En aquellos días, la Escuela de Periodismo tenía mucho renombre y durante mi estancia atrajo a muchos jóvenes, como a mi amigo Howard Dietz, y George Sokolsky, Morrie Ryskind, Corey Ford y Max Schuster. Richard Simon, la otra mitad de lo que sería Simon & Schuster, también estaba allí, pero en la facultad.

Ya en el primer año me adapté sin problemas. En primer lugar, pertenecía a una hermandad. No tenía que preocuparme por ello, como tantos otros alumnos. En segundo lugar, empecé a colaborar con el periódico universitario *The Spectator*. El tipo que escribía la columna se acababa de graduar y no sabían quién podría reemplazarle. Yo envié varias muestras y, mira por dónde, ¡ya en mi primer año me convertí en el columnista del diario de Columbia! Vaya, esto fue un ¡Ábrete Sésamo! para todo y para todos. Me eligieron vicepresidente de la clase.

La columna que escribía para *The Spectator* se llamaba «The Stroller», el paseante. No era una columna de cotilleos, a pesar de que había pequeñas piezas sobre personalidades del campus. También intenté crear cierta controversia sobre la gestión ciudadana y el insuficiente servicio de metro: pedí que se construyera una estación exprés en la calle 116, cosas así. «The Stroller» tenía vida y la gente la leía. Muy pronto empecé a enviar colaboraciones a la revista humorística *Jester*, y me hice muy conocido.

Una de las cosas más importantes que me sucedieron en primero fueron mis clases con un profesor llamado Harrison Steeves, a quien jamás olvidaré, porque en su curso debíamos estudiar a autores contemporáneos. En aquellos años estaban en boga los escritores británicos. (Esto sucedía en 1917. Desde entonces ha habido grandes cambios en el negocio editorial y me gusta creer que he contribuido a ellos).

Había muy pocos novelistas norteamericanos que fueran famosos. Había uno, Henry Sydnor Harrison, de quien recuerdo dos libros en concreto: un best-seller titulado *Queed* y otro llamado *VV's Eyes*. Hoy están olvidados, pero entonces se los consideraba gran literatura. Y claro, muchos norteamericanos leían libros como *Pollyana*. El profesor también me hizo conocer a autores como H. G. Wells o Galsworthy; al Kipling de *El libro de la selva* y *Kim*; al Arnold Bennett del *Cuento de viejas*. Yo mismo descubrí a autores como Anatole France, Theodore Dreiser y James Branch Cabell, y empecé a degustar la buena escritura.

Muchos años más tarde, Steeves regresó a mi vida. Había escrito una historia de detectives, *Good Night, Sheriff*, que no era precisamente buena, pero me la trajo y yo estaba tan agradecido por todo lo que había hecho por mí que se la publiqué en 1941. No se vendió mucho, ni lo merecía. Pero me gustó hacerlo. Le hice muy feliz a aquel austero profesor de literatura inglesa que había escrito una novela negra.

Muy pronto caí en la cuenta de que si jugaba bien mis cartas podría salir de Columbia con dos títulos en vez de uno: Literatura en la Escuela de Periodismo, y Artes en el Columbia College... y sin mucho esfuerzo. Para lograrlo debía amañarlo un poco, pero pensé que eso lo haría más divertido. En 1917, justo al comienzo de mis estudios universitarios, entramos en guerra. En aquel tiempo existía algo similar al Cuerpo de Adiestramiento de Oficiales de la Reserva del Ejército: era el SATC, o Cuerpo de Adiestramiento de Estudiantes. Todos nos convertimos en miembros de este cuerpo e íbamos de uniforme. Una de mis primeras hazañas sucedió el día en que, como comandante, debía ordenar a mi compañía que marchara por el South Field (zona que hoy está plenamente edificada). A medida que se acercaban a la tribuna me asusté, porque no sabía cómo mandarles parar. Para solaz de todos, la compañía al completo marchó hasta subirse a la tribuna, mientras los oficiales de verdad se reían y burlaban. Yo no estaba hecho para la vida militar pero, en cualquier caso, le saqué partido a la anécdota en una de mis columnas.

Cuando hubo plazas para la escuela de oficiales solicité una y aceptaron en Camp Lee, Virginia, para adiestrarme como segundo teniente. Dado que era el editor de noche del *Spectator*, cuando apareció la normativa de que cualquiera que fuese al frente obtendría de inmediato los créditos de los cursos en los que estuviera inscrito sin tener que examinarse siquiera, vi la noticia un día antes de que apareciera en el periódico. De modo que corrí a inscribirme en todos los cursos que pude y luego corrí a ver al decano para obtener su visto bueno. Este miró mi programa de asignaturas y dijo:

—Vaya con el curso que se le viene encima. Me imagino que para aprobar todo esto necesitará estudiar al menos dieciséis horas al día.

—¿Eso cree, señor? —contesté yo.

—¿No habrá visto usted, por casualidad, una normativa según la cual obtendrá créditos para todas las asignaturas en las que se haya inscrito antes de ir al campo de adiestramiento?

—No tengo la menor idea de lo que me habla, señor decano —repliqué.

—Eso creía yo —me dijo, y selló mi solicitud.

Y me fui. Estuve en Camp Lee hasta el final de la guerra. Obtuve los créditos de geometría avanzada, algo que no estaba a mi alcance, y de otras materias de ciencias en las que uno debe ser exacto, y yo era un zote en todo ello. Sobresalía en historia, economía y literatura. También soy bueno con las sumas, pero cuando se trata de álgebra, el cuadrático o la geometría, soy un caso perdido.

Justo cuando regresaba a la facultad, dejaba Columbia Morrie Ryskind, el editor de *Jester*, y así en mi segundo año me convertí en editor de la revista, ¡algo verdaderamente embriagador!

Ser editor de *Jester* supuso una magnífica experiencia para mí, de modo que me encantó que mis dos chicos colaborasen con revistas humorísticas universitarias. Chris fue el vicepresidente del *Harvard Lampoon*, de la que Jon más tarde sería presidente. El primer libro de Chris, *The World's Larger Cheese*, fue publicado por Doubleday en 1968; contiene todas las piezas que escribió para el *Lampoon* en aquellos años, más otras posteriores. Es un gran chico. Los dos lo son.

Decidí mejorar *Jester* con una columna de reseñas de libros y otra de crítica teatral... y, por descontado, esta nos proporcionó entradas gratis. Y luego pensé que tal vez con esto podría conocer por fin a Norma Talmadge, la chica de mis sueños. De modo que le escribí una carta solicitando una entrevista para el *Jester* de Columbia y obtuve una respuesta en la que se me emplazaba un día concreto. Muy pronto corría la voz por el campus de que iba a entrevistar a Norma Talmadge. Me puse como loco, pero cuando llegó el día me entró el pánico y no acudí a la cita. Sin embargo, escribí una brillante entrevista, falsa de principio a fin, que publiqué en el *Jester* y de la que envié ejemplares a Norma Talmadge. A cambio obtuve una cálida misiva en la que afirmaba haber disfrutado mucho durante la entrevista, que el artículo le había encantado y que confiaba que volviéramos a vernos muy pronto. Enmarqué aquella carta y la puse en la oficina del *Jester*.

En Columbia había un curso llamado Literatura Comparada, que era pan comido y por el que te daban dos créditos sin necesidad de dar un palo al agua. Lo tomábamos los truhanes: el equipo de fútbol americano al completo y toda la plantilla del *Jester*; yo incluido. El profesor que lo impartía era Henry Wadsworth Longfellow Dana. Era nieto, o tal vez solo sobrino, del poeta Longfellow. Tuvimos nuestra primera clase con él y al día siguiente el doctor Butler lo echó de Columbia por pacifista. Estábamos en guerra y mira tú que aparece ese tal Dana lanzando manifiestos pacifistas y creando grupos del tipo «No he criado a mis hijos para convertirlos en soldados». Si llega a apellidarse Smith o Jones, a Butler le hubiera importado un pimiento. Era tan solo un oscuro profesor de literatura en Columbia, pero al llamarse Henry Wadsworth Longfellow Dana los diarios citaban cuanto brotaba de sus labios. Se precisaban dos líneas solo para imprimir su nombre. Y Butler se puso hecho una fiera, por lo que Dana acabó puesto de patitas en la calle.

En aquel instante todos nosotros, alumnos esforzados, nos alegramos, pues pensábamos que aún tardarían otro mes en encontrarle un sustituto. Acudimos a la siguiente clase confiando en toparnos con un cartel que anunciara que la materia se suspendía hasta encontrar un nuevo profesor. Pero el caso es que habían hallado uno de la noche a la mañana, y para nuestro disgusto estaba allí plantado a la espera de que entráramos en el aula. Se llamaba Raymond Weaver. Tenía una voz profunda y meliflua. Vestía uno de esos cuellos duros de tipo Arrow, atado al frente, y era un caballero formidable. No nos gustó que se hubiera presentado tan pronto, ¡y no me cabe la menor duda de que cuando empezó a hablar todos pensamos, y el equipo de fútbol americano especialmente, que menuda la que nos esperaba! Pero su clase fue una de las mejores cosas que me han pasado, porque el curso de Raymond Weaver de Literatura Comparada fue algo verdaderamente extraordinario. En solo tres semanas aquel hombre consiguió que incluso los atletas leyeran a Dante, a Cervantes y a Melville (en el que Weaver era toda una autoridad) y discutieran sus obras con gran interés. Como profesor era muy persuasivo, y como hombre un caballero fabulosamente genial.

En aquella clase había solo unos treinta alumnos, y decidí que iba a convertir a Weaver en uno de los profesores más populares de Columbia. Empecé a escribir historias sobre él en mi columna del *Spectator*. Por aquellos años había un fabuloso jugador de béisbol en los White Sox de Chicago llamado Buck Weaver, aunque más tarde se vio envuelto en un gran escándalo. Pero entonces aún se le veía como un gran héroe, de modo que en mi columna hablaba del profesor Weaver llamándole ‘Buck’ Weaver. Al muy digno señor Weaver no le hizo ninguna gracia. Y luego empecé a inventarme historias sobre él, solo por citar su nombre en el periódico. Solía meterse conmigo, pero yo sabía que no estaba molesto de verdad. La primavera siguiente se registró un centenar de alumnos en su clase. Lo que en un principio nos pareció teatral de él, acabó por atraernos de veras.

Gracias a Weaver sucedió otra cosa. Él se alojaba en la misma universidad y de cuando en cuando los estudiantes nos pasábamos a hacerle una visita después de clase. Allí conocí a Richard Simon. Dick era un tipo muy soñador. Le encantaba la música y tocaba muy bien el piano. También era uno de los tipos más ensimismados que he conocido: hacía solo lo que se le venía en gana, y todo lo que no le interesaba simplemente no existía. Solo leía los trabajos que le gustaban, y si hablábamos de un libro que no había leído se levantaba e iba a tocar el piano.

Mi educación en Columbia no se limitó a acumular conocimientos de literatura e historia; también, gracias sobre todo a mi experiencia con el *Spectator* y el *Jester*, aprendí en la Escuela de Periodismo cómo escribir una historia con rapidez y usando las menos palabras posibles. Y algo más que considero impagable: aprendí a no llenarme la cabeza con información inútil, pues un hombre inteligente no debe llevar todo eso en la mollera, limitándose a saber dónde encontrar lo que necesita cuando lo necesita. Aprendí a saber buscar las cosas que necesitaba y cómo sacarles partido.

Asimismo, había algo más: aquellos fueron los años en los que me hice un hombre, y buenos profesores como Raymond Weaver o Benjamín Kendrick, del departamento de Historia, me sirvieron de inspiración. Conocerlos me enseñó mucho.

En mi tercer año logré ser Phi Beta Kappa. Lo conseguí porque las asignaturas que tomé eran las que interesaban de veras y porque me esforcé de lo lindo: en lengua y literatura inglesas, economía e historia.

Fue durante mis años en Columbia cuando tuve uno de los encuentros más importantes de mi vida. Una de mis asignaturas se llamaba Apreciación de la música, y la impartía Daniel Gregory Mason, un individuo muy conocido en dicho campo. La suya era otra de esas «marías», una asignatura en que uno tenía asegurados los dos créditos casi de inmediato. Mason solía sentarse al piano a tocar alguna pieza clásica y yo me limitaba a hacer chistes para el *Jester* sin pararme un segundo a escucharle.

Había muchas orquestas que enviaban un par de entradas gratis a su clase, pero no se podía engatusar a aquellos brillantes amantes de la música para que acudieran a un concierto, de modo que no se les daba salida. Con una sola excepción: la orquesta de Filadelfia, dirigida por el gran Leopold Stokowski. No es que supiéramos distinguir la diferencia entre esta y la orquesta del Roxy, pero todo el mundo deseaba aquellas entradas porque Stokowski estaba de moda. Solíamos meter nuestros nombres en un sombrero y los dos afortunados iban a la sesión de la tarde.

En una ocasión me tocó una entrada y la otra fue para un chico en quien no me había fijado antes: era un novato y yo un veterano que se daba aires de grandeza. Se llamaba Donald Klopfer y fuimos juntos al concierto. Me gustó de inmediato. Donald era tan alto como yo, le encantaba la literatura y, lo que es más importante, poseía un gran sentido del humor. A la salida me dijo que tenía que recoger unas entradas de teatro: iba a llevar a su novia a ver a los Portmanteau Players en *Los dioses de la montaña*, la obra de Lord Dunsany. Me pidió que le acompañara a la taquilla y, de camino, me contó los problemas que estaba teniendo con su novia de 16 años, riquísima y mimada como nadie. Lo cierto es que aquello me daba igual y que, al no contestar nada, Donald seguramente pensó que ni siquiera le había prestado atención. Hasta el día de hoy tengo el vicio de escuchar con un solo oído. Este truco suele desconcertar a mis amigos, porque con frecuencia piensan que estoy en babia y resulta que no me he perdido nada de lo que han dicho. Lo que Donald me estaba contando sobre su novia se me quedó, de algún modo. Tras aquel incidente solíamos saludarnos al coincidir en el campus, pero en el segundo semestre se largó a Williams y no le vi durante un tiempo. Por descontado, jamás pensé que se convertiría en mi mejor amigo y en mi socio en los negocios.

En junio de 1919 me di cuenta de que solo necesitaba unos cuantos créditos más para terminar, de modo que me pasé tomando clases todo el verano y me gradué, según el plan previsto, en dos carreras: Literatura en la Escuela de Periodismo y Artes por el Columbia College. No tenía una gran cultura general, pero había adquirido una buena experiencia escribiendo y editando para el *Spectator* y el *Jester*. Y de la Comercial, mientras trabajaba con un contable, había adquirido también algún que otro conocimiento sobre los negocios. Todo fue como la seda. Siempre he sido un tipo con suerte.

El dinero no me preocupaba en exceso: tenía el remanente que me había quedado tras la muerte de mi madre, y había ahorrado algo durante el año que había trabajado.

Empecé a frecuentar a gente que poseía muchísimo más dinero que yo y de improviso me vi inmerso en un mundo cuya existencia desconocía, en el que a uno se le suponía ser socio de un club de campo y a las adolescentes se las presentaba en sociedad con una gran fiesta en el Ritz. Se me hizo muy fácil acostumbrarme a aquello. Aprendí que había un deporte llamado golf y que un joven podía poseer su propio automóvil. Me compré uno destartado de segunda mano, y en una ocasión, de visita a las White Mountains, se me averió seis veces.

A comienzos de los años veinte cualquier graduado por la Escuela de Periodismo de Columbia podía conseguir casi de inmediato un puesto en el *Tribune* (que aún era el *New York Tribune* y no el *Herald Tribune*). Por otro lado, a mi tío Herbert le chiflaba el mercado de divisas, y uno de sus mejores amigos era un joven broker llamado Irving Sartorius. A mi tío le dio por irse a Wall Street, donde se sentía fascinado por la impresora, la grande y vieja impresora con una campana de cristal. En aquellos tiempos los tipos que se ocupaban de la pizarra llevaban las tablas con las fracciones colgadas del cinturón e iban marcando con ellas en la pizarra los cambios en las cotizaciones. Para cuando me gradué, mi tío había ganado un montón de dinero y se le tenía en alta estima en las oficinas de Sartorius, Smith & Loewi. De modo que ahí estaba el dilema: ¿me dedicaría al periodismo o trabajaría en Wall Street, donde me ofrecerían un empleo en bandeja de plata? Decidí intentar ambas cosas.

Por aquel entonces, Merrylye Stanley Rukeyser, el chico que había vivido en nuestro bloque de apartamentos de la calle 157, se había convertido en el editor financiero asistente del *Tribune*. De modo que me dirigí al periódico a pedir empleo, pero en vez de seguir el procedimiento habitual me fui derecho a ver a Rukeyser y le dije que iba a ponerme a trabajar en una correduría. Como resultado, obtuve dos empleos al mismo tiempo: uno con Sartorius y otro en las páginas de finanzas del *Tribune*. Me pareció una maravillosa combinación ganadora para aprender a toda pastilla.

Rukeyser sabía que yo había sido uno de los estudiantes más aventajados de la Escuela de Periodismo y que no tenía un pelo de tonto. Me asignaron escribir una columna titulada «Consejos para inversores». Empezaron a llegar cartas pidiendo consejo sobre inversiones, por lo general de señoras mayores. Lo único que tenía que hacer era escoger las que pensaba que tendrían el favor del público y responder, siguiendo órdenes estrictas: «Compre bonos de guerra», los bonos del Estado que tan populares eran en aquellos años. Me advirtieron de que ni se me pasara por la cabeza hacerme el listo:

—¿Qué sabrás tú del mercado? Límitate a decir a la gente que compre bonos de guerra e imprime solo aquellas cartas cuyo contenido parezca sugerir esa respuesta. Y si en la carta te preguntan por un valor en concreto, pásasela a alguien que sepa de qué está hablando.

En aquellos días comprar bonos de guerra se consideraba un deber patriótico: la guerra ya había acabado, pero aún había que pagarla.

Me puse manos a la obra e hice lo que se me había ordenado, pero al cabo de un par de semanas ya me había aburrido y pronto descubrí que nadie en todo el periódico le echaba un vistazo a aquella maldita columna. Pronto empecé a ir más lejos, y cuando escribía mis respuestas dejaba caer algunas ideas propias sobre el mundo de las finanzas. Y un buen día una buena señora me escribió para decir que tenía diez mil dólares para invertir y que se había fijado en un valor que había caído de 76 a 2,

por lo que se le había ocurrido que tal vez era el momento de hacerse con cinco mil acciones a dos dólares la acción. Esto dio pie a que Cerf, un genio de las finanzas, replicara:

—¿Por qué cree que este valor ha caído de 76 a 2? El hecho de que su cotización caiga tanto suele indicar que la empresa está prácticamente en las últimas. Y de hecho esta empresa está en las últimas, de modo que comprar sus acciones sería de locos.

Cuando entré por la puerta al día siguiente, el editor de finanzas aguardaba mi llegada con gesto sombrío. De hecho, aquella empresa no estaba en las últimas. Era cierto que andaba sin blanca, pero no quebraría hasta una semana después. ¡Y yo casi la libré de la quiebra! El editor me dijo:

—Van a demandarnos por un millón de dólares —y añadió—. Muy señor mío, esto le enseñaré dos cosas: primera, a obedecer cuando le den una orden, y segunda, a cotejar sus fuentes antes de publicar una historia. Está despedido.

Conseguí llegar al lavabo de caballeros y me eché a llorar. Jamás olvidaré la humillación y el fracaso en el *Tribune*. Aunque, por supuesto, aún tenía el empleo de la correduría.

Aquel verano asistí a un baile del 4 de Julio en un club del que era miembro en Woodmere, Long Island. Allí conocí a una chica preciosa llamada Marian Ansbacher, que por cierto había venido acompañada. Empecé a bailar con ella y al final la convencí para que dejara a su acompañante y me permitiera acercarla a casa. Por supuesto intenté besarla tan pronto como llegamos, pero ella pensó que no sería justo teniendo en cuenta que estaba enamorada de un chico que colaboraba como consejero en un campamento de ese estado. Empezó a describírmelo y por alguna razón, de la cual jamás estaré del todo seguro, le dije: «Le conozco, seguro que le conozco». Ella contestó: «Eso es imposible». Y yo repuse: «Se llama Donald Klopfer». ¡Y tenía razón! Había algo imperioso en el modo en que se comportaba que casaba perfectamente con el modo en que Donald me la había descrito unos meses antes. Ella, por descontado, vio aquel episodio como algo increíble. Reímos, charlamos un rato sobre Donald y al final dije:

—Vale, eso es todo, me voy.

—¡Espera! —contestó ella al instante—. Si no estuviera enamorada de Donald, te besaría justo así.

Durante el resto del verano, mientras Donald seguía en su campamento, fue mi chica. Ella le escribía a diario, pero se le escapó mencionar que me veía.

Cuando Donald volvió a casa se enteró de lo sucedido y montó en cólera. Ella se largó a estudiar a Vassar, teniéndonos a ambos locos por ella, algo a lo que no puso ninguna objeción. Sin embargo, Donald y yo evitamos cualquier contacto entre nosotros.

Y entonces llegó Acción de Gracias, y Marian vino con una chica de Chicago que había conocido en Vassar. En aquellos días estaba tan segura de sí misma y del poder que tenía sobre nosotros que nos exigió que las sacáramos de paseo a ambas durante el fin de semana. Fuimos lo bastante pusilánimes como para decir sí. Los cuatro fuimos a un partido de fútbol, y luego a bailar al Plaza Grill, que era el garito de moda en aquellos días. Acabamos yendo al teatro, y a pesar de que Donald y yo habíamos empezado mirándonos mal, acabamos por descubrir que nos caíamos bien. Yo sugerí que alguna vez que pasara por Nueva York podríamos pagar por ir a escuchar a la Philadelphia Orchestra. Marian estaba encantada de habernos juntado: ahora tenía a sus dos enamorados completamente a su disposición y regresaba felizmente a Vassar. Un martes, Donald vino desde Williams y, tal como habíamos hablado, nos fuimos a un concierto. Cuando salimos del Carnegie Hall decidimos dar un paseo. Cruzamos Central Park, la Quinta avenida hasta la calle 110 para bajar luego por el este hasta la calle 59, y hablamos. Y cuando acabamos de hablar nos hicimos amigos de por vida, a pesar de que yo era cuatro años mayor que él, había dejado la universidad y estaba en Wall Street.

Cuando Donald dejó Williams, empezó a trabajar en la correduría en la que yo estaba. Sartorius, Smith & Loewi quedaba en el 20 de Broad Street, justo a un lado de la Bolsa. Yo estaba trabajando allí en 1921, cuando Wall Street tuvo su apogeo, justo

enfrente del edificio Morgan. Aprendí todos los trabajos de la oficina, e incluso trabajé en el parqué por un breve periodo, tomando pedidos para los corredores de bolsa.

Donald dejó pronto la empresa para irse a trabajar al negocio familiar de diamantes, pero para entonces ya nos habíamos hecho inseparables. Nuestra amistad fue mucho más fuerte que cualquier rivalidad que pudiéramos tener, y cuando Donald y Marian se casaron yo fui su padrino. Antes de poner fin a su matrimonio tuvieron una hija, Lois, a la que Donald siempre quiso con locura. Unos años después de divorciarse se casó con Florence Selwyn, a quien todo el mundo conoce como Pat, y esta vez fue para siempre.

Alguien que años después tendría un papel importante en mi vida fue Charles Allen, quien trabajaba conmigo en la correduría. Ambos éramos bichos raros, pues manifestábamos el mismo interés en lo que sucedía fuera como dentro, y solíamos bajar hasta el Battery, que quedaba solo a tres o cuatro manzanas, a ver cómo entraban y salían los barcos. E íbamos hasta la Estatua de la Libertad en un pequeño vapor para dar una vuelta o subir hasta arriba, o inspeccionábamos los embarcaderos de South Street y la lonja de pescado. Todo ello en horas de oficina, como no podía ser menos.

En la firma había un socio alemán, el señor Heimerdinger, a quien aún hoy puedo escuchar gritar:

—¿Dónde se ha metido esa comadreja de Bennett?

Me llamaba «comadreja» porque casi nunca podía dar conmigo, pues la mitad de las veces estaba fuera, de paseo. Aunque también estaba estudiando la historia de las cotizaciones y tanto Charlie como yo trabajábamos duro. Es cierto que los dos teníamos nuestros valedores: mi tío era el mejor cliente de la firma y Charlie Allen era un joven encantador, y ambos aprovechamos aquella oportunidad. Empezaron pagándonos entre veinte y treinta dólares a la semana, que era lo normal para alguien que empieza, pero pronto ganamos mucho más.

Hoy Charles Allen es uno de los hombres con más éxito de los Estados Unidos, pero si en aquellos días alguien hubiese preguntado: «¿Qué dos personas tienen aquí la menor probabilidad de hacerse ricos?», estoy seguro que la respuesta habría sido Charlie y yo, pues apenas sentíamos interés por las informaciones y «reuniones», y sí por todo lo que sucedía a nuestro alrededor. Hay una lección en todo esto. Creo que hasta el más ambicioso de los jóvenes debería evitar involucrarse tanto en una determinada actividad, que le impida saber qué más está sucediendo. Ambos demostramos una curiosidad sin límites por todo en general.

Ya que estaba en Wall Street decidí especular un poco por mi cuenta. El mercado estaba en un buen momento. La guerra había quedado atrás, las cosas se estaban arreglando y el país iba hacia adelante. No había ningún secreto en ganar dinero en el

mercado si uno estaba allí y podía actuar con rapidez. Llegó un momento en que contemplé seriamente la posibilidad de comprar mi propio lugar en la Bolsa para convertirme en un socio junior. En aquellos días, una plaza en la Bolsa se vendía a unos cien mil dólares, pero había ganado un poco por mi cuenta y también contaba con lo que había heredado, de modo que empecé a invertir algo, siempre cantidades pequeñas, pero metiendo el pie poco a poco. Estaba aprendiendo sobre la Bolsa y cometí algunos errores bien gordos.

En ese tiempo, en 1923, me llamó un amigo de la universidad, Richard Simon. Cuando salí de Columbia, y a pesar de amar los libros, me fui a trabajar a Wall Street, y Dick Simon, que en realidad era un apasionado de la música, se puso a trabajar con un editor. No sé cómo sucedió, pero lo cierto es que muy pronto estaba trabajando como comercial para Boni & Liveright. Cada vez que me lo encontraba no podía evitar soltarle:

—¡Tú, cazurro, no abres ni tres libros al año y ahora trabajas en una editorial! ¡Ese era mi sueño! Y, ¿qué hago yo, en cambio? ¡Trabajo en Wall Street! Claro que eso era así por mi propia decisión.

Y entonces, en un día para el recuerdo, Dick me dijo:

—Siempre estás quejándote de que quieres meterte en el negocio editorial. Pues bien, te lo ofrezco en bandeja de plata. Yo mismo he decidido empezar a hacer negocios con Max Schuster. Cuando se lo dije a mi jefe, Horace Liveright, comentó que era una pena que le dejara justo cuando se avecina la campaña de otoño. Y entonces me preguntó si se me ocurría alguien que pudiera reemplazarme.

Y entonces Dick le había contado a Liveright que yo había sido el editor de la revista universitaria, Phi Beta Kappa, y columnista del *Tribune*. Por supuesto, no le había contado cómo acabé allí, y Liveright repuso que le encantaría conocerme.

—¿Cuándo puedes venir? —me preguntó Dick.

—Cuando quieras —contesté.

¡Iba a conocer a Horace Liveright, un editor! Jamás había conocido a uno solo en toda mi vida. De modo que al día siguiente fui al centro con Dick y Liveright... y jamás regresé a Wall Street.

Nos vimos en el Algonquin, y Liveright señaló la famosa Mesa Redonda, una mesa donde un grupo de jóvenes literarios se reunían para comer, y por primera vez vi a un grupo de gente que tendría un papel importante en mi vida futura: Dorothy Parker, Robert Sherwood, Marc Connelly, Franklyn P. Adams, Robert Benchley. ¡Yo estaba feliz como unas castañuelas! Liveright se parecía en lo presumido a John Barrymore, pero tenía algo y cuando quería sabía mostrar cierto encanto. Y conmigo se portó como un encantador, eso es seguro.

—Somos una editorial pequeña, muy particular. Tengo mis propias ideas sobre cómo desempeñar el negocio editorial. —Y añadió—: Si tienes lo necesario puedes subir como la espuma. He oído que tienes algo de dinero, y lo cierto es que necesito dinero. Si quieres empezar por la puerta grande podrías invertir en el negocio.

Le pregunté cuánto, y respondió que si le prestaba veinticinco mil dólares, que necesitaba con urgencia (luego supe por qué), me haría vicepresidente.

Eso me pareció interesante y repuse:

—Déjame que lo piense.

—De eso nada —respondió él—, tengo que moverme con rapidez. Debo volver ahora a la oficina, porque le he prometido a Theodore Dreiser que le llevaría a un partido de béisbol esta tarde. El béisbol me aburre. Bennett, si de verdad quieres subirte al barco, ¿por qué no vas al partido con Dreiser?

Yo jamás había conocido a un autor importante y en aquellos días Theodore Dreiser era un gigante. Aún no había escrito *Una tragedia americana*, pero hacía tiempo que había publicado *Nuestra Carrie* y *Jennie Gerhardt*.

Y en ese preciso instante me acerqué al teléfono, llamé a la oficina y dije:

—No iré a trabajar esta tarde. De hecho, no volveré por allí. Estoy pensando en dedicarme al negocio editorial. Adiós a todos.

La oficina de Liveright estaba en una casa particular, pero aún me veo entrar en el edificio del 61 de la calle 48 Oeste, el lugar donde más tarde abriría sus puertas el restaurante Twelve Caesars. Ahora forma parte de Radio City, pero en aquellos días esa zona era toda de casas de ladrillo. En los bajos había escaparates con libros, y en cuanto crucé el umbral con Horace Liveright supe que era allí donde anhelaba estar.

Aún no le había dado una respuesta final a Liveright, porque quería pensar en esos veinticinco mil dólares. Tenía mi dinero invertido y quería discutirlo con mi tío, y también con mi padre, para que no se sintiera excluido. A ambos les fascinó la idea de entrar en el negocio editorial. Y me dijeron:

—Veinticinco mil dólares. Lo más probable es que los pierdas, pero será una buena experiencia para ti.

El caso es que antes de irme, Liveright me había dicho:

—Voy a pedir referencias. ¿A quién conocemos los dos que pueda darme información sobre ti?

Intercambiamos algunos nombres y de pronto él dijo:

—Vaya, pues yo tengo un amigo en Wall Street.

Y allí mencionó el nombre del señor Lowestein, un broker muy conocido. Yo admití que le conocía y entonces Liveright comentó que le llamaría para pedirle referencias sobre mí.

Horace era un cándido. De inmediato telefoneé al señor Lowestein y le dije:

—Horace Liveright va a llamarle de un momento a otro para pedirle referencias sobre mí. Esto es lo que quiero que le diga.

Lowestein era amigo mío y sabía que yo era un tipo decente y honrado, y le contó a Liveright todo lo que yo quería que le dijese. Que sería un candidato perfecto para el mundo editorial.

Dreiser y yo fuimos al partido de béisbol. Era un hombre adusto, mohíno, poco agradable. A la quinta o sexta entrada se aburrió y dijo que nos fuéramos, de modo que tuvimos que irnos. Recuerdo que era un buen partido y que me indignó tener que salir de allí, pero me vi obligado a acompañarlo.

Al día siguiente fui a ver a Liveright, y le dije que había tomado una decisión.

—Eso suena de miedo —dijo él—. Lowestein me dio unas referencias extraordinarias, por cierto.

—Claro, porque yo le dije exactamente lo que tenía que decir.

—¿No he sido acaso —me preguntó entonces— un poco tonto contándote que pensaba llamarle?

Ambos nos echamos a reír. Empezamos con buen pie, y de algún modo me convertí en su protegido. Él siempre necesitaba público y de improviso contaba con un joven que pensaba que todo lo que hacía y decía estaba lleno de glamour y era apasionante. De modo que alardeaba en mi presencia, pues yo era el contrapunto perfecto. También empezó a compartir sus ideas conmigo. Lo de empezar como

vicepresidente era, como puede verse, algo descabellado, pero era lo que había. Más tarde me daría cuenta de que hubo gente que me odió por entrar por la puerta grande. Sabían por qué.

Lo primero que tuve que aprender fue cómo vender libros en la ciudad de Nueva York, en Boston, en Springfield, en New Haven, en Hartford, en Washington, en Filadelfia y en Baltimore: el territorio más lucrativo del país. Dick Simon se quedó un mes para ilustrarme un poco. Era un comercial fuera de serie, y el hecho de que no hubiera leído los libros hacía que los vendiera mucho mejor. Esto mismo sucede con algunos agentes de Hollywood, pueden vender sus derechos cinematográficos mucho mejor cuando no han leído el libro.

Una vez que hubimos hecho la ronda de librerías neoyorquinas, Dick me llevó a Nueva Inglaterra. Fuimos en mi coche, y lo planeamos todo para que coincidiera con el partido entre Harvard y Yale que iba a tener lugar en Boston. Aquel primer viaje fue muy instructivo. Liveright acababa de publicar la *Historia de la Biblia* de Henrik van Loon. Dado que la anterior *Historia de la Humanidad* había sido un bombazo, Dick había llenado el coche con ejemplares de *Historia de la Biblia*. Pero este libro no funcionó. La gente religiosa estaba furiosa porque Van Loon se hubiera creído capaz de escribir una especie de Biblia de diario. Hoy los libros se dejan en depósito y por tanto pueden ser devueltos sin problemas, pero en aquellos días había que pedir un permiso especial para realizar cualquier devolución. De modo que allá donde fuéramos siempre escuchábamos lo mismo:

—¿Qué vamos a hacer con este desastre?

Esa fue mi primera lección sobre edición: qué hacer con un título que resulta ser un fracaso. Con frecuencia los libreros tenían la sartén por el mango, porque si no aceptábamos sus devoluciones se negaban a pagarnos. Nos decían: «Queremos devolver eso. Nos lo habéis endilgado y no lo queremos». El caso es que en aquellos días un comercial trataba de colocar todos los ejemplares que le era posible, pues el truco estaba en vender de más. Eso era lo que hacía a un buen comercial: si un librero quería quedarse diez ejemplares y le colocaba veinticinco, era todo un héroe. Hoy todo esto sería ridículo, pues los ejemplares nos llegarían devueltos en cualquier caso.

En aquel viaje solo me dediqué a observar a Dick, y fue una gran lección. ¡Cómo lograba colar ejemplares de más de *Historia de la Biblia*! Los que hicieran un pedido de un centenar, recibirían una pequeña plataforma con ruedas para colocarlos en pila y moverlos por toda la librería, por lo que más de un incauto que debería haber aceptado diez ejemplares pidió cien para conseguir un artefacto que no costaría más de tres dólares. Y claro, cuando llegamos estaban moviendo la pila de un lado a otro. Nadie los compraba. Al final, Liveright se vio obligado a admitir miles de ejemplares en devolución y los guardó en un sótano. Un día se desató un fuego en el almacén. Al principio hubo más de un grito de júbilo, pero no duró: el fuego se tragó un montón de buenos libros, pero justo en el instante en que se acercaba a la pila de *Historia de la Biblia* llegaron los bomberos y lo apagaron. Por fortuna, el agua destruyó unos

cuantos miles.

Cuando empecé a trabajar para Boni & Liveright, Albert Boni, el antiguo socio, había dejado ya la empresa. Horace y él habían empezado juntos, pero un buen día riñeron y, como solía suceder, tiraron una moneda al aire para ver quién debía comprarle la mitad al otro por un precio acordado de antemano entre ambos. Ganó Horace, y Boni creó una nueva empresa con su hermano.

La plantilla de Horace era sobresaliente. Una de sus lectoras era Beatrice Kaufman, señora de George S. Kaufman. También estaba allí Manuel Komroff, que más tarde se convertiría en un autor muy conocido. Una de las asistentes de la planta de calle era una chica llamada Lillian Hellman. ¡Menudo grupo! En un escritorio contiguo tenía a Ted Weeks, que se convertiría en el editor del *Atlantic Monthly*. El jefe de ventas de Liveright era Julian Messner, que fundaría su propia editorial en 1933.

El catálogo de Liveright era asimismo impresionante. Acababan de sacar unos títulos magníficos. *Historia de la Humanidad*, de Hendrik van Loon, por ejemplo, por lo que Van Loon, un tipo en verdad fascinante, se paseaba por la oficina como un corderillo. *Upstream*, de Ludwig Lewisohn, que también se paseaba por la oficina. *Tramping on Life*, de Harry Kemp, un pícaro y un tipo fascinante. También estaba en el catálogo uno de los mayores best-sellers de los Estados Unidos: *Black Oxen*, de Gertrude Atherton, un libro sobre cómo lograr el rejuvenecimiento usando glándulas de monos. Estaba en boca de todos. Al parecer, un médico vienés había lanzado la idea, ¡y, en teoría, una vieja podía volver a ser una reina del sexo!

Pronto comprobé que aquellos a quienes me topaba en la sala de espera no eran siempre autores. Un 75 por ciento eran, de hecho, contrabandistas. Aquello era cosa de locos. Pero Liveright tenía una oficina a su imagen y semejanza, y yo le adoraba por ello. Había al menos ocho empleados que tenían una cuenta de gastos sin límite alguno. Arthur Pell era el tesorero. Solía andar de un lado a otro, en círculos, tratando de tapar agujeros: Pell engañaba a Liveright con el efectivo, porque tan pronto como entraba algo de pasta Liveright corría a gastársela. Pell le decía, «Estamos sin blanca», incluso cuando había dinero de sobra para que no se lo fundiera al instante.

El ayudante editorial de Horace era T. R. Smith, que había sido editor de la revista *Century*: un tipo muy erudito, de rostro gordinflón, cabello cano y unos quevedos sobre la nariz de los que colgaba un lazo negro. Cuando uno le veía, pensaba hallarse en presencia de un ministro baptista, pero en realidad era un demonio. Cada tarde se servían cócteles en la oficina de Liveright y cada tarde Tom Smith se encargaba de hacerlos: y añadía un chorrito de algo que en realidad era tan fuerte como el éter y también, creo, un poco de Pernod y luego ponía un poco de azúcar en el borde de la copa. Con solo dos sorbos ya estaba uno en otro planeta. Y eso que en aquella época había una cosa llamada Prohibición, y todo el alcohol era de contrabando y, por tanto, puro veneno. Era Horace Liveright quien pagaba el licor. Esa era una de las razones por las que siempre andaba corto de dinero.

La oficina se convirtió en un parque de atracciones. La planta baja de la casa tenía detrás una extensión con el techo plano al que se accedía sin problemas desde las ventanas con bisagras del primer piso. Una de las grandes ideas de Horacio fue convertirla en una especie de jardín de azotea, con plantas en macetas y un montón de muebles de verano, y se acercó a los almacenes Bloomingdale's para comprar un conjunto de sofás y sillas de mimbre. Se veía muy bien. Luego, por supuesto, Liveright sintió que tenía que dar una fiesta enorme, tan pronto como todo estuviera listo. Esta fue otra de las formas en que se iba el dinero. El día de la fiesta todo el mundo vino, incluidos los gorriones habituales que prosperan en los cócteles literarios. Ford Madox Ford, autor de *El buen soldado*, era uno de los invitados. Estaba muy gordo, y cuando se sentó en un sillón de mimbre nuevo, se fue derecho al suelo con un estruendo terrible. Nunca olvidaré ese momento. Fue un gran día.

Uno de los íntimos de Liveright era Herbert Bayard Swope, por aquel entonces editor del *New York World*. Dorothy Parker era también amiga suya. Eugene O'Neill, autor teatral ya famoso, era parte del grupo. A veces en un solo día Swope se acercaba desde el periódico, y luego O'Neill y Dorothy Parker y tal vez más tarde Marc Connelly. O Ben Hecht, uno de los más divertidos, y su amigo Maxwell Bodenheim. Era gente maravillosa.

Beatrice Kaufman tenía una amiga llamada Peggy Leach, quien solía pasar por allí a menudo. Más tarde, Peggy se casó con el joven Ralph Pulitzer. Uno de los más encantadores era Samuel Hopkins Adams, un hombre maravilloso, que vivía en el norte del estado de Nueva York y había escrito varios best-sellers. Se convirtió en un amigo para toda la vida. Todas estas personas estaban vivas, eran muy amables, y el rato que pasaban en la oficina era impagable.

Por la noche, todos iban a casa de Swope. Swope llegó a convertirse en el gran anfitrión de Nueva York. Todo aquel que salía en primera página porque había llegado de Europa ese día, estaba en su casa esa misma noche, desde el Príncipe de Gales para abajo.

Beatrice Kaufman y yo nos gustábamos. Entre Liveright y Beatriz, fui aceptado. Yo era joven, tenía los ojos abiertos y disfrutaba de cada minuto de ella. Beatrice empezó a invitarme a pasar por su casa. George Kaufman estaba con frecuencia fuera de la ciudad con una de sus obras, y me gustaba acompañar a Beatrice a casa de Swopes y sentarme allí sonriendo... Yo estaba feliz. A mi alrededor, el fiscal de distrito de Nueva York, el Príncipe de Gales, dramaturgos... Todo el mundo se encontraba allí, todo el mundo.

Swope era un gran hombre. «Swoping» se convirtió en una expresión. Cuando alguien se las daba de pez gordo, se decía: «Está haciendo un *swoping*». Era soberbio y tenía un gran vozarrón: «¡Swope al habla!». Pero yo lo admiraba. Y era un gran editor de periódico, hasta que empezó a interesarse por muchas otras cosas y entonces todo el mundo se derrumbó, quiero decir que no el periódico, sino el mundo mismo.

En cierto modo, Eugene O'Neill era un verdadero salvaje, pero yo lo amaba.

Hablaba muy despacio y dudaba varias veces antes de abrirse paso por una oración. Me decía:

—Vamos a... uh... dar un paseo... uh... esta noche... por Broadway.

Yo le escuchaba pacientemente. Ya había publicado *Luna de los caribes y otras seis obras de teatro* y había ganado dos premios Pulitzer con *Más allá del horizonte* y *Anna Christie*.

O'Neill sufría con frecuencia de lagunas de memoria; de hecho, en 1909 su primer matrimonio había sido resultado de una de ellas. Se despertó en una pensión de mala muerte con una chica a su lado, y dijo:

—¿Quién demonios eres tú?

—Te casaste conmigo anoche.

Era cierto. Con disgusto se subió a un barco y se fue de viaje siete meses, y es ahí donde se le ocurrió la idea para *Sed y otras obras de un acto*.

Robert Benchley era abstemio y O'Neill era un borracho. Benchley sabía causar sensación. Benchley era un *playboy*, un hombre maravilloso, maravilloso. Pero no era un habitual del grupo de Liveright. Su lugar habitual era la Mesa Redonda del Algonquin.

Dotty Parker ya era conocida por ser devastadoramente ingeniosa, aunque nunca dijo muchas de las cosas que le eran atribuidas, al igual que les sucedió más tarde a Fred Allen o Bob Hope. Se mostraba encantadora con gente que aborrecía.

—Ah —le decía a una chica que le acababan de presentar—, eres adorable. —Y diez minutos más tarde se me acercaba y me siseaba—: Si me la traes una vez más, le voy a sacar los malditos sesos.

George Oppenheimer escribió una obra titulada *Here Today*, basada en Dorothy Parker, y la llevé a la noche del estreno. Ella se retorció en su asiento, murmurando con rabia ante la caricatura de sí misma. En el camerino, después de la actuación, le echó los brazos alrededor del cuello a George y dijo:

—Oh, ¡me has pillado a la perfección! ¡Fue absolutamente maravilloso! ¿Cómo lo hiciste?

Ella había estado amenazando con matarlo durante todo el show. Así fue durante toda su vida. Era una mujer muy peligrosa.

Me encantó Robert Sherwood desde el día en que lo conocí, y esa sensación duró hasta el día de su muerte. Su maravillosa esposa, Madeline, sigue siendo una de nuestras grandes amigas. Era un hombre desgarrado, grande, de casi dos metros. Siempre te miraba solemnemente y hablaba muy despacio y muy serio, pero con un humor que era sencillamente espléndido. Era el hombre más encantador y generoso del mundo. Recuerdo que le gustaban mis chistes, incluso mis juegos de palabras. Cuando empecé a escribir columnas, e incluía algunos juegos de palabras, Sherwood me llamaba y me decía, «Bennett, esta vez has ido demasiado lejos».

El año anterior a mi llegada a Liveright, Theodore Dreiser había publicado *Un libro sobre mí mismo* sin éxito alguno. Dreiser era de trato difícil. *Una tragedia*

americana fue publicada poco después de mi partida. Era uno de los tipos más groseros y desagradables que he conocido en mi vida, siempre pensando en que todo el mundo lo estaba engañando. Se pasaba cada tres meses por la editorial para examinar si sus liquidaciones eran correctas.

Pronto descubrimos que Dreiser no sabía lo que estaba haciendo. Pasarse por la editorial era un pretexto, pero solo estaba tratando de asustarnos. Hacía pequeñas anotaciones en todos los artículos que examinaba y luego se iba a almorzar. Nosotros borrábamos todas las marcas y cuando regresaba no se daba cuenta siquiera.

Teníamos una telefonista muy guapa y Dreiser estaba decidido a hacerla suya. Era la comidilla de toda la oficina, porque el modo de abordarla era ridículo. Finalmente se fue a almorzar con él a ver qué pasaba. Cuando volvió, ella utilizó una expresión que se hizo muy popular, aunque fue la primera vez que la oí. Dijo:

—No es más que un viejo picaflor.

Las reuniones editoriales con Liveright eran muy informales. Tenías una llamada: «Ven a la oficina de Horace». Nunca sabíamos si iba a haber una reunión o quería que lo escucháramos alardear sobre su última conquista. Nos juntábamos Komroff y Lillian Hellman, Ted Weeks, Beatrice Kaufman y Tommy Smith, y otro muchacho prometedor, Louis Kronenberger, más tarde crítico teatral de la revista *Time*.

A veces también asistía a esas reuniones Pauline Kreiswirth, quien llegó a ser muy importante en mi vida. Era una chica de mejillas sonrosadas, maravillosa. La apodé Jezabel. No permitía que nadie la llamase así, pero para mí siempre fue Jezabel. Y más tarde, después de que Donald y yo empezamos nuestro propio negocio, se vino conmigo y fue mi secretaria durante toda la vida.

Horace me enseñó algo en esas reuniones casuales. Si un editor se sentía lo suficientemente seguro sobre un libro, Horace le permitía contratarlo, y siempre hemos hecho lo mismo en Random House. Si tenemos un editor confiamos en su criterio: si va detrás de un libro y el anticipo no es demasiado alto, no siempre lo leemos, al igual que Horace. Le decimos:

—Bueno, si estás tan loco confiamos en tu juicio. Adelante.

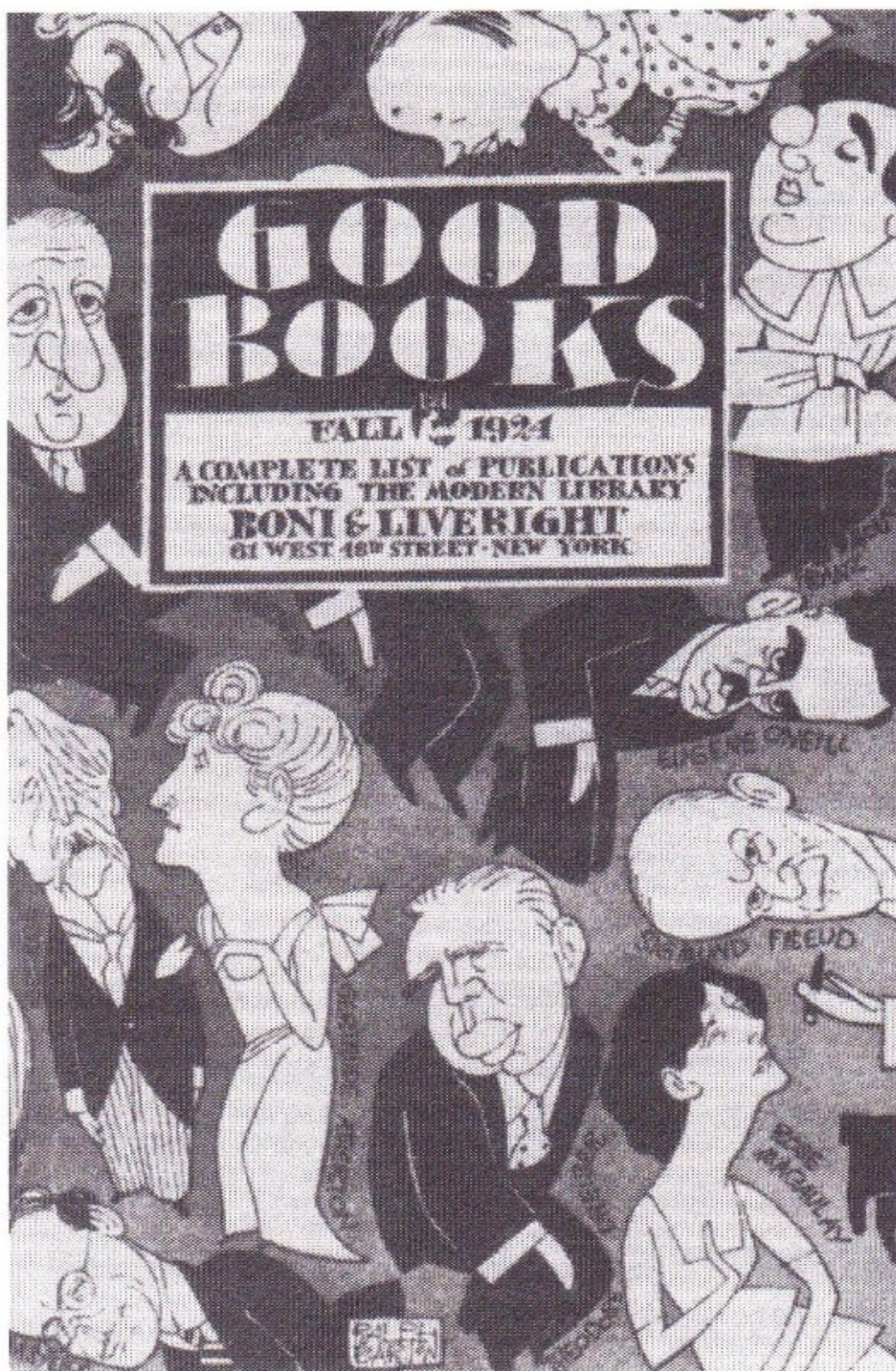
Aunque Horace no siempre aprobaba todo lo que yo hacía. Por ejemplo, le pedí que me dejara hacer el catálogo. Aquella editorial era el tipo de lugar donde todo el que se ofrecía a hacer algo lo lograba, porque la mayoría de los empleados estaban ocupados. Era un lugar muy frívolo. Yo tenía varias ideas para el catálogo, una de las cuales era que Ralph Barton, un artista que se hizo muy famoso en la revista *Vanity Fair* en el *New Yorker*; hiciera una cubierta con la caricatura de todos nuestros autores. Barton estuvo de acuerdo. Me olvidé, sin embargo, de preguntarle qué iba a cobrar, y cuando llegó una factura por 300 dólares... oh, Dios, Horace me gritó de lo lindo, y con razón. ¡Trescientos dólares por una cubierta de catálogo! ¡Pero la hizo Barton!

Horace sentía el impulso irresistible de tirarles los tejos a todas las chicas que pasaran por su oficina por primera vez: esta era muy elegante y tenía un cuarto de

baño privado, lo que era bastante inusual en aquellos días en una oficina comercial. También tenía un sofá. Y cuando una joven escritora venía a verlo, Horace tenía dos cosas en mente: el manuscrito y demostrar lo irresistible que era. ¡Total, solo estaba presumiendo! Y si la chica decía que no, tampoco pasaba nada.

Con un sombrero de copa, habría sido un perfecto tahúr en un barco por el río Mississippi. Les preguntaría a las chicas:

—¿No te recuerdo a alguien?



Cubierta del catálogo de Ralph Barton

Y si respondían que a John Barrymore, él estaría especialmente satisfecho. Era uno de sus ídolos, un actor de cine de matiné a su manera, guapo, siempre con el cigarrillo colgando de una larga boquilla.

Un día, Horace se nos puso a leer una carta de amor de una chica, una carta apasionada de verdad, y entonces se abrió la puerta y entró caminando Lucille, su esposa. Horace tenía un pequeño escritorio con un cajón en la parte superior. Metió la carta en el cajón y lo cerró. Ella entró, ignorándonos a todos, y dijo:

—Esta vez te he pillado con las manos en la masa. ¿Qué era esa carta que estabas leyendo? ¿Una carta de una de tus novias? Me juego el cuello a que sí.

Estábamos aterrorizados, pero Horace dio lo mejor de sí. En su mejor caracterización de Barrymore respondió:

—Lucille, me has insultado delante de mi staff —recuerdo especialmente que dijo «mi staff»—: Te exijo que abras ese cajón y leas en voz alta la carta que acabas de ver que he dejado ahí.

Ella lo miró un momento sin saber qué hacer y luego se disculpó. Nos quedamos impresionados, por supuesto. ¡La actuación de un maestro!

Una noche, después de ver una obra llamada *The Racket* (recuerdo todo esto porque Claudette Colbert actuaba en ella), llevé a mi chica a la oficina de Liveright para mostrársela. Era un buen lugar para hacer un poco de besuqueo. Entramos en la oficina privada de Horace, y allí estaba con una chica en el sofá, sorprendido en el acto. Saqué a mi chica de allí a toda prisa y le dije:

—Bueno, este es el final. Voy a ser despedido mañana por la mañana.

Al día siguiente, efectivamente, Horace me mandó llamar. Bajé preparado para las malas noticias. Horace cerró la puerta y dijo:

—¿Qué piensas de mí, Bennett? Sé que eres un hombre con altos valores morales. —Entonces me explicó lo sucedido—: Esa chica es una joven escritora muy prometedora, y la única manera en que pensé que podría arreglar las cosas con ella era teniendo un pequeño affair. —Le aseguré que lo entendía. Y él añadió—: Estoy avergonzado.

La chica era una poetisa, y publicamos un libro con sus poemas. Se vendieron cerca de ocho ejemplares.

¡Ese era Horace Liveright! Para él, todo era cosa del momento, nunca se tomó la molestia de hacer algo que pudiera significar crecer en el futuro. No le interesaba. *Flaming Youth* era su tipo, un libro sobre los locos años veinte, el éxito más grande de este tipo de literatura hasta que llegó Scott Fitzgerald. Fue escrito por un tal Warner Fabian, en realidad un seudónimo utilizado por Samuel Hopkins Adams, quien lo escribió más o menos como una broma. Fue un éxito de ventas inmediato. Se especuló mucho sobre quién era realmente Warner Fabian, pero mantuvimos el misterio durante un largo tiempo. Cuando publicamos *Siege*, otra novela de Sam, uno de los grandes almacenes más importantes de Nueva York se negó a hacer ningún pedido, estaban enojados con él por haber sido el blanco en uno de los muchos

artículos que Sam escribía en periódicos y revistas atacando las diversas formas de curanderismo y de publicidad engañosa. Pero lo divertido de verdad, para todos nosotros y para Sam especialmente, era que esa misma tienda estaba vendiendo *Flaming Youth* a espuestas.

Por supuesto, estaba bien contar con nuevos libros de Eugene O'Neill, Gertrude Atherton, Hendrik van Loon o Sam Adams, pero la columna vertebral de Liveright era The Modern Library, que había sido idea de su antiguo socio Boni. Fue modelada a imagen y semejanza de la Biblioteca Everyman, pero la Everyman no incluía autores norteamericanos. El plan de Boni había sido comenzar una colección con todos los clásicos, mezclar obras de autores jóvenes estadounidenses y libros famosos en todo el país. Yo siempre había admirado la Modern Library y la había utilizado en la universidad, así que para mí era emocionante trabajar con su editor.

Cuando llegué a Liveright, nadie estaba realmente a cargo de la Modern Library. Un editor decía: «Vale, tenemos que encontrar un par de nuevos títulos para la Modern Library», y eran seleccionados de forma aleatoria. Si uno quería añadir un libro, siempre podía hablar con Horace, porque no le importaba, ese tipo de edición no era lo suficientemente emocionante para él. Muy pronto me convertí en el editor de la serie, y me prometí que algún día me haría con ella.

Cuando un autor traía un manuscrito a la oficina, Liveright decía:

—Mañana le diremos algo.

Y nos tenía a uno de nosotros leyéndolo durante la noche. Debíamos hacerle un resumen al día siguiente. Estaba demasiado ocupado para leer manuscritos. Creía en lo que denominaba el enfoque de la personalidad, y pasaba la mayor parte de su tiempo fuera, en la ciudad, entreteniendo a los autores. Sabía absorber todo lo que le contábamos. Escuchaba con atención durante unos diez minutos, y, al entrar el autor, Horace le soltaba una parrafada y le contaba cómo se había quedado hasta las tres de la mañana para acabar el libro. Los autores son muy difíciles de engañar en todo lo referente a su propio trabajo, pero casi siempre se salía con la suya.

Liveright era un buscavidas. Había publicado libros que no tocarían otros editores serios de más edad. Y ponía grandes anuncios con profusión de tipos, abusando de la negrita, algo hasta ahora desconocido en la industria, que en ese momento estaba en manos de tipos de mediana edad o mayores que consideraban la edición un negocio muy respetable, y que no estaban de acuerdo con la publicidad extravagante. La mayoría de ellos eran miembros dignos y conservadores de las antiguas familias, tipos de la vieja escuela. Llevaban relojes con cadenas de oro que les corrían a través de sus gordas barrigas y se sentaban en sus oficinas y nunca salían a por un libro; el autor siempre iba a ellos arrastrándose. En aquellos días, el editor lo era todo. Las películas y las revistas pagaban miserias a los escritores... no como hoy.

Liveright estaba profundamente resentido con los editores establecidos. Ellos lo odiaban, como odiaban a Alfred Knopf y a B. W. Huebsch, que habían comenzado casi al mismo tiempo. Nunca antes había habido judíos en la edición americana, que

era una sociedad cerrada a los jóvenes de nuestro grupo. De repente habían aparecido en la escena algunos judíos jóvenes y brillantes, que estaban alterando todos los principios antiguos de la edición... y haciendo ruido, si pensamos en Liveright.

Liveright, Ben Huebsch, Alfred Knopf y más tarde Simon & Schuster y Harold Guinzburg, cambiaron el curso de la edición. Lo suyo eran empresas jóvenes, y aunque fueron metidos en el mismo saco por los viejos, lo cierto es que no eran iguales. Knopf ya era un joven editor con gusto literario y mucha dignidad, cuando llegó Horace Liveright, al que Alfred juzgaba como zafio y extravagante. Alfred «tenía el gran honor de anunciar la publicación de Tal y tal», y mira tú que Horace estaba haciendo libros como *Black Oxen*. Y cuando publicó *Flaming Youth*, el señor Knopf no se mostró de acuerdo con semejante cosa.

Alfred Knopf tenía la única cosa que le faltaba a Liveright: tenía clase. Liveright era un showman. Knopf fue, y sigue siendo, un gran editor, uno grande, y Liveright le tenía celos. No le importaban los viejos conservadores con los que estaba compitiendo. Era en Knopf en quien tenía puesta su mirada. De igual modo, Knopf sentía aversión y resentimiento por Liveright, y no quería ser considerado uno más en esa clase de «nuevos judíos jóvenes».

A Liveright le empezó a ir mal cuando decidió convertirse en productor de teatro. Siempre había estado interesado en el teatro, y produjo su primera obra en 1924. El autor era un joven amigo llamado Edwin Justus Mayer, otro habitual de las fiestas de la oficina. Se trataba de *Benvenuto Cellini*, un texto muy, muy bueno, y Liveright tuvo la mala suerte de tener un éxito en su primera producción. *Cellini* fue interpretada por Joseph Schildkraut, y dos de los personajes secundarios por Frank Morgan y Edward G. Robinson. Liveright hizo mucho dinero en esa jugada y se le subió a la cabeza. Lo siguiente que hizo fue *Hamlet* en versión moderna con Basil Sidney, su cuñado. *Hamlet* obtuvo la atención en los periódicos, pero perdió mucho dinero.

Entonces Liveright se interesó por un espectáculo musical. Ese fue el principio del fin, porque los espectáculos musicales son demoledores. Además, en esa época tuvo la mala suerte de encontrarse con Otto Kahn, el banquero de Nueva York, que le dio algunos consejos sobre el mercado que a menudo resultaron terribles. Horace perdió un montón de dinero. Debe decirse que Otto Kahn estaba siendo honesto: también perdió mucho dinero, pero él se lo podía permitir, Horace no, y su fortuna comenzó a menguar. Las cosas se le pusieron cuesta arriba.

Yo había invertido veinticinco mil en Boni & Liveright, y más tarde, en un apuro, otros veinticinco. Así que él me debía cincuenta mil dólares, y parecía que conseguir recuperarlos iba a ser un gran problema. A mí me pareció un precio razonable para un curso completo de instrucción en la edición. ¡Qué experiencia! Aprendí todas las cosas que debía hacer, y lo que es más importante, muchas de las cosas que no debía hacer.

Liveright debía dinero a sus amigos, y en particular le debía otros cincuenta mil a

su suegro, lo que, según este, le daba derecho a venir a la oficina y quejarse de la forma en que se conducía Horace y el modo en que traicionaba a su hija.

Cuando Horace entró en el mundo del espectáculo, montaron una puerta en la pared para entrar en la casa de al lado, donde abrieron una oficina teatral, a la que la gente solo podía acceder por la sala de estar. Un grupo de actrices y actores empezaron a llegar entonces, y aquello convirtió nuestra vida en algo aún más atractivo y emocionante. Además de los Dreiser y los O'Neill, ahora, de repente, venían las personalidades teatrales más variadas. Una mañana de viernes, una deslumbrante niña rubia llamada Miriam Hopkins se apareció e inmediatamente la invité a subir conmigo a New Haven a ver un partido entre Yale y Princeton el día siguiente. Y ella aceptó. Resultó que no tenía mucho interés en guardar silencio, pues nunca dejó de hablar por los codos. En aquellos días la gente solía aferrarse a unos carricoches para acercarse hasta la Yale Bowl, carricoches que llevaban solo para los partidos importantes. Pero yo caminé con Miriam desde la estación, y en un momento dado pasamos por una tienda de mascotas y Miriam se enamoró de un pequeño cachorro. Quería que yo se lo comprase. Le señalé que íbamos a un partido de fútbol y no podía sentarse allí con un perro en brazos. Pero tuve que prometerle que se lo compraría en el camino de regreso.

El estadio estaba abarrotado. Miriam nunca había visto un partido de fútbol, y en ocho minutos ya tenía a veinte chicos de Yale explicándole todo: la miraba todo el mundo, enfrente, detrás, en todos lados. Fue inmediatamente el centro de atención, no por ser una chica famosa, pues nadie había oído hablar de ella todavía, sino porque era irresistible.

Mientras caminábamos de vuelta, Miriam no dejaba de mirar buscando esa tienda de animales, y no la encontraba. Cuando llegamos a la estación, de pronto cayó en la cuenta de que habíamos seguido una ruta diferente, y tuvimos una gran bronca.

Miriam me encantaba. Pronto consiguió un papel en una obra llamada *Exceso de equipaje*, en la que interpretó el papel principal. Una de las cosas que tenía que hacer era desnudarse parcialmente. Su madre llegó desde Georgia a verla, ¡y cuando vio aquello! Pero nadie podía decirle a Miriam lo que debía hacer. Era una chica que sabía lo que quería. Cuando Pat Kearney más tarde hizo una obra titulada *Una tragedia americana*, el papel protagonista fue interpretado por Miriam Hopkins, que en ese momento se estaba convirtiendo en una actriz famosa. Luego, años más tarde, fue llevada al cine y protagonizada por Sylvia Sidney. *Una tragedia americana* es una obra que me ha acompañado toda la vida.

En la primavera de 1925 llevaba ya con Boni & Liveright casi dos años, y empezaba a sentirme cada vez más inquieto. Dick Simon y Max Schuster habían logrado ya un gran éxito por su cuenta y riesgo. Y ahí estaba yo, trabajando aún para Horace Liveright y sintiendo que era hora de ponerme las pilas.

Yo nunca había estado en Europa, y decidí hacer mi primer viaje al extranjero. Con la aprobación de Liveright reservé pasaje en el *Aquitania* y persuadí a Dick Simon para que tomara sus vacaciones al mismo tiempo y viniera conmigo.

El día que zarpaba el barco, Horace Liveright me llevó a un almuerzo de despedida. Comimos en un bar clandestino llamado Jack & Charlie, que es ahora el Club 21. Estaba entonces en la calle 49. Recuerdo todo esto con mucha claridad porque fue un día muy importante en mi vida. Horace obviamente había tomado una o dos copas antes de salir, y esto era algo inusual, pues él no solía beber. Al sentarse pidió otra. Le dije:

—¿Qué te pasa? Estás hecho un manojo de nervios.

—Mi suegro me lleva por la calle de la amargura. Me hace un tercer grado, quiere que le explique dónde está el dinero. Lo peor es que sabe tan bien como yo que no tengo ni idea de dónde está. —Y añadió—: Y se cree que voy a hablarle de todas las chicas con las que salgo. Piensa que por haberme casado con su hija me puede exigir este tipo de cosas. ¡Vaya, cómo me gustaría pagarle y deshacerme de él!

Y entonces, muy suavemente, le repliqué:

—Una forma muy fácil de pagarle, Horace, es venderme a mí la Modern Library.

Ya se lo había sugerido cuatro o cinco veces, pero cuando lo hacía me echaba del despacho. Sabía que el catálogo de la Modern Library era el principal activo de la empresa. Esta vez, sin embargo, en lugar de decir «No empieces con eso otra vez», me miró bastante acalorado, y dijo:

—¿Qué me das por todo?

La puerta había sido abierta, y empezamos a regatear. Horace comenzó a averiguar lo que necesitaba para pagar sus deudas apremiantes y quedarse con un poco de dinero para seguir operando. Por una vez, tenía una idea aproximada de sus finanzas, y nos pusimos de acuerdo en un precio: 200.000 dólares. Eso significaba que realmente iba a hacerme con la Modern Library por ciento cincuenta mil en efectivo, porque me di cuenta de que los cincuenta mil que ya le había prestado eran parte del pago. Liveright se animó y me dijo: «Vamos de vuelta a la oficina, voy a llamar a mi abogado. No hay necesidad de que pospongas tu viaje. Seguiremos con la Modern Library igual que hasta ahora. No vamos a reponer el stock de golpe, ni vamos a hacer ningún esfuerzo por venderlo todo mientras estás de viaje, así que cuando te lo entregue, el inventario estará como siempre. Eso es lo justo, según creo. Vamos a seguir adelante, y cuando vuelvas firmaremos el acuerdo y, a cambio de los doscientos mil dólares, te llevarás todo su catálogo».

Volvimos a la oficina. Yo estaba delirantemente feliz, pero preocupado. En primer lugar, no tenía ciento cincuenta mil dólares.

El abogado de Liveright era Arthur Garfield Hays, muy famoso por su trabajo en el campo de los derechos civiles, un buen hombre. Asimismo, Horace convocó a Julian Messner, su consejero y más antiguo amigo. Julian adoraba a Horace, que lo utilizaba como una especie de recaudista, aunque Messner era un hombre demasiado bueno para eso. Cuando Hays y Messner oyeron que Horace me iba a vender la Modern Library, se echaron las manos a la cabeza. Dijeron: «Eres idiota. Es la columna vertebral de Boni & Liveright. Es uno de los activos más importantes en el negocio editorial. ¿Por qué quieres venderla?».

Liveright les cortó bruscamente:

—Yo soy el dueño de este negocio —y añadió—: Esto me va a sacar del agujero en que me encuentro. Como cuestión de hecho, Macmillan está a punto de iniciar una nueva colección para hacerme la competencia, ¿y cómo podría enfrentarme a una gran empresa como Macmillan? En dos años, la Modern Library irá a la quiebra. La estoy vendiendo justo a tiempo. Bennett lo sabe. Solo está aprovechando una oportunidad para hacer algo por su cuenta. Además, ya se lo he advertido.

(En realidad, me había dicho esto: «Tonterías. Macmillan es una antigua empresa algo desnortada. Basta con que nos concentremos en lo que hacemos y jamás dejaremos de sacarles, al menos, una cabeza»).

—De todos modos —agregó Horace—, ya le he dado mi palabra a Bennett. No puedo faltar a mi palabra.

Así que comenzaron a discutir. Ellos intentaban convencerle de que no me había dado realmente su palabra, de que el acuerdo no era vinculante, y empecé a temer que todo fuera a quedarse en agua de borrajas. Luego tuve un golpe de suerte, uno de tantos que ha habido a lo largo de mi vida. Se presentó uno de los agentes literarios más famosos del país. El caso es que, en ese entonces, Liveright tenía una aventura con su esposa y él se había enterado de todo. Y ahora estaba abajo, hecho una furia, agitando una pistola, y Horace, temblando de miedo, envió a Messner para calmar a aquel hombre. Así que mi adversario más vehemente en aquel momento, Julian Messner, tuvo que salir a calmar al furioso agente que amenazaba con pegarle un tiro a Horace. Esto nos dejó a solas con Hays, y este empezó a flaquear. Le dijo:

—Bueno, tú eres mi cliente. Yo ya te he dado mi consejo. Si no quieres escucharlo, peor para ti.

Mientras tanto, Messner y el agente habían cruzado unas palabras y ahora iban, cogidos del brazo, por la calle 48. Todo aquello parecía un vodevil, eso es exactamente lo que era, porque dudo que el hombre ni siquiera supiera cómo disparar una pistola. Ni siquiera sé si estaba cargada, pero lo cierto es que la llevaba en la mano. Fue una escapada increíble para mí. No sé si Messner habría sido capaz de persuadir a Liveright para romper el trato, pero no me habría sorprendido si lo hubiera hecho. Horace me dio la mano y firmó las pequeñas notas que escribió Hays. No tuvimos tiempo para redactar un contrato formal, ya que salía para Europa esa misma noche. Mr. Pell, el tesorero, se indignó, por supuesto, cuando se enteró de la

operación.

Donald Klopfer estaba trabajando para la empresa de su padrastro, que era dueño de una gran compañía en Newark. Donald lo odiaba, pero ahí seguía. Le llamé por teléfono y le dije:

—¿Recuerdas, Donald, que siempre hemos dicho que algún día haríamos negocios juntos? Y ahora la ocasión se nos presenta en una bandeja oro, aquí está la oportunidad. Acabo de acordar la compra de la Modern Library de Liveright por doscientos mil dólares. Estaré de regreso de Europa en unas tres semanas. No tengo que poner el dinero hasta entonces. Si quieres apuntarte, te costará unos cien mil dólares. Estaríamos al cincuenta por ciento, absolutamente iguales en todo.

Donald estaba emocionado. Él amaba los libros, y habíamos soñado con hacer cosas juntos. Respondió:

—¿De dónde diablos voy a sacar cien mil dólares?

—Ese es tu problema, pero tiene que ser en efectivo.

Así que esa noche, cuando Donald vino a verme justo antes de zarpar a Europa, ninguno de los dos sabía si íbamos a ser socios.

En el *Aquitania*, camino de Inglaterra con su marido, había una joven que estaba terminando un libro para Horace Liveright. Se llamaba Anita Loos y el libro era *Los caballeros las prefieren rubias*. El último capítulo fue escrito en el barco, y creo que fui la primera persona en el mundo que lo leyó. Casi me caí de la risa por la borda. Era un libro hilarante... aún lo es, de hecho. El marido de Anita era John Emerson, un hombre de mucho peso en el mundo del teatro.

En mi entusiasmo por ir a Europa no se me había ocurrido reservar una habitación de hotel en Londres. A los dos días empecé a preocuparme. Había oído que otras personas tenían problemas también, porque resultó que atracaríamos en Londres la noche anterior al Derby. John Emerson dijo: «No tenemos reserva tampoco. Déjame a mí». El listo de Simon, por supuesto, ya tenía una habitación reservada en un hotel barato. Esa no era mi idea. Cuando viajo, viajo con estilo, y quería ir a un gran hotel y ser un pez gordo.

De todos modos, John Emerson dijo «Yo me encargo», y comenzó a enviar telegramas: MI ESPOSA Y YO Y UN JOVEN AMIGO NECESITAMOS SUITE. Y empezamos a recibir respuestas: ESTAREMOS ENCANTADOS DE DARLE ALOJAMIENTO DOS DÍAS DESPUÉS DE SU LLEGADA, PERO HASTA QUE EL DERBY TERMINE NO HAY HABITACIONES.

Entonces Emerson empezó a preocuparse. Creía que estaríamos dos días en Inglaterra sin un sitio para quedarnos. Finalmente se acordó de un tal Rudolph Kommer, el agente de Max Reinhardt, el productor alemán, un hombre con bastante poder en aquellos días. Emerson le envió un telegrama diciendo: NECESITAMOS DOS HABITACIONES Y AL MENOS UN CUARTO DE BAÑO, PREFERIBLEMENTE DOS. NO QUIERO UNA RESPUESTA, SOLO LAS HABITACIONES Y QUE VENGA A BUSCARNOS A LA ESTACIÓN.

Nos bajamos del barco en Southampton, y no puedo describir lo emocionado que estaba. Nos apresuramos a comprar un periódico londinense de inmediato, y la

primera observación que Dick hizo al pisar suelo inglés fue:

—Menudos hijos de puta.

Le pregunté: «¿Qué te pasa?».

Abrió el periódico y encontró un anuncio de whisky que usaba la misma tipografía que Simon & Schuster, y se indignó. Por supuesto, era solo medio en serio, pero no pude evitar reírme de él, de ese joven americano que, nada más llegar a Inglaterra, gritaba porque la tipografía de un anuncio de whisky era como la de su empresa.

Cuando llegamos a Londres, Kommer nos vino a buscar retorciéndose las manos. Nos dijo:

—No lo he conseguido. No hay ni una habitación en Londres.

Comenzó Emerson a reprenderlo, y Kommer contestó:

—Solo tengo una cosa que añadir. El señor Fulano de Tal tiene una hermosa suite en el Hotel Savoy, pero hoy se encuentra en Escocia cazando urogallos. No digo más.

John Emerson respondió:

—Eso es todo lo que necesito saber.

Y nos fuimos al Savoy. Necesitábamos espacio adicional para las diecinueve maletas de Anita. Emerson sabía cómo ir de farol. Muy arrogante, fue hasta el mostrador y dijo:

—Soy John Emerson. Esta es mi esposa, y este es mi joven amigo Bennett Cerf. Estamos ocupando la suite del señor Fulano de Tal.

Empezaron a buscar en los registros, pero desde luego no encontraron nada. Emerson se puso furioso y exigió ver al gerente. El director se acercó frotándose las manos en la levita, y Emerson se puso hecho una fiera. Le dijo:

—Acabamos de llegar de América, estamos cansados del viaje, y no han preparado nada para nosotros. El señor Fulano de Tal se enterará de esto.

El asunto terminó con el gerente disculpándose. Nos llevaron a la suite, que consistía en una enorme sala de estar, dos dormitorios grandes y un baño para cada uno. Desde aquellos cuartos lujosos se veía el Támesis, parte de la Torre de Londres, el Parlamento y la Abadía de Westminster, y los barcos que pasaban bajo el puente de Waterloo.

Cuando Anita vio aquel lugar, dijo:

—Tenemos que hacer una fiesta de inmediato.

Y antes de deshacer las maletas, los Emerson ya estaban llamando a todos sus amigos en Inglaterra para invitarlos a una gran fiesta esa misma noche. Parecían conocer a todo el mundo en Londres.

Dick Simon y yo habíamos quedado en cenar juntos en Simpson, y luego llegamos al Strand y Piccadilly, casi nos habían atropellado unas dieciocho veces porque caminábamos de manera incorrecta. No había dormido en toda la noche y estaba muy cansado. Regresé a nuestra suite, y aquello era un caos: había por lo menos un centenar de personas, la mayoría de ellas en corbata blanca y chaqué.

Había un montón de gente de la que había oído hablar, y me quedé impresionado, pero estaba tan cansado que me fui a la cama. En un instante, una rubia me empezó a sacudir:

—¿Qué demonios estás haciendo en la cama? Levántate y únete a la fiesta.

La eché sin contemplaciones.

Por la mañana fui a ver a John y Anita, que estaban desayunando en la cama. Y Anita dijo:

—Eres un joven muy exigente. Espera a que la gente se entere de que echaste a Tallulah Bankhead de tu habitación.

Cabizbajo, murmuré: «Dios mío, ¿quién dices que era?». En ese momento Tallulah era la reina de la belleza de Londres, la protagonista de una obra de Noel Coward. Así que esa tarde asistí a una matiné de la obra y me acerqué a pedir disculpas. No recordaba nada al respecto.

Me quedé en Londres una semana. El fin de semana John Emerson nos propuso visitar Stratford-on-Avon, y contrató un Rolls-Royce. Yo había conocido a un joven llamado Vail Scribner Gilbert, quien se decidió a venir con nosotros, así que los cuatro montamos en el Rolls y fuimos hasta Stratford. Éramos algo irreverentes, me temo, burlándonos de las guías y las trampas turísticas. Antes de la cena, Anita —aún no sé cómo lo hizo— se apoderó de una pelota de goma, y salimos a la calle en Stratford-on-Avon y comenzó a jugar. John terminó lanzando la pelota a través de una ventana, y todos corrimos a nuestro hotel. Todavía puedo oír el ruido de la pelota entrando por la ventana. Todavía puedo ver a Anita Loos, que seis meses después se convertiría en una de las mujeres más famosas de Estados Unidos, corriendo por esa calle como una niña pequeña. A día de hoy, cuando nos encontramos recordamos ese momento con gran placer.

Cuando regresé en el *Mauritania*, Donald ya tenía su parte para comprar la Modern Library. Provenía de una familia acomodada del negocio de los diamantes, así que no le costó demasiado esfuerzo. Donald me dijo que Pell, a pesar de todo, había vendido a tocateja alrededor de la mitad del inventario de la Modern Library por debajo de su precio real. Esto era absolutamente vergonzoso, por supuesto, pero en su defensa diré que no lo hizo por sí mismo, sino por Liveright. Pero eso significaba que cuando Donald y yo empezáramos, todo este stock estaría dando vueltas por la ciudad y en Nueva York nos entorpecería las ventas en varias semanas al menos. Pell había vendido un lote de libros a los almacenes Macy's, un gran cliente. Eso fue un truco sucio, y Liveright se puso furioso al enterarse. Quiero hacer hincapié en que Horace era un hombre peculiar. Si hubiéramos tenido tiempo de redactar un contrato, no es del todo imposible sospechar que él habría hecho todo lo que hubiera estado a su alcance para aprovecharse. Pero como nos habíamos dado la mano, y por añadidura le dije «Te confío mi vida», Horace daría la suya antes de faltar a la palabra dada.

Donald y yo teníamos ahora el dinero necesario, pero entonces sucedieron dos cosas: en el último minuto Horace exigió aparecer en el contrato como asesor durante cinco años, a cinco mil al año. Eso tenía que ser una ocurrencia de última hora del propio Horace, pues estoy seguro de que ni a Messner ni a Arthur Garfield Hays se les pasó por la cabeza incluirla. Horace dijo:

—Chicos, lo cierto es que vais a necesitar mis consejos.

La verdad es que su consejo era lo último que necesitaba, pero me dijo que si no estaba de acuerdo el trato se iba al garete. Así que tuvimos que dar nuestro brazo a torcer. Eso supuso una carga adicional, pero por fortuna mi tío nos prestó 500 acciones del ferrocarril Norfolk, que en ese momento se estaban vendiendo a alrededor de 200 dólares la acción. A él no le costó ni un centavo, ya que solo tuvo que darnos las acciones, y con esa garantía le pedimos prestado cincuenta mil dólares al banco, lo que cubría nuestros gastos de operación. Por supuesto, le debíamos a mi tío las 500 acciones, pero fuimos capaces de pagarle cien acciones de una sola vez.

Porque comprar la Modern Library fue muy buena idea. De hecho, y a modo de botón de muestra: en dos años cubrimos no solo los cincuenta mil que nos había prestado mi tío, sino toda la inversión. En el momento en que nos metimos de lleno a mimarla, la Modern Library simplemente creció. Su única competencia era la Biblioteca Everyman, y esta estaba languideciendo. No había libros de bolsillo en aquellos días. La Modern Library tenía ediciones baratas de *Moby Dick*, *La letra escarlata*, *El retrato de Dorian Gray* y otros clásicos modernos. La Modern Library se utilizaba en todos los colegios.

Poco después le dije a Donald:

—Sabes, Horace hará cualquier cosa por dinero. Me juego el cuello a que si le ofrecemos una suma a tocateja nos deshacemos de semejante carga.

Así que nos fuimos a ver a Liveright y le dijimos que le daríamos quince mil

dólares si accedía a cancelar el acuerdo.

Y aceptó. Así que en líneas generales, la Modern Library nos costó 215.000 dólares.

Más tarde, Dick Simon y Max Schuster trataron de comprarnos. Schuster fue el impulsor de todo aquello, y todavía tengo la elaborada propuesta que preparó, en la que aseguraba que debíamos venderles la Modern Library pues, dado que me consideraba un hombre amante de los placeres, tendría mucho más tiempo para viajar y disfrutar de la vida. ¡Menuda verborrea! Podríamos haber ganado cien mil dólares con aquel acuerdo, pero no lo quería, porque ese no era un simple negocio sino el comienzo de la andadura de nuestro negocio editorial: The Modern Library, Inc.

Durante un tiempo, todos los pedidos de la Modern Library todavía llegaban a Liveright, así que lo primero que Donald y yo hacíamos todos los días, como dos grandes editores, era ir a la calle 48 a recogerlos. Luego nos dábamos prisa por volver y contar el número de libros pedidos. Hicimos eso durante meses, y fue muy divertido. Cuando conseguíamos un gran pedido de Macy's, saltábamos de júbilo porque significaba un gran paso.

Una de las primeras cartas que recibimos fue la de Alfred A. Knopf, un hombre al que no conocía pero que sin duda era uno de mis héroes en el mundo de la edición. Sus libros eran un modelo que intentábamos emular. Para mí, todo lo que él hacía representaba lo mejor de la publicación. Por eso, cuando nos invitó a visitarlo fuimos felices a su oficina del edificio de Heckscher, entre la calle 57 y la Quinta Avenida, y pronto nos hallamos en presencia del gran hombre.

Knopf nos estrechó la mano de una manera bastante condescendiente, y dijo:

—He oído hablar de ustedes dos. Solo quería saber si van a ser tan malos y ladrones como el anterior dueño de la Modern Library.

Entonces lanzó una diatriba contra Horace Liveright, que se resumía en el hecho de que Liveright había puesto *Mansiones verdes* en la serie. No había derechos de autor en los Estados Unidos para aquella obra, pero Alfred Knopf la consideraba de su propiedad porque había descubierto a su autor, W. H. Hudson, y editado el libro por primera vez en Estados Unidos. Además, era el libro más vendido de toda la Modern Library.

—Yo no sabía nada de esto, señor Knopf.

—Bueno, ¿y qué van a hacer al respecto? —repuso él.

Propuse entonces que le pagáramos un canon por *Mansiones verdes* de seis centavos de dólar por ejemplar. Reconoció que lo encontraba justo, pues legalmente no tenía nada que hacer ante un tribunal. Lo dejé con mi admiración intacta y creo que decidió que éramos unos tipos bastante decentes. Así comenzó una amistad con Alfred Knopf que lo llevó a formar parte de nuestra organización muchos, muchos años después.

En primer lugar, establecimos la sede de nuestra nueva empresa en una pequeña oficina en el noveno piso del número 73 de la calle 45 Oeste, justo al otro lado de la

calle de un lugar llamado Lewis & Conger. Al principio solo tuvimos a seis personas trabajando para nosotros. Donald y yo nos sentábamos en unas mesas, frente a frente. Más tarde, cuando nos trasladamos a un lugar más grande y más elegante de la calle 57, y aún más tarde, justo hasta que Donald se unió a las Fuerzas Aéreas en la Segunda Guerra Mundial, todavía teníamos las mesas frente a frente. Cuando había que tratar algo privado, uno de nosotros, sin que se lo pidiera el otro, salía de la habitación. Había un vínculo entre nosotros que no puedo describir con palabras. Y solo teníamos una secretaria. A día de hoy puedo compartir una secretaria con Donald. Incluso los editores de menor importancia en nuestra empresa tienen sus propias secretarías, todos a excepción de las dos personas que fundaron la sociedad. Muchas personas han pensado que esa forma de trabajar era extraña y nos han advertido al respecto, pero lo que ellos no saben es que las secretarías que hemos tenido (Pauline Kreiswirth, que trabajó con nosotros hasta su muerte, y Maria Barber, quien ha estado con nosotros desde entonces) eran tres veces mejores que cualquier otra secretaria. Así que Donald y yo salimos adelante.

Después de que Donald y yo echáramos a andar nuestro negocio, seguí teniendo mucho contacto con Liveright, porque yo era algo así como su Boswell, le seguía a todas partes. Era tan divertido y conocía a tanta gente maravillosa... Horace me presentó a la gente del Greenwich Village, lo mejor del mundo literario y del teatro, las celebridades del momento. Siempre había querido a esas estrellas, y aquello me encantaba.

En 1925, justo después de haber dejado de trabajar con él, Liveright había publicado un Dreiser, *Una tragedia americana*. Fue un gran éxito y casi de inmediato se convirtió en un best-seller. Horace en ese momento estaba pensando en Hollywood, que en aquel tiempo estaba de moda y de hecho parecía hecho a su medida. De modo que decidió ir a dar una vuelta. Antes de salir le dijo a Dreiser:

—Creo que mientras esté allí puedo vender *Una tragedia americana*. Dreiser contestó que era ridículo pensar que alguien pudiera vender en Hollywood una historia sobre un joven que asesina a su novia embarazada para casarse con una mujer de sociedad. Así que Horace replicó:

—Voy a hacer un trato contigo, Dreiser. Los primeros cincuenta mil dólares de anticipo que consiga en Hollywood son para ti. Después de eso, vamos a medias.

Dreiser contestó:

—No verás un solo dólar. Nadie va a hacer esa película, Horace.

—Tú déjame hacer —repuso Horace.

Así que se dieron la mano. En aquellos días, cincuenta mil dólares era mucho dinero para comprar los derechos de una película. Pero Horace vendió *Una tragedia americana*, ¡en ochenta y cinco mil dólares! Cuando regresó, por supuesto, Horace tenía que presumir de sus triunfos, y yo era una persona muy receptiva porque siempre estaba agradecida. Así que me llamó y me dijo:

—¿Qué te parece lo que les he sacado por *Una tragedia americana*? ¡Ochenta y cinco mil dólares! ¡Espera a que se lo diga a Dreiser!

—Vaya, me gustaría estar presente.

—Me lo llevo a almorzar al Ritz el próximo jueves, y me gustaría que vinieras a ver la cara que pone Dreiser cuando se lo diga.

Los tres fuimos al Ritz. Nos dieron una mesa en la terraza junto a la barandilla. Dreiser dijo:

—¿Qué quieres de mí, Liveright?

Horace era muy tímido y solo musitó esto:

—Vamos, vamos, comamos primero.

Pero Dreiser estaba gruñón y volvió a la carga:

—¿Qué tienes que decirme?

Finalmente, antes del café, Horace anunció:

—Dreiser, vendí los derechos de tu obra.

—Anda ya.

—Así es.

—Vale, ¿y qué te han dado?

—Ochenta y cinco mil dólares.

Le tomó unos momentos. Y luego Dreiser dijo:

—¿¡Qué voy a hacer con todo ese dinero!? —sacó un lápiz del bolsillo y comenzó a escribir sobre el mantel—. Voy a pagar la hipoteca de mi casa en Croton, comprarme un automóvil y...

Y así sucesivamente.

Horace le escuchó hablar durante un minuto, y luego le recordó a Dreiser el trato:

—Oye, no son los ochenta y cinco mil para ti. ¿Recuerdas nuestro trato? Tú recibes cincuenta y luego nos repartimos los otros treinta y cinco mil entre los dos, a partes iguales. De modo que te tocan sesenta y siete mil quinientos.

Dreiser dejó el lápiz y miró a Liveright.

—¿Quieres decir que me vas a robar 17.500 pavos así porque sí?

Horace repuso:

—Dreiser, ese fue el trato que hicimos. Recuerda que no creías que pudiera vender el libro.

Justo en ese momento el camarero traía el café. De repente, Dreiser cogió su taza y le tiró el café humeante a la cara. Fue impactante. Horace se levantó de un salto, el café corriéndole por la pechera. Por suerte no le dio en los ojos. Dreiser se levantó de la mesa sin decir una palabra y salió del restaurante. Horace, siempre un *showman*, siempre galante, se limpió y sin perder la compostura musitó:

—Bennett, que esto sea una lección para ti. Todo autor es un hijo de puta.

Había 108 títulos en la Modern Library cuando la compramos. De ellos, unos nueve eran libros que Liveright había añadido por capricho o para complacer a algún autor que estaba tratando de camelar, o para presumir ante alguien. Si había una chica que le gustaba, decía:

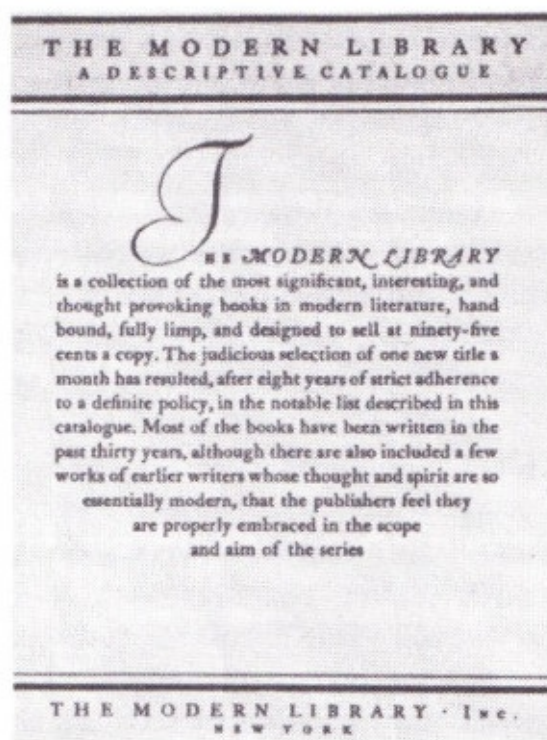
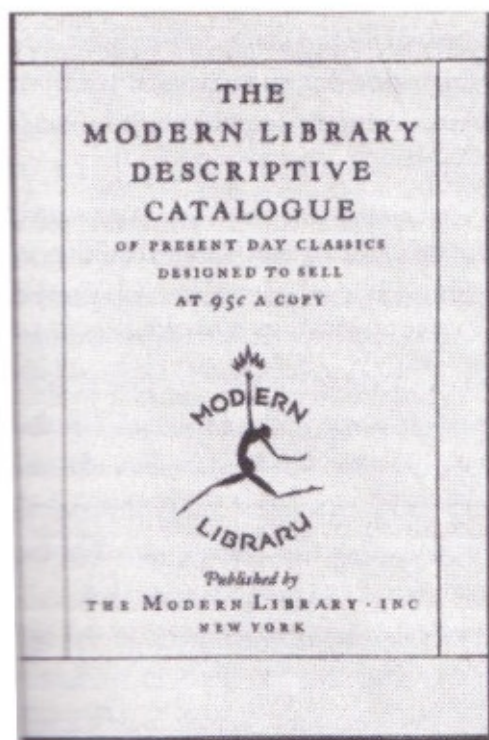
—Usted debe tener este libro en la Modern Library.

Y eso significaba un fin de semana en Atlantic City. Mi socio y yo sabíamos lo que íbamos a hacer con la Modern Library cuando llegara a nuestras manos: sacar aquellos títulos de inmediato.

Hasta este momento los volúmenes de la Modern Library iban encuadernados en cuero de imitación. A la vista parecía cuero, pero en realidad se trataba de un paño tratado con alguna sustancia que contenía un alto porcentaje de aceite de ricino. El aceite había sido desodorizado, y cuando los libros eran nuevos, aquello no olía a nada. Pero el calor hizo que el ricino volviera a apestar, y se podía oler un almacén lleno de libros a tres manzanas de distancia. Era horrible.

Lo primero que hicimos, después de descartar los títulos dudosos, fue deshacernos de aquella imitación de cuero. Fuimos a ver a un hombre del que yo había oído decir que era un gran tipógrafo: Elmer Adler, jefe de la imprenta Pynson. Era tan bueno que se permitía tener una oficina en el octavo piso del edificio del *Times*, en la calle 43 Oeste. Resultó que su hermoso trabajo costó ocho veces más que lo que debería. Aquel hombre no tenía el menor sentido de los negocios, igual que mi padre. Pero Elmer nos ayudó a rediseñar la Modern Library. Sustituyó la piel artificial con una atractiva cubierta semi-flexible de tela de globo.

Queríamos un nuevo logo para la Modern Library. Elmer Adler nos presentó a Luden Bernhardt, un diseñador alemán muy conocido, que nos diseñó a la chica con la antorcha. Yo había conocido a un artista muy famoso, Rockwell Kent, y el señor Kent nos diseñó guardas nuevas. Así que ahora la Modern Library tenía un nuevo vestido muy elegante.



Cubierta y contracubierta del nuevo catálogo de The Modern Library

En lugar del viejo catálogo de novedades de aspecto pobre queríamos sacar algo con clase. Los catálogos editoriales de aquellos días estaban hechos sin la menor imaginación. De modo que Elmer Adler también rediseñó nuestro catálogo. Su proyecto fue fabuloso. Las facturas y los presupuestos no significaban nada para Elmer, de modo que había que decirle que iba a hacer algo por mil dólares, y cuando terminaba había costado tres mil, y cuando se le recordaba que debía hacerlo por mil, decía sin la menor vergüenza: «Vale, me equivoqué».

Donald y yo acordamos desde el principio que yo me encargaría de la parte editorial, la publicidad y la promoción; él, por su parte, llevaría todos los asuntos de oficina y supervisaría la producción. Decidimos dividir la venta, ya que Don también era un vendedor muy bueno, y todo el mundo le adoraba. Si había algún problema iban con él. Yo era demasiado impaciente. Es uno de los mejores hombres que jamás haya existido.

Todo tenía que ser absolutamente al cincuenta por ciento. Si hubiera habido alguna diferencia, no nos habríamos sentido a gusto. Creo que cada uno de nosotros comenzó con un sueldo de unos cien dólares a la semana, que después de unos tres años habíamos subido hasta los diez mil dólares anuales. Estábamos construyendo nuestro negocio, y nos comprometimos a hacerlo marchar. No íbamos a invertir ni un centavo más por encima de aquellos 215.000 dólares a excepción de las propias ganancias... jamás. Al final, la empresa fue vendida a RCA por aproximadamente cuarenta millones de dólares.

Donald fue siempre una influencia estabilizadora, siempre me supo manejar. Se sentaba, mascando la patilla de sus gafas, y me escuchaba con mucha calma. Luego, después de siete u ocho minutos, cuando veía que yo ya había dicho todo lo que tenía que decir, se levantaba y soltaba un «Venga, cállate», y salía del despacho, dejándome absolutamente furioso y sin nada que añadir. En unos minutos me echaba a reír. (Siempre he sido así. Mi esposa y mis dos hijos me conocen tan bien que me dejaban hablar hasta que me cansaba. Saben que en diez minutos me habré olvidado de todo). Cuando lo buscaba con alguna idea disparatada, Donald me dejaba hablar y entonces él decía:

—Esa es la idea más estúpida que he oído en mi vida.

¡Había que esforzarse muchísimo para convencer a Don!

Al principio, Donald y yo hacíamos nuestras propias ventas, nos turnábamos para ir a Boston y Washington y Filadelfia. Cuando íbamos a una librería para vender nuestros títulos, el librero sabía que estaba en presencia de los editores. Les gustaba eso. También nos tomábamos el tiempo necesario para comprobar qué títulos faltaban. Ahora no éramos solo vendedores. Y estábamos empezando a ser escuchados. Colocamos la Modern Library en muchas librerías que Liveright nunca se había molestado en visitar. De hecho, nadie se había molestado nunca en vender la Modern Library. Liveright no movió un dedo, pero nosotros le dedicamos todo nuestro tiempo, salvo cuando estábamos jugando al bridge, al backgammon o al golf.

Uno de las primeras cosas que Donald y yo hicimos —recuerdo que estábamos en Lake Placid— fue revisar los catálogos de otros editores y seleccionar los libros que esperábamos conseguir para la Modern Library. Empezamos añadiendo títulos que Horace no había podido conseguir, en parte porque los editores no le tenían aprecio o no confiaban en él. Creían que en el momento en que le dieran un título, Horace establecería contacto con el autor y se los robaría, pero nosotros no éramos competencia en aquellos días. Solo éramos la Modern Library, y comenzamos a contratar libros famosos que Liveright probablemente ni siquiera se molestó en conseguir.

Como he dicho, entonces no había libros de bolsillo y si uno le ofrecía a un editor cinco mil dólares por un título viejo, la oferta era muy apetitosa. Cuando Boni & Liveright empezaron la colección en 1917, el precio de venta era de sesenta centavos el ejemplar, pero después de la Gran Guerra subió a noventa centavos, y se mantuvo así hasta la Segunda Guerra Mundial.

El primer título que compramos para la Modern Library fue un libro muy popular entonces, aunque ahora olvidado: *Jungle Peace* de William Beebe. Y tras nuestra reunión con el señor Knopf se nos permitió hacernos con títulos importantes, como *La montaña mágica* de Thomas Mann, *La muerte llama al arzobispo* de Willa Cather y *Los falsificadores* de André Gide.

Nos dedicamos exclusivamente a la Modern Library desde 1925, cuando la compramos, hasta 1927. Ese fue el año que empezamos a buscar algo nuevo. La

Modern Library fue un gran éxito y el dinero entraba a raudales, había muy poco trabajo que hacer. Al mediodía habíamos terminado ya con los pedidos, de modo que jugábamos al bridge o al backgammon. Aquellos eran días de vida fácil, pero pronto comencé a perder interés. No dejaba de pensar en mis días con Liveright, en la emoción de publicar nuevos libros, algo que ahora ya no hacía pues trataba solo con reimpresiones.

Además, en esa época había una gran locura, todos buscaban libros de lujo en ediciones limitadas, y también primeras ediciones autografiadas. Se gastaban en esas cosas el dinero que estaban amasando en Wall Street, porque todo el mundo era un mago de las finanzas. Y de los autores más famosos, como Kipling, Galsworthy o Conrad, se vendían primeras ediciones a precios de escándalo. Por poner un ejemplo: los coleccionistas llegaban a pagar 200 dólares por una primera edición de *The Forsyte Saga*, y eso que había sido de veinticinco mil ejemplares. Así de famosos eran. Todavía tengo algunos por ahí.

Yo amaba los libros bellamente editados, y los más famosos eran los de Nonesuch Press, publicados en Inglaterra por Francis Meynell, de esa conocida familia literaria. Estas ediciones eran tan populares que cada vez que salía un nuevo título, los pedidos eran diez veces superiores a la tirada: en los Estados Unidos los precios se disparaban. Si se trataba de un libro de veinticinco dólares, unos días más tarde la gente ofrecía setenta y cinco. Donald y yo entre ellos.

A finales de 1926 hice mi segunda visita a Inglaterra, y le dije a Donald que mientras me encontrara allí trataría de conseguir la representación de Nonesuch Press para Estados Unidos. Por supuesto, su editor no tenía necesidad de echarse un agente debido a la gran demanda, pero en cualquier caso le dije a Don:

—Si no podemos ser sus agentes, al menos cada uno de nosotros podrá obtener un ejemplar de cada libro.

Esta vez me iba para ver a editores ingleses. No quería nada de ellos, ya que aún no nos dedicábamos realmente a la publicación de originales, pero quería reunirme con ellos por si sucedía algo en el futuro.

Tenía miedo de llamar a Meynell, por lo que aguardé hasta mi último día: esa misma tarde zarpaba desde Southampton para volver a casa. Me acerqué a la casa particular donde Francis y su esposa, Vera Mendel, llevaban Nonesuch Press. Francis era un auténtico caballero, y me preguntó:

—Dígame, ¿qué puedo hacer por usted?

Yo estaba un poco nervioso. Respondí:

—Me llamo Bennett Cerf y me gustaría ser el agente americano para Nonesuch Press —él se echó a reír y yo dije—: ¿Qué tiene tanta gracia?

Él contestó:

—Le diré lo que es tan gracioso. Al menos veinticinco editoriales estadounidenses me han estado cortejando para convertirse en los agentes de Nonesuch Press. Me llevan a cenar, me llevan al teatro, y después de tres noches de

entretenimiento salvaje, al final dicen lo que realmente quieren. Y que, por supuesto, ya sé —y concluyó—: Usted viene aquí, y nunca he oído hablar de usted, y de buenas a primeras me suelta que quiere ser mi agente americano.

Yo dije entonces:

—Bueno, yo parto en barco esta misma tarde, señor Meynell, así que no tengo tiempo para todo eso, pero pensé que si me rechazaba, al menos mi socio y yo tendríamos la oportunidad de conseguir dos ejemplares de cada libro que publique.

Se echó a reír de nuevo.

Su esposa llegó y tuvimos una conversación muy agradable y nos hicimos amigos en una hora. Luego descubrieron que un gran amigo suyo era uno de los socios de la oficina de corretaje en la que trabajé en Nueva York, precisamente el que me llamaba comadreja porque nunca me podía encontrar. Así que Francis dijo:

—Mira, le voy a pedir referencias a Heimerdinger. Si son positivas, algo que supongo, serás nuestro agente.

Y nos dimos la mano.

Cuando llegué a casa, llamé al señor Heimerdinger, quien gentilmente accedió a escribirles y decirles que yo era un chico muy agradable, sin duda honorable en todos los sentidos. Y así, Donald y yo nos hicimos agentes de la Nonesuch Press.

Rockwell Kent se había convertido en un gran amigo tras hacer las guardas para la Modern Library. Era en ese momento el principal artista comercial de los Estados Unidos. Un día vino a nuestra oficina. Estaba sentado en mi escritorio, frente a Donald, y estábamos hablando de hacer un par de libros, cuando de repente tuve una inspiración y dije:

—Ya tengo el nombre de la editorial. Acabamos de decir que vamos a publicar algunos libros *at random*, al azar, de forma aleatoria. Llamémosla Random House.

A Donald le gustó mucho, y Rockwell Kent dijo:

—Es un gran nombre. Voy a encargarme del logo.

Así que, sentado en mi escritorio, sacó una hoja de papel y en cinco minutos dibujó Random House, que ha sido nuestro logotipo desde entonces.

El logo de Random House hizo su debut en febrero de 1927, en la cubierta de un pequeño folleto titulado «Announcement Number One» [Comunicado número uno], que incluía las primeras siete ediciones limitadas que iban a ser publicadas, en el transcurso de ese mismo año, al alimón entre Random House y Nonesuch Press. La primera de ellas sería el *Benito Cereno* de Melville, ilustrado por E. McKnight Kauffer, pero el libro más elaborado y caro de aquel catálogo no aparecería hasta el año siguiente. Era una edición bilingüe de la *Divina Comedia* de Dante, en inglés y en el italiano original. Forrada en piel y con, al menos, cuarenta dobles páginas que contenían reproducciones de las ilustraciones originales de Boticelli. Su precio era de 46 dólares y a pesar de que solo tiramos 475 ejemplares, ¡recibimos pedidos para

unos cinco mil! De modo que estábamos en situación de rechazar pedidos en vez de luchar por obtenerlos.

Estos libros los conseguíamos a un descuento considerable —he olvidado cuánto exactamente, pero creo recordar que era algo así como un 65 por ciento— y los vendíamos con un descuento muy pequeño. No era lo habitual en la venta de libros y, aunque debíamos pagar mucho dinero en transportes y aduanas, nuestro margen de beneficios era considerable. Pero no íbamos en pos del beneficio, sino del prestigio. Todo aquel asunto se nos antojaba un regalo de Francis, porque sin duda él solo podría haber vendido aquellos libros.

Por aquel entonces, las oficinas de la calle 45 se nos habían quedado pequeñas y necesitábamos un lugar más amplio. Yo había visto la oficina de Elmer Adler, decorada por Lucien Bernhardt, quien había hecho el logo de nuestra Modern Library, y me había gustado tanto que cuando nos mudamos al 20 de la calle 57 Este le pedimos a Bernhardt que diseñara nuestra nueva casa.



Logotipo de Random House, febrero de 1927

Dado que mi viaje a Londres en 1926 había sido tan productivo, decidí regresar en la primavera de 1928 para renovar mis amistades. Y luego fui a Nápoles, donde celebré mi trigésimo cumpleaños. Mi destino real era Florencia, donde había quedado con dos personas a quienes anhelaba conocer: se trataba de D. H. Lawrence y de Norman Douglas.

Viento del sur, la novela de Douglas, era uno de los supervenidos de la Modern Library y lo había hecho famoso. Había escrito otras, pero la que contaba era *Viento del sur*. Cuando llegué a Florencia, me había dejado una nota en el hotel: el señor Douglas confiaba en poder cenar conmigo. Era un caballero apuesto y de pelo cano, que no podría haber sido más encantador. Hicimos buenas migas de inmediato. Me presentó a un editor italiano que estaba publicando *El amante de Lady Chatterley*, la nueva novela de Lawrence en una edición especial, y pedí un ejemplar por correo, pero me preocupé de que se lo enviaran a Lawrence, para que este me lo diera, y más tarde pegué su dedicatoria en la primera edición limitada de *El amante de Lady Chatterley*.

Jamás olvidaré aquella velada con Norman Douglas. Empezó a planificar qué debía hacer al día siguiente y yo repuse: «Un momento, se supone que mañana conoceré a D. H. Lawrence». Douglas y Lawrence llevaban un año enfadados por una introducción que uno de ellos había escrito para un libro, y no se hablaban. Todavía puedo oír a Douglas diciéndome:

—¿Y para qué vas a perder el tiempo conociendo a Lawrence?

—Tengo muchísimas ganas de conocerle —respondí yo.

Al día siguiente comimos juntos y esa tarde se suponía que me acercaría a conocer a Lawrence. Le dije a Douglas que iba a contratar un coche, pero no sabía italiano y me estaba volviendo loco a la hora de explicarle al chófer cómo llegar a casa de Lawrence, que estaba en unas colinas a unos quince kilómetros en dirección al Arno. Douglas cogió una servilleta y empezó a dibujarme un plano, pero no lo hizo precisamente siguiendo las instrucciones de la Asociación Automovilística Americana y cuanto más se extendía menos lo entendía. Al final tuve que decirle:

—Tus instrucciones me resultan incomprensibles. Jamás daré con él.

—Vaya, eres un chiflado —repuso—. Voy a tener que llevarte yo mismo.

Que era justo lo que yo quería. De modo que monté en el coche y fuimos a ver a Lawrence. Por el camino Douglas no dejó de hablar de lo indeseable que era Lawrence y de cómo su mujer, Frieda, era aún más horrible. Y no dejó de preguntarse por qué me estaba acompañando en un viaje tan poco de su gusto. Al final torcimos la última curva y allí estaba la casa de Lawrence: una construcción fea con avaricia, con un pequeño balcón sobre la entrada principal. Y en el balcón estaba el mismísimo Lawrence, con su barba pelirroja. No había lugar a dudas: ¡había visto tantas fotografías de él que conocía su aspecto al dedillo!

Entonces Lawrence vio que en el asiento trasero había dos hombres y que uno de ellos era Norman Douglas. «¡Norman!», gritó y bajó corriendo las escaleras. Este

hombre iba a morir de tuberculosis en menos de dos años, pero lo cierto es que bajó aquellas escaleras como una exhalación. Douglas salió del coche y ambos, con lágrimas en los ojos, se abrazaron. Lawrence no me prestó ninguna atención, bien podría no haber estado allí. Los dos estaban encantados y Lawrence empezó a gritar: «¡Frieda, Frieda, mira quién ha venido!». Y allí salió Frieda, aún guapa aunque ya oronda, y se les unió. Los tres se daban palmaditas en la espalda y se saludaban, hasta que al final Douglas dijo:

—Este es mi amigo Bennett Cerf, a quien sé que estabais esperando.

Me saludaron y entramos. La casa era una cochiguera. Frieda Lawrence no era un ama de casa y aún recuerdo que había una botella de leche tirada en mitad del suelo de mármol.

Nos sentamos y hablamos: bueno, hablaron ellos y yo escuché. Y al final Douglas dijo:

—Este joven editor ha venido a ver a Lawrence. Frieda, ¿por qué no vamos tú y yo a dar un paseo y les dejamos solos un rato?

Salieron de la casa y Lawrence entonces me dijo:

—¡Pero cómo se atreve a traer a ese hombre a mi casa! —aquello fue tan imprevisto que un poco más y me caigo al suelo—. ¿Es que acaso no sabe que no nos hablamos?

—No podía leer bien sus señas, y Douglas se ha ofrecido a indicarme el camino. Y sí, había oído que habían tenido sus diferencias, pero me parece que ustedes se tienen mucha estima.

—Bueno, estamos absolutamente indignados, pero da igual —dijo Lawrence. Y entonces empezó a contarme historias sobre Norman Douglas y lo caradura que era. No tuvimos tiempo de hablar de literatura, ¡no paró de poner verde a Norman Douglas! Y luego Frieda y Douglas regresaron y todos volvieron a abrazarse como si no hubiera habido un intermedio. Estaba claro que esos dos caraduras se admiraban el uno al otro. Finalmente salimos de allí, y en cuanto empezamos a bajar la colina, Douglas, que acababa de echarle los mayores cumplidos a Frieda unos segundos antes, volvió a contarme historias aún más escandalosas sobre ella.

Fue un encuentro increíble: conocer de este modo a dos gigantes de la literatura como D. H. Lawrence y Norman Douglas.

El primer libro que publicamos con el pie de imprenta de Random House salió anunciado en la primavera de 1928 junto con los de Nonesuch Press y Golden Cockerel Press. Fue una producción maravillosa de Rockwell Kent. Yo le había dicho:

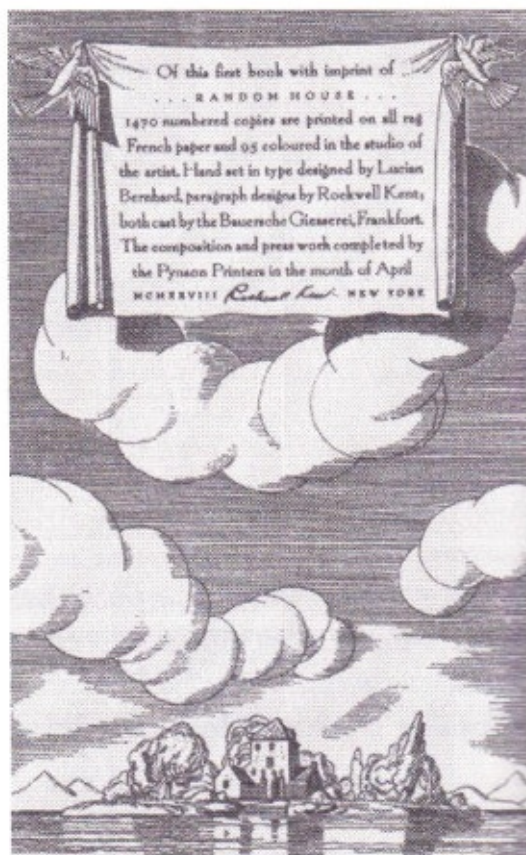
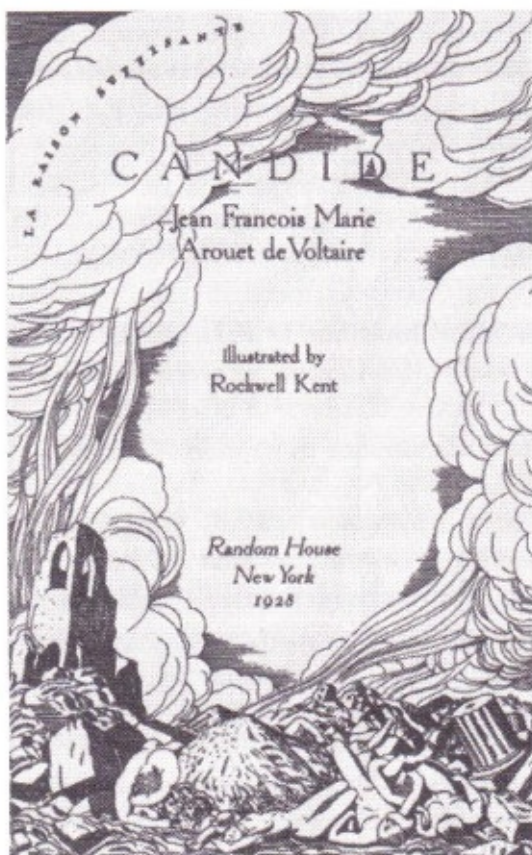
—Rockwell, tienes que hacer nuestro primer libro.

Y él contestó:

—Siempre he querido ilustrar *Cándido*.

Ese libro fue uno de los más populares en nuestra Modern Library, sin regalías que pagar al viejo Voltaire, pues ya era de dominio público. El tipo de autor de trato fácil. Así que encargué a Kent hacer un *Cándido* ilustrado, y Elmer Adler imprimió el libro en Pynson. Si no recuerdo mal, a principios de 1928 sacamos 1.500 ejemplares a un precio de quince dólares, todos firmados por Rockwell Kent, y noventa y cinco copias coloreadas a mano en el taller del señor Kent al precio de setenta y cinco dólares. El día que salió, un ejemplar se llegó a vender por cuarenta y cinco dólares. La serie limitada del *Cándido* de Kent es hoy casi imposible de conseguir, es un hermoso libro. Debido a la gran demanda, al año siguiente se publicó una edición de bolsillo, que a la sazón fue una selección del Literary Guild.

Después de que nos hiciera el *Cándido*, invitamos a Elmer Adler a formar parte de Random House, y él estuvo de acuerdo, pero cuando el negocio empezó a marchar como la espuma Elmer no quiso involucrarse en un comercio editorial tan generalista, así que le compramos su parte. Era un socio complicado de todos modos, muy quejica y dictatorial. Tenía que hacerse todo a su manera, y cuando queríamos colaborar con otras imprentas se ponía de los nervios. Creía que debía estar a cargo de todo. Muy pronto nos las arreglamos sin él, pero hasta el final de su vida estuvo indignado con nosotros: estaba convencido de que le habíamos dado la patada justo en el momento en que estábamos empezando a tener éxito, sin recordar que jamás quiso involucrarse en la edición de tipo más comercial. En el momento de su muerte, Random House ya era famosa.



Cubierta de *Cándido* y pie de imprenta con logotipo

En 1930 publicamos un libro en el que también participó Rockwell Kent, y que resultó ser extremadamente importante para nosotros. Había ilustrado *Moby Dick* para R. R. Donnelly, de la editorial Lakeside de Chicago. Donnelly lo hizo para lograr un poco de publicidad.

Imprimían directorios telefónicos y catálogos de venta por correo, y también unos cuantos hermosos libros para su disfrute privado. Uno de ellos era este maravilloso *Moby Dick*, que creo que se vendía a unos cientos de dólares: iba en tres volúmenes en una caja de aluminio. Yo les convencí para que me dejaran llevar a cabo una edición rústica de un volumen. Estábamos tan emocionados que nos olvidamos de poner el nombre de Herman Melville en la cubierta, por lo que nuestra edición de *Moby Dick* fue la gran diversión de todo el mundo (*The New Yorker* se fijó en ello), pues la cubierta se limitaba a anunciar: «*Moby Dick*, ilustrado por Rockwell Kent».

Como resultado, otra gran puerta se abrió para nosotros. El Club del Libro del Mes daba sus primeros pasos. Yo no conocía a Harry Scherman ni a su socio, Robert Haas. ¡El día que nos llamó para decirnos que nuestro *Moby Dick* estaba seleccionado, nos emocionamos tanto que cerramos la oficina y les dimos a todos el resto del día libre! Eran como las once de la mañana y dijimos:

—Iros a casa. Este es un día de fiesta.

Cuando un club del libro elige uno de tus títulos, se compromete a pagar por cada ejemplar que distribuye una regalía que siempre se divide a partes iguales entre el autor y el editor. También garantiza el pago de un anticipo sobre la venta de un número determinado de ejemplares, y ese anticipo no es reembolsable aunque el libro no se venda. Si vende más, por supuesto, cada copia adicional devenga nuevos derechos.

El Club del Libro del Mes era en ese entonces muy pequeño, y el resultado de su selección fue de cinco mil dólares, lo cual era muy poco en comparación con lo que el club paga ahora. Pero cuando nos dieron el cheque por nuestra operación, estábamos encantados.

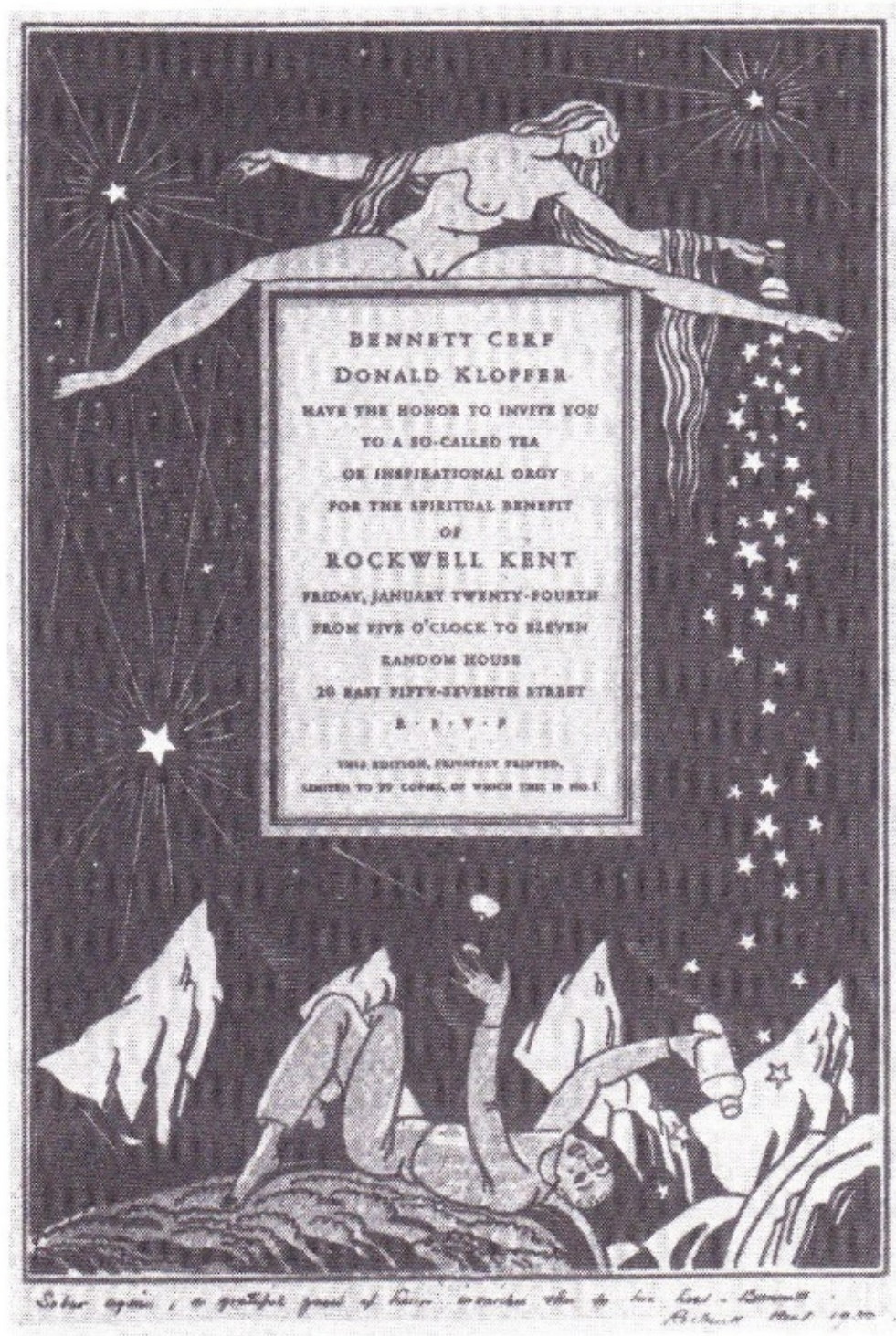
Aproximadamente una semana más tarde, el Club del Libro del Mes se reunió en sesión ejecutiva, y recibimos una carta de Harry Scherman para decimos que habían decidido doblar su oferta. Y como nuestro libro había sido seleccionado solo una semana antes, nos adjuntaban un cheque por otros cinco mil. Bueno, Donald y yo pensamos en esto por un rato, y le contesté: «Estimado señor Scherman: Esto es realmente fantástico, y renueva la fe en la naturaleza humana. Pero debo decirle que si usted hubiese rebajado su oferta de 5.000 dólares a 2.500, que me aspen si le hubiera devuelto los otros 2.500. Hicimos un trato por 5.000 y tengo que decir que estábamos tan encantados que ese día cerramos la oficina. Por consiguiente, y con lágrimas corriendo por mis mejillas, creo que debo devolverle su cheque de 5.000».

Bueno, quedamos muy satisfechos con la carta, pero el cheque regresó con la advertencia de que no debíamos ser idiotas, y teníamos que cobrarlo. Y de nuevo lo devolvimos diciendo: «Esto no es serio en absoluto». Así que decidimos que lo mejor sería almorzar Harry Scherman, Robert Haas, Donald y yo. En todo momento hubo un gran respeto mutuo, y cuando terminó el almuerzo nos habíamos hecho amigos para toda la vida. Finalmente decidimos dejarlo en 7.500 dólares, dividiendo la diferencia por la mitad, y todo el mundo estuvo muy feliz con eso.

Todos fuimos muy honrados, y cuando la gente es así la cosa funciona para todos. Esta ha sido mi teoría a lo largo de toda mi vida: si uno gana dinero, y mucho, que el otro lo gane también. Es malo que alguien salga perdiendo, pero si puedes hacer algo para que todo el mundo salga beneficiado, logras el negocio ideal.

Francis Meynell visitó los Estados Unidos en la primavera de 1929. Por aquel entonces todavía no era *Sir*. Como fundador y director de la Nonesuch Press, todas las sociedades de bibliófilos lo buscaban, y todo el mundo quería que diera conferencias. Era un caballero inglés muy elegante, podía entrar en cualquier momento en una estancia y deslumbramos a todos.

Estábamos en nuestras nuevas oficinas de la calle 57. Teníamos un montón de dinero: la Modern Library era un gran éxito y los libros de editoriales independientes estaban en auge. Estábamos en el quinto piso, y en el segundo piso había una oficina de correduría llamada De Saint Phalle & Company. El mercado alcista estaba en todo su apogeo. Nadie estaba nunca en esa oficina, siempre estaban en el parque.



Invitación de Rockwell Kent para la celebración de una fiesta (el 24 de enero de 1930). En la parte inferior se lee: «Esta edición, impresa en privado, consta de 99 copias, de las cuales esta es la número 1». Todas fueron numeradas con el 1.

Un buen ejemplo de la fiebre de la Bolsa era el señor Womrath, dueño de una gran cadena de librerías y bibliotecas en Nueva York, que incluían el catálogo al completo de la Modern Library en unas cuarenta tiendas. Se me ocurrió que si podía convencer al señor Womrath para que colocara dos ejemplares de cada libro de la Modern Library en cada una de sus tiendas, eso significaría otro pedido de cuarenta lotes completos. Así que fui a ver al señor Womrath y le dije que si se ponían dos juegos en cada tienda en lugar de uno, yo le haría otro uno por ciento de descuento. Y Womrath respondió muy altivo:

—Mi querido hijo, no me hable de un uno por ciento de descuento. Acabo de ganar diez mil dólares hoy mismo en el mercado de valores.

Ahora, cuando Francis Meynell vino a nuestra oficina, todo el mundo lo adoraba. Lo llevé a almorzar un día, y al bajar en el ascensor me dijo:

—Quiero echar un vistazo a esa oficina.

Nunca había visto una oficina de agentes de bolsa, y cuando entramos había allí un entusiasmo salvaje. El mercado estaba en alza, y aquello era una locura. A Francis le encantaba todo de este país, y estaba completamente asombrado con todas estas idas y venidas, las notas en la pizarra y esos chicos que iban corriendo de un lado a otro para golpear al alza los precios en el tablero. La gente gritaba alegre, todo el mundo ganaba dinero a manos llenas.

Francis me dijo:

—Cuéntame cómo funciona.

—Es la cosa más fácil del mundo. Te voy a mostrar cómo se hace —contesté—. Uno elige una acción, y ve cómo varía su cotización. Antes de ir a comer compraré unas acciones, y te mostraré lo fácil que es.

Compré 300 acciones de Stone & Webster, y cuando volvimos de la comida había subido cuatro puntos, por lo que las vendí. Él todavía no sabía nada de ese mundo, pero consiguió un cheque por 1.200 dólares menos la comisión.

Eso sucedió en abril de 1929. En noviembre de 1929, cuando Francis ya se había convertido en un adicto a la Bolsa, se produjo el *crash* bursátil. De modo que solo disfrutó de unos meses de diversión, ya que había comenzado casi al final, en la parte más frenética del mercado, cuando los promedios subían ocho puntos diariamente.

La Modern Library funcionaba viento en popa, y una vez establecido nuestro acuerdo con Nonesuch Press nos convertimos en el principal distribuidor de libros de los Estados Unidos. Trabajábamos con Golden Cockerel Press, Cockerel Press, Spiral Press, Fountain Press, Shakespeare Head Press y muchos otros. Todas estas editoriales nos pedían que les distribuyéramos, ya que entonces nos beneficiábamos del buen nombre de la Nonesuch Press, que era toda una referencia en ediciones limitadas de libros de lujo. En 1929 teníamos un catálogo de cerca de treinta libros de edición limitada por temporada.

En la costa Oeste, en San Francisco, había un impresor, Edwin Grabhorn, que se estaba haciendo famoso. Yo había comprado unos cuantos de sus bellos libros, realizados en papel hecho a mano. Le propusimos al señor Grabhorn que hiciera un libro para Random House. Acordamos que sería uno de Walt Whitman, *Hojas de hierba*, que venderíamos por unos cien dólares el ejemplar. Cuando se anunció que Random House estaba colaborando con Grabhorn Press en una nueva edición de Walt Whitman a ese precio, de inmediato recibimos pedidos que quintuplicaban el número que deseábamos imprimir. Pero justo cuando el señor Grabhorn, quien solía hacer las cosas un año después de lo que se suponía que debía hacerlas (era otro de esos genios temperamentales tipo Elmer Adler), consiguió terminar el libro, el *crash* bursátil de 1929 había caído sobre nosotros, y muchas de las personas que habían solicitado ejemplares estaban ahora en bancarrota, y la mayoría de los que ya habían pagado los cien dólares nos pidieron que les devolviéramos el dinero.

Fueron días increíbles. Los que habían estado viviendo como millonarios se encontraron de repente sin un centavo, y además debían a sus corredores inmensas sumas de dinero. Muchos no solo perdieron todo su patrimonio, sino que se vieron con deudas que no podrían pagar el resto de sus vidas.

De repente, los libros de Nonesuch resultaban difíciles de vender. En vez de recibir pedidos que sobrepasaran diez veces nuestra asignación, éramos muy afortunados si lográbamos colocar lo que teníamos. Había algunos coleccionistas solventes, pero la fiebre disminuyó en general. Un ejemplar de la primera edición de *The Forsyte Saga*, que se vendía a 200 dólares justo antes del *crash*, pasó por veinte dólares en una subasta que bajó al noventa por ciento, justo igual que el mercado de valores.

Aunque el mercado de libros de arte se vino abajo cuando se produjo el *crash*, tuvimos suerte con la Modern Library, ya que su catálogo consistía en libros baratos, por lo que incluso durante la Gran Depresión pudimos seguir adelante. De hecho, cada año mejoramos un poco, y nunca hubo un gran retroceso en las ventas. Dos veces al año añadíamos cinco o seis nuevos títulos. El negocio editorial siempre había sido bastante estable. No se dispara cuando las cosas se están volviendo locas y la gente gana mucho dinero y lo gasta en viajes, clubes nocturnos y teatros caros. De todos modos, los amantes de los libros no suelen caer en excesos especulativos. De la misma manera, cuando todo se va al infierno, los libros se convierten en una de las

formas más baratas de adquirir placer. Así que la Modern Library pasó por la Gran Depresión magníficamente.

Pero entonces otros problemas golpearon a Horace Liveright. Se habían ido forjando durante algún tiempo. Él nunca tuvo ningún sentido para los negocios y al final no pudo continuar. En 1930 fue obligado a salir de la empresa, que en ese momento ya había cambiado el nombre de Boni & Liveright a Horace Liveright, Inc. El negocio fue más o menos asumido por su viejo contable, Arthur Pell, que le había hecho a Horace préstamos a algo así como el 12 o el 13 por ciento de interés.

Cuando Horace estaba realmente cerca del final, se casó con una chica salvaje y hermosa que antes había estado casada con Joseph Schildkraut, el actor. Horace estaba viviendo en un edificio de apartamentos, el Middletown, en el 148 de la calle 48 Este. Hubo una recepción después de la boda, sobre las seis de la tarde, en su apartamento, que estaba lleno de gente famosa que aún le tenía afecto. La verdad es que a medida que sus problemas aumentaron, se convirtió en una persona mucho más agradable. Prosperó en la adversidad. Siempre le aprecié. Jugó un papel muy importante en mi vida y le estoy muy agradecido.

La fiesta de bodas fue salvaje porque había una gran cantidad de licor. De camino, Arthur Garfield Hays se encontró a una banda alemana en la Tercera Avenida y se trajo a esos músicos locos. La escena era desconcertante: un pequeño hombre con una tuba sobre la barriga, y otro montón de músicos tocando instrumentos de viento... aquello era realmente ridículo. En medio de todo esto, un desconocido entró y preguntó: «¿Quién es el señor Liveright?», y cuando Horace se identificó, el hombre se acercó a él y le dijo: «Tengo un mensaje para ti de Joe Schildkraut», y le atizó un puñetazo en la nariz que lo derribó. Y salió del apartamento. Fue impactante y dramático: Horace sangrando profusamente. Sin embargo, la fiesta se prolongó. El matrimonio no duró mucho. Pronto comenzaron a tener peleas terribles, y al poco tiempo se separaron. Después del divorcio, Horace era una sombra, un hombre frágil y roto. Alquiló un par de habitaciones en una de esas casas privadas a la vuelta de la esquina, nada que ver con su antigua gloria.

Manuel Komroff habla de la última vez que fue a ver a Liveright. Entró, la puerta estaba entreabierta, y Horace estaba sentado en camiseta, atareado con un abrigo de sarga azul. Sobre la mesa, ante él, un bote de tinta estilográfica y un trapo. Estaba tratando de ocultar un raído en la manga con tinta. ¡El gran Horace Liveright! Pocos días después murió, en septiembre de 1933. El hombre que ante mis ojos había representado el glamour y la gloria de la industria editorial se desvaneció como un cero a la izquierda. Fue una historia muy triste.

Fui a verlo poco antes de morir, y escribí un artículo sobre él en el *Publishers Weekly*, muy distinto de su oferta habitual, y que atrajo mucha atención. Estoy muy orgulloso de ello porque me costó escribirlo:

En la mañana de ayer, un puñado de personas se reunió en la Universal Chapel, mientras Upton Sinclair, con miedo y vergüenza, farfullaba un responso ante los restos de Horace Liveright, muerto a los 46 años de edad.

La mayoría de los autores que iniciaron el camino hacia el éxito gracias a él, y los amigos con los que había descuidado su negocio cuando este más lo necesitaba, estaban demasiado ocupados para sacar un momento y rendirle un último homenaje. Era el final de una carrera espectacular y de un editor sin igual.

Se ha hablado mucho de la carrera de Liveright pero solo desde que comenzó a descuidarla. Esto no es justo. Fue un hombre que llevó a cabo su negocio editorial desde mucho antes y posteriormente fue condenado por los cambios en el mundo del libro, cambios sobre los que no tenía ningún control. La intensificación de la competencia, el aumento de jóvenes que respiraron nueva vida en vetustas, aunque financieramente inexpugnables, editoriales y, sobre todo, el espectro de la disminución de puntos de venta y más estrechos márgenes de beneficios, no dejó ninguna oportunidad de subsistencia a una casa de locos como la de Liveright. Las incursiones en el negocio teatral sin duda aceleraron su caída, pero sus cimientos se desmoronaban desde mucho antes. El famoso «estilo Liveright» tuvo suerte con demasiada frecuencia como para ser juzgado solo como una serie de afortunadas coincidencias, y es cierto que postergó lo inevitable, pero simplemente no podía funcionar por siempre jamás.

Liveright fue el peor juez de sus empleados que he conocido y el menos agradecido a quienes realmente se preocupaban por él. Todo lo que quería a su alrededor era gente que le inflara el ego y se hiciera eco de sus propios juicios. Las reuniones editoriales no eran sino actos de autopromoción individual, con poca paciencia para quien no se dignaba a doblegarse ante sus opiniones. Y sin embargo, tenía una facultad increíble para ganarse la lealtad de una gran cantidad de excelentes hombres y mujeres. Se lo aguantaban todo. Hoy siguen amándolo. Probablemente siempre lo harán. Debajo de tanta farsa y pretensión, vieron a una persona indefensa, ansiosa de afecto y admiración, con un amor poco común por la vida y una generosidad a prueba de bombas.

Otros editores (en particular, los de Londres) estaban continuamente indignados con los métodos de Liveright, y sorprendidos porque pudiera seguir haciendo de las suyas. Por supuesto, al final tenían razón... Finalmente llegó un día en que el castillo de naipes comenzó a desmoronarse sin remedio. Liveright, siempre un tahúr, a veces un editor, jugó sus cartas como un caballero y demostró ser infinitamente más valiente y más admirable cuando las cosas se le torcieron. Farsante sin remedio, al final se le podía encontrar asiendo la larga boquilla de su cigarrillo en una mesa del Algonquin, una mera sombra de sí mismo, de aquel hombre alegre que estaba siempre anunciando ambiciosos proyectos teatrales para todos los críticos, incluso pocas semanas antes de morir, aunque todo el mundo sabía que aquello era solo una farsa. Él habló mucho de su autobiografía, pero nunca he leído una página. Fue un gesto magnífico de Simon & Schuster (¡ah, otra vez la vieja lealtad!) el de comprarla a ciegas. Ahora que está muerto, espero que nunca la publiquen, al menos no en la forma original que él tenía prevista. Los acontecimientos realmente notables en su vida, sus relaciones con algunas de las figuras literarias más importantes de su generación... de eso no parece recordar nada. Se explayó sin embargo sobre otros episodios que sería preferible dejar de lado. Seguía obsesionado con la idea original de que el mundo debía enterarse de que era un amante irresistible. Alguno de esos muchos autores de éxito a quienes Liveright encumbró cuando no tenían ni un centavo, podría pagar su deuda y terminar el manuscrito, y contar algunos de los logros verdaderamente importantes de Horace Liveright, poniendo en evidencia el encanto de su personalidad —a veces con efectos devastadores—, ¡podría hacer hincapié en la generosidad que demuestran los más de ciento cincuenta mil dólares de anticipos devengados que jamás exigió!

Hace unos meses, Liveright pasó por las oficinas de la editorial que él mismo había fundado para visitar a un viejo amigo. Parecía cansado, desgastado. Su amigo estaba fuera. Liveright esperó y esperó. Luego, en presencia de al menos tres empleados, uno de los nuevos directores (Liveright le había dado su primer trabajo allí) le dijo bruscamente, «Es mejor que te vayas, Horace. No creo que se vea bien tenerte merodeando por aquí». Liveright ni siquiera contestó. Para aquellos de nosotros que conocíamos al viejo Horace —un charlatán y un farsante, sí, pero vivo, siempre alerta, lleno de vigor y confianza suprema en sí mismo—, esta es una de las anécdotas más tristes que hemos escuchado.

U nos meses antes de la muerte de Horace, su antigua empresa había entrado en bancarrota y sus activos se habían vendido por una fracción de su valor real. Es irónico considerar qué habría sucedido si el consejo de Pell hubiera sido escuchado en 1925 y Horace no nos hubiera vendido la Modern Library. Tal vez podría haber resistido la Depresión. Nosotros prosperamos gracias a su compra, fue la base que nos permitió una mayor expansión en los años treinta, durante los cuales añadimos algunos nombres ilustres al catálogo de Random House. Los dos primeros estaban disponibles también, irónicamente, por las dificultades de Liveright.

Tras el colapso de la empresa, era obvio que todos irían a por los autores importantes que quedaban. Todo el mundo estaba haciendo ofertas a Eugene O'Neill, y también uno de los principales poetas norteamericanos que estaba en el catálogo de Liveright, Robinson Jeffers. Esos fueron los dos más buscados, y yo también quería a Sam Adams, Samuel Hopkins Adams. Aunque O'Neill era el premio gordo. Su agente era Richard Madden, y cada editor en Nueva York se dirigió a él cuando se supo que Liveright estaba en dificultades. Yo tenía una idea mucho mejor, de modo que volamos a Sea Island donde vivían Gene y su esposa Carlotta. Gene se reunió conmigo, y pasé dos días con los O'Neill. Carl van Vechten y Fania Marinoff, su esposa, también estaban allí en ese momento.

Eugene O'Neill era el hombre más hermoso que he conocido, y cuando digo hermoso lo digo en el sentido de que al mirarlo se satisfacía el alma. Su aspecto era exactamente el que debía tener un gran dramaturgo, aunque jamás suele ser así. Era un hombre melancólico, de ojos penetrantes, una sonrisa maravillosa y una figura magnífica. Era un gran nadador, podía nadar ocho o diez kilómetros de un tirón. Como ya he dicho, hablaba muy despacio, y con frecuencia dudaba en medio de una frase. Soy un hombre muy impaciente y no dejo de interrumpir a todo el mundo todo el tiempo. Y ni siquiera soy consciente de ello, incluso lo hice con el presidente Roosevelt.

Pero Eugene O'Neill era el único hombre que he conocido que, sin pretenderlo, podía hacerme callar. Me sentaba en silencio y esperaba a que terminara sus largas oraciones con extensas pausas. Él era uno de mis héroes, y cuando alguien me pide que nombre a cinco o seis grandes hombres que he conocido en mi vida, Eugene O'Neill es siempre uno de ellos.

En Sea Island lo encontré muy cambiado, ya no era aquel hombre salvaje que había conocido en Liveright. Había vivido en la costa, en posadas de mala muerte, entre un montón de borrachos que estaban siempre metidos en problemas. Estaba tan a menudo en el psiquiátrico de Bellevue para dejar de empinar el codo, que le llamaban por su nombre de pila. Ahora había dejado de beber, en parte por razones de salud y en parte porque había madurado; en lugar de ser un juerguista se había convertido en un digno caballero. Gene nunca acudía a sus estrenos, se iba a pasear por la ciudad. La noche que se estrenó *Extraño interludio* se encontró con un viejo amigo marino, que le preguntó:

—¡Gene O’Neill! ¿Qué demonios estás haciendo estos días?

Y en ese momento su mayor éxito se estaba representando en Broadway.

En Sea Island realmente me convertí en amigo de Gene. Hasta entonces yo era uno del grupo de sus admiradores de Liveright, uno de esos que corretean a su alrededor como un perrito fiel. Pero ahora me estaba convirtiendo en alguien, y Gene era ya el gran dramaturgo americano. Dimos largos paseos por la playa y hablamos y llegamos a conocernos.

Por supuesto, la mayor parte del tiempo que se pasa con cualquier dramaturgo o novelista se suele dedicar a hablar sobre el trabajo de ese autor. Obviamente, a un escritor le encanta hablar de sí mismo, y no es asunto que un editor pueda evitar. Además, O’Neill me tenía fascinado. Esa era la vida que había elegido para sí, y cuando hablaba de sí mismo y de sus obras de teatro, yo estaba en el cielo. Así que nos llevamos muy bien. Me habló largo y tendido de un proyecto que tenía en mente: un ciclo de siete obras que iba a ser la historia de una familia americana a través de muchas generaciones, comenzando en los días de los peregrinos de Nueva Inglaterra y llegando hasta el presente. La historia de esta familia sería la historia de América. El ciclo nunca se cumplió. O’Neill enfermó, y finalmente murió, dejando solo unas pocas páginas terminadas, incluyendo *Una luna para el bastardo*, pero ninguna obra estaba todavía lista para la producción.

Cuando lo vi en Sea Island no llevaba casado con Carlotta mucho tiempo, y era todavía un hombre vigoroso. Carlotta era una de las chicas más bellas de América, católica criada de forma estricta en California, creo, y que luego se mudó a Nueva York. Cuando la conocí estaba viviendo con Ralph Barton, el famoso ilustrador neoyorquino, el que contraté para hacer una portada del catálogo de Boni & Liveright. De hecho, cuando fui a hablar con él, la anfitriona del lugar era Carlotta Monterey. Aunque cuando llegué a Sea Island, ella hizo como si nunca me hubiera visto antes. Ella sabía muy bien que sí nos conocíamos, y yo sabía muy bien que ella lo sabía, pero las circunstancias en que nos habíamos conocido no podían discutirse entonces.

Años después, cuando Ralph Barton murió, se supo que no había olvidado a Carlotta, una mujer que no era fácil de olvidar. Barton dejó una nota cuando se suicidó, diciendo que la única mujer que había amado realmente era Carlotta. Alguien la llamó al hotel Madison y le dijo:

—Señora O’Neill, queremos que sepa que Ralph Barton ha muerto y que dejó una nota sobre usted.

—¿Por qué me molesta cuando estoy almorzando? No tengo el menor interés en el señor Barton —contestó ella, y colgó el teléfono. Esa es la clase de mujer que era.

Gene la había conocido en 1922, cuando estaba actuando en *El mono peludo*, su obra sobre un fogonero en la bodega de un barco y una chica de sociedad en la cubierta que está fascinada por él. Louis Wolheim, un actor maravilloso que más tarde se hizo famoso en *El precio de la gloria* hacía de mono velludo, y Carlotta

Monterey era la chica de sociedad. Gene la vio y se enamoró. Cuando llegué a Sea Island, Carlotta se había convertido en una santurróna que arqueaba una ceja enojada cuando se usaba la palabra «maldito» en su presencia: ella era ahora la gran dama. Gene la adoraba, pero a medida que pasó el tiempo su relación de amor-odio fue agriándose.

Así, mientras que todos los demás editores sitiaban con ofertas a su agente Richard Madden, yo visité a Gene O'Neill en persona. Nos dimos la mano y todo quedó acordado. Madden obtuvo su comisión, pero su sorpresa fue mayúscula cuando O'Neill le dijo que fichaba con Random House, ya que todas las grandes editoriales le querían y nosotros todavía éramos unos principiantes.

Una de las condiciones formuladas por O'Neill fue que le diera trabajo a su viejo amigo Saxe Commins, que había venido a Liveright como editor justo cuando yo me iba. Contratamos a Saxe, que resultó ser uno de los grandes hombres de Random House, un tipo maravilloso, y fue nuestro editor en jefe durante muchos años hasta que murió.

Regresé eufórico a Nueva York. Teníamos a O'Neill, y esto me dio una ventaja a la hora de conseguir a Robinson Jeffers, a quien yo no conocía porque él nunca había visitado la oficina de Liveright, pero por suerte yo le había escrito para hablarle de su poesía, por lo que sabía de mi existencia. Me fui a California y lo fichamos. Así nos hicimos con dos Liveright de primera. Después, más tarde, firmamos con Sam Adams.

Jeffers fue rápidamente ganando el tipo de aclamación que en Estados Unidos se concede solamente a dos o tres poetas de los llamados populares en una década: gente como Frost y Edwin Arlington Robinson y Millay, o, en años posteriores, Auden y Dylan Thomas. Siempre hay unos cuantos poetas que la gente piensa que es inteligente conocer. Y Robinson Jeffers se había convertido en Famoso gracias a su poesía apasionada, que en ese momento era considerada algo Fantástico. Jeffers vendió lo suficientemente bien como para ganar un poco de dinero, pero publicarlo daba mucho prestigio. Eugene O'Neill era diferente a otros dramaturgos, sus libros fueron grandes éxitos de ventas.

A mediados de 1933, anunciamos con orgullo: «Random House se complace en anunciar que se ha convertido en la editorial exclusiva para Estados Unidos de los libros de Eugene O'Neill y Robinson Jeffers». Enumeramos como «disponibles para la entrega inmediata» once volúmenes de las obras de O'Neill y cinco libros de poesía de Jeffers... ¡a precios hoy increíbles!

La primera obra que hicimos de O'Neill no tenía nada que ver con lo que habitualmente escribía. En lugar de una de esas tragedias morbosas por las que era tan Famoso, escribió la comedia *Tierras vírgenes*. Estuvo protagonizada por George M. Cohan. Era la primera vez que Cohan aparecía en una obra que no fuera suya. El libro fue un éxito enorme, y un Feliz comienzo. Nuestro segundo libro Fue *Días sin fin*, que a él le gustaba mucho. Fue un Fracaso total.

Yo seguía siendo un admirador de O'Neill, su editor y amigo para el resto de su vida, esta cada vez más infeliz y difícil. Hacia el final desarrolló la enfermedad de Parkinson y sus manos empezaron a temblar. Se recluyó, le daba vergüenza de que, al comer, la comida volara por los aires. Es una enfermedad terrible. Durante este tiempo, Carlotta se había convertido más en un carcelero que en una mujer, privándole del trato con su abogado y con un montón de sus mejores amigos, entre ellos los Langner del Teatro Guild. Ella les echó de la vida de Gene y tomó posesión de la misma. Vendieron la casa en Sea Island. Se cansó de ella, dijo. No sé cuáles fueron los hechos, pero yo pensé que él adoraba ese lugar. Pero era un alma inquieta. Compraron una casa en California a unos veinticinco kilómetros de San Francisco, al otro lado de la bahía, en el valle de San Ramón. Por una razón u otra, yo todavía gozaba de la aprobación de Carlotta y fui a pasar diez días con él. Fue muy triste. Aquí estaba este gran dramaturgo vivo, cerca de San Francisco, pero rara vez salía a la ciudad ni veía a nadie. Carlotta había instalado portones eléctricos, y para entrar en su propiedad tenías que cruzar no solo una puerta, sino dos, y estas solo se abrían pulsando un botón desde lo alto de la colina. Ella podía ver desde allí el terreno como un señor feudal antiguo, en guardia contra los ejércitos invasores.

En ese momento, Gene estaba enfermo y muy delgado. Todavía estaba trabajando, pero cada vez le costaba más. Él siempre escribía de pie. Tenía un atril y se ponía de pie y escribía a mano en letra minúscula. En algún burdel de Nueva Orleans había comprado —no sé cómo la encontró— una pianola a la que llamó Rosie: era blanca, y tenía chicas desnudas pintadas por todas partes. Y Carlotta, la meapilas, pensaba que era horrible, así que Gene la tenía guardaba en el sótano. De cuando en cuando bajaba a echarle monedas de cinco centavos para escuchar viejas canciones de ragtime: se sentaba allí con una mirada de éxtasis en el rostro. Amaba a su Rosie.

Cuando llegué, lo primero que me dijo Carlotta fue que Eugene Jr. y su esposa vendrían poco después de que yo me fuera (era el hijo que más tarde se suicidó). Carlotta lo odiaba, odiaba a todo aquel que tuviera algo que ver con Gene.

—Ese tonto se ha casado con una chica que parece un leñador de Minnesota —me dijo—. Piensan que van a quedarse dos semanas. ¡Ja, ja, ja! Se largarán de esta casa en cuatro días.

Esas fueron sus palabras. Y así sucedió. Ella también echó a los otros hijos, Oona y Shane, de sus vidas.

Pero la tarde en que llegué, Gene me hizo una seña con el dedo, como un niño travieso, y bajamos al sótano y me senté allí mientras él colocaba un par de rollos de la pianola. Se lo estaba pasando en grande. Al rato, Carlotta nos encontró y gritó:

—¡Deberías avergonzarte de ti mismo, traer a Bennett aquí abajo! ¡Te duele todo! ¿Recuerdas?

Gene había olvidado por completo su dolor, pero ella se lo recordaba y nos ordenó subir del sótano. Si hubiera tenido un bate de béisbol, creo que le habría dado

una paliza. Pero Gene subió las escaleras sin soltar palabra.

A finales de 1945, él y Carlotta llegaron a Nueva York, donde Gene trabajó en la producción de *Llega el hombre de hielo* en el Teatro Guild. Decidieron permanecer en la costa Este, y en la primavera de 1946 alquilaron un apartamento allá por la calle ochenta y comenzaron a ver a viejos amigos. Recuerdo que una noche Gene y Carlotta acudieron a cenar en casa de Russel Crouse. Irving Berlin estaba allí también. Después de la cena, Berlin comenzó a tocar el piano. Todavía puedo ver a Eugene O'Neill de pie junto a él, cantando completamente desafinado, pero feliz como un niño con zapatos nuevos. Y luego recordó una canción de Berlin que el propio Irving había olvidado. Gene le cantó la canción y entonces Irving la recordó, y los dos se pusieron a cantar juntos. Fue un gran espectáculo.

Otra noche, Carlotta y Gene vinieron a casa para cenar. Mi esposa, Phyllis, había invitado a Burl Ives, que trajo su guitarra y después de cenar cantó un par de canciones. Gene siempre necesitaba un poco de calentamiento, y yo sabía cómo lograrlo. Después de que Burl nos hubiera entretenido un rato, le dije:

—Gene, Burl te puede acompañar con cualquier tema. ¿Te acuerdas de algunas de tus viejas canciones marineras?

Gene sonrió y dijo:

—Creo que puedo recordar un par de ellas.

Luego empezó a cantar canciones marineras, una o dos que Burl conocía y otras que no. Como Gene se estaba calentando, Carlotta se fue poniendo más y más furiosa porque Gene estaba recordando canciones cada vez más subidas de tono. Después de un rato, dijo:

—No voy a formar parte de esta historia. Nos vamos a casa, Gene.

Y Gene, por una vez en su vida, replicó:

—Eso ni loco. Te vas sin mí.

—No te preocupes, yo me encargo de llevarlo a casa —le aseguré a Carlotta. Ella salió echa una furia, y cuando se largó fue como si Gene hubiera salido de la cárcel. Siguió cantando esas obscenas baladas marineras, con Burl de acompañamiento. Fue una noche encantadora. Carlotta no quería que él lo pasara bien, ella quería poseerlo. Se amaban, pero, ¡qué manera tenían de demostrarlo! Cuando Gene sufría una de sus furias irlandesas, le lanzaba cosas a Carlotta. Una vez le tiró un espejo de pared que, de haberle dado, podría haberla matado. Había dos versiones en esa historia, siempre las hay.

Pasó el tiempo y Carlotta se volvió cada vez más irracional. No había ninguna duda de que estaba trastornada. Estaba obsesionada con Gene. Pensaba que él no podía hacer nada sin ella. Por fin dejaron Nueva York y se mudaron a Boston. Entonces Carlotta compró una casa en Marblehead, y fue allí donde las cosas comenzaron a ir de mal en peor.

En aquellos momentos, Gene no veía absolutamente a nadie. Una noche se escabulló y fue a dar una vuelta él solo. De camino a casa empezó a nevar

terriblemente y, justo enfrente de la casa, Gene, que ya estaba muy débil, se resbaló, cayó y se rompió la pierna. Carlotta salió y se puso a su lado, riéndose mientras él yacía en la nieve con una pierna rota. Fue entonces cuando se decidió que había que internar a Carlotta. Gene permaneció en el hospital hasta que su pierna sanó. Entonces Russel Crouse se lo llevó a Nueva York y lo ingresó en un hospital. Gene estaba aterrorizado de que Carlotta lo encontrara:

—Mantengan a esa mujer lejos de mí. Casi me mata —nos aseguraba.

Estuvo varias semanas en el hospital. Decidimos que se quedaría en Nueva York y que nunca volvería a ver a Carlotta.

En aquellos días no había un sitio libre en Nueva York, todo estaba abarrotado. Pero Phyllis y yo encontramos un lugar para Gene en el Hotel Carlyle de Madison Avenue. Por supuesto, para Eugene O'Neill se removió cielo y tierra. Y como estaba tan débil y seguía necesitando atención, le buscamos un enfermero que a las diez de la mañana saldría del hospital y lo acompañaría al Carlyle. Pero cuando aquel hombre llegó a buscarlo, ¡Gene se había ido! Carlotta —no podían mantenerla internada, nadie podía asegurar que estaba loca y, a veces, podía ser absolutamente normal, muy convincente y encantadora, y humilde y preciosa— se había enterado de dónde estaba Gene, había convencido a los médicos del hospital y se lo había llevado a Boston con ella. Esa era la mujer de la que él había exigido ser separado, pero a la hora de la verdad no pudo resistirse a ella. No nos dijo nada a Saxe Commins, ni a Russel Crouse, ni a Phyllis, ni a mí. Le daba vergüenza, y se fue sin decir una palabra.

No nos hizo gracia.

Gene vivió dos años más, pero nunca lo volví a ver. Y para terminar la saga, cuando el gran Eugene O'Neill murió en 1953, aquella mujer no permitió a un solo amigo acudir a su funeral. El coche fúnebre fue llevado al cementerio, y detrás de él iba un automóvil con Carlotta O'Neill, una enfermera y un médico dentro, nadie más.

Antes de morir, Gene nos había entregado el manuscrito de una obra autobiográfica, *Largo viaje hacia la noche*, con instrucciones por escrito de que no se publicase hasta 25 años después de su muerte. Dejamos el manuscrito en la caja fuerte, con la intención de cumplir sus deseos, pero poco después de su muerte nos enteramos de que Carlotta tenía un punto de vista diferente: nos exigió que ignoráramos las instrucciones de Gene y procediéramos a la publicación de la obra de inmediato. Nos negamos, por supuesto, pero luego nos horrorizó saber que legalmente ella tenía razón: tanto lo que el autor quería, como lo que él nos había pedido que hiciéramos, no tenía ninguna validez si ella decidía lo contrario, cosa que hizo. Cuando insistimos en que Random House no podía, en conciencia, publicarlo, nos exigió que cediéramos el manuscrito (que ahora era de su propiedad) a la Yale University Press, que lo publicó con tan poco cuidado como prontitud. Por tanto, tuvieron un éxito de ventas en sus manos y una selección del Club del Libro del Mes. No me arrepiento de haber hecho lo que hicimos, porque sigo pensando que teníamos razón.

Eugene O'Neill fue un gran hombre, el gran dramaturgo americano. Tenía algo, poseía un entusiasmo juvenil que jamás le abandonó del todo. Le encantaba hablar de los viejos tiempos y cantar baladas marineras. Entonces su rostro sombrío y hermoso se iluminaba. Era imposible no amarlo.

Un hombre como él aparece quizá solo una vez por generación.

Ulises, nuestra gran aventura, culminó en 1934. Había comenzado realmente en 1932, cuando el *Ulises* de Joyce entró de contrabando en Estados Unidos, estaba totalmente prohibido. La única forma de comprarlo era de tapadillo, en una edición publicada por Sylvia Beach en París bajo el logo de Shakespeare & Company, el nombre de su pequeña librería, famosa en la margen izquierda del Sena, a la que entraban muchos turistas estadounidenses. Todo el mundo iba a comprar ejemplares del *Ulises* encuadernados en papel azul claro. No se podía regresar a casa desde Europa sin una copia del *Ulises*, que Sylvia Beach vendía por diez dólares. En realidad, creo que Shakespeare & Company vivía del *Ulises*. La *Little Review* había tirado algunos ejemplares, pero no tenía dinero, incluso menos que Joyce. Un hombre había pirateado parte del libro y estaba en la cárcel, pero no solo por el *Ulises* sino por publicar también cierta supuesta «pornografía» de una naturaleza menos literaria.

Una noche le oí decir a Morris Ernst, el gran abogado, que la prohibición de *Ulises* era una vergüenza y que le gustaría llevar el caso para legalizar el libro. Así, en marzo de 1932, almorcé con Ernst y le dije:

—Si consigo que Joyce acceda a hacer una edición americana de *Ulises*, ¿nos llevarías el caso en los tribunales? —y añadí—: No tenemos dinero para pagar tus minutas de lujo, pero me gustaría proponerte lo siguiente: nos hacemos cargo de todos los gastos judiciales, y si ganas el caso, recibirás un royalty por el *Ulises* el resto de tu vida.

—De acuerdo, muy bien... —contestó Ernst. ¡Le encantaba la publicidad igual que a mí!

Así que escribí a Joyce con permiso de Shakespeare & Company, donde yo sabía que él tenía su cuartel general. Le dije que viajaba a Europa y que me encantaría conocerlo en París para encontrar la forma de publicar *Ulises* oficialmente en Estados Unidos. Recibí una carta que me aseguraba que estaría encantado de conocerme. ¿Por qué no? No había conseguido un centavo en Estados Unidos con *Ulises*. ¡Tal vez esta fuera la puerta de entrada a ese país!

En la mañana acordada entré en la librería de Sylvia Beach y allí estaba James Joyce, sentado con una venda alrededor de la cabeza, un parche en el ojo, el brazo en cabestrillo y un pie atado y apoyado en una silla. Me eché hacia atrás, y la señorita Beach, una hermosa dama de pelo gris, me dijo:

—Oh, señor Cerf, no crea que él siempre tiene este aspecto. Estaba tan emocionado por conocerle que de camino hacia aquí fue atropellado por un taxi. Sin embargo, insistió en verle hoy, porque necesita dinero y piensa que tal vez usted pueda conseguirse lo.

—Bueno, ciertamente estoy dispuesto a darle algo —repuse.

Según me enteré más tarde, siempre llevaba el parche en el ojo, pero los otros daños eran pasajeros.

—No sé si podremos ganar o no el caso —dije—, pero creo que el clima está

cambiando en Estados Unidos, y estoy dispuesto a apostar. Le daré 1.500 dólares, en el entendimiento de que si se legaliza el libro, será el anticipo sobre unas regalías de un 15 por ciento. Si perdemos el caso, usted se queda los 1.500 dólares de todos modos.

Joyce estaba encantado con esto, pues era mucho dinero en esa época. Dijo:

—No creo que lo consigamos. Y usted no va a recuperar su dinero.

—Por supuesto que no —dije yo—. Esto es para que nuestro acuerdo sea vinculante.

Quería su plena autorización para publicar oficialmente el *Ulises*. (Viking Press, que había publicado sus otros libros, nunca se atrevió a hacer esto).

Cuando lo conocí, Joyce tenía unos 50 años. Después de quitarse las vendas parecía un hombre vigoroso. Su esposa, Nora, era una irlandesa típica, una dama locuaz y amable. Pasamos varias noches juntos, y la última fue la más divertida, porque esta vez Joyce, que siempre empujaba el codo de lo lindo, se agarró una buena curda. De vuelta a su apartamento, después de la cena, decidió que iba a cantar algunas baladas irlandesas, pero la señora Joyce decidió que no, que no iba a cantar baladas irlandesas. Y así se desató una gran pelea cuando Joyce quiso sentarse al piano. Este tenía un gran banco, y Nora atrapó un extremo y Joyce el otro, y ambos se pusieron a tirar en direcciones opuestas. De improviso y de forma deliberada, Nora soltó su extremo, y Joyce cayó de culo y aterrizó contra la pared con el banco del piano sobre él. Nora dijo:

—Tal vez esto le enseñe la lección, borracho.

Yo pensé que era hora de irse a dormir, y Nora y yo le dejamos allí, tirado en el suelo, muy feliz y sin ningún dolor. Nora me dejó en un taxi y se disculpó por la escena tan vulgar que me habían hecho presenciar, aunque la verdad es que ambos reíamos de lo lindo. Lo último que me dijo fue:

—Algún día, Bennett, yo voy a escribir un libro, y lo voy a titular *Mis veinte años con un supuesto genio*.

Llegué a casa y llamé al señor Ernst. Le dije que tenía un contrato firmado, Joyce admitía que la nuestra sería la edición oficial del *Ulises*. Ahora varios problemas debían ser resueltos. Esperábamos poder conseguir un juez favorable a nuestra causa. Aquí la experiencia de Ernst fue impagable. Sabía que John M. Woolsey era un hombre de gran erudición, con la reputación de poseer opiniones literarias poco ortodoxas, así que programó nuestro caso justo cuando Woolsey estuviera de servicio en Nueva York.

Nuestro próximo gran problema era: ¿cómo íbamos a meter en los registros del tribunal todo lo que se había escrito sobre el *Ulises* por autores como Arnold Bennett, Ford Madox Ford, Edmund Wilson, Ezra Pound y otros grandes hombres que habían escrito acerca de este libro, proclamando que era un gran logro literario? No podríamos usar sus opiniones porque el tribunal no permitía que se leyeran críticas externas en un caso así (¿por qué?, no lo sé, pero Estados Unidos ha establecido esta

regla). La única manera en que podíamos hacerlo era si estas opiniones formaban parte del libro, ya que todo lo que estaba en el libro podría ser utilizado como prueba. Así que tomamos una de las ediciones parisinas en rústica del *Ulises* y pegamos dentro todas las reseñas que queríamos utilizar... docenas de ellas en varios idiomas. Cuando terminamos, las cubiertas estaban llenas a rebosar. Dado que esa copia se utilizaría como prueba, necesitábamos que alguien la llevara a Europa para traerla de vuelta en el *Aquitania*: nosotros tendríamos a nuestro agente en el muelle cuando el barco arribara. Ese día fue uno de los más calurosos de la historia de Nueva York. La temperatura en ese muelle debía de ser de cincuenta grados, y la gente de aduanas solo quería una cosa: revisar a los pasajeros y largarse. Fueron estampando sus sellos sin abrir ningún equipaje. Cuando llegó nuestro hombre, el inspector de aduanas fue a estampar su maleta sin ni siquiera mirarla. Nuestro agente, desesperado, gritó:

—Insisto en que abra esa bolsa y mire dentro.

El inspector lo miró como si fuera un lunático, y dijo:

—Hace demasiado calor.

—Creo que hay algo ahí que es contrabando —repuso nuestro agente—, e insisto en que debe buscarlo.

El hombre tuvo que abrir la maleta. Estaba furioso. Y el agente afirmó:

—¡Ajá! —y sacó él mismo nuestro ejemplar del *Ulises*.

—Oh, por el amor de Dios —contestó el aduanero—, todo el mundo trae uno. No prestamos atención a eso.

Pero el agente insistió:

—Yo exijo que requise este libro.

Después de una breve discusión, el inspector de aduanas llamó a su jefe y le dijo:

—Este hombre quiere que requisemos este libro.

Entonces el jefe empezó a discutir y dijo que aquello era ridículo. Pero nuestro agente se salió con la suya. Tenía razón legalmente, y les obligó a requisarlo. Así que cuando el juicio tuvo lugar, aquel ejemplar era la prueba.

Morris Ernst hizo una brillante defensa del *Ulises* ante el juez Woolsey, que entendió completamente su razonamiento. El juicio, en el que no había jurado, terminó en dos días, y aunque tuvimos que esperar bastante tiempo para saber su veredicto, la actitud del juez nos hizo sentir seguros de que habíamos ganado. El famoso veredicto de Woolsey, que le tomó algún tiempo escribir, llegaba a la conclusión de que el *Ulises* era «un intento sincero y serio de idear un nuevo método literario para la observación y descripción de la humanidad». Y sentenció que no era obsceno y podía ser admitido en los Estados Unidos.

El caso fue apelado solo una vez ante los jueces Augustus y Learned Hand y Martin Manton. La apelación fue rechazada de manera irrevocable, y ese fue el final de la misma. Publicamos *Ulises* en enero de 1934, con la sentencia histórica de Woolsey incluida en su interior, y que se sigue manteniendo en nuestra edición actual. El libro ha tenido una venta enorme, es una de las principales bazas de la Modern

Library y vende miles de ejemplares cada año. Morris Ernst ha estado recibiendo regalías por *Ulises* desde entonces, y bien merecidas. Jamás le echamos nada en cara por esto. Ha ganado un montón de dinero con ello, así debe ser, por supuesto, y Joyce también. Así que todo el mundo quedó muy contento... con excepción de los puritanos, claro está.

Al año siguiente de su publicación, cedimos aquel ejemplar especial del *Ulises* a la Biblioteca de la Universidad de Columbia y el 21 de mayo de 1935 escribí una carta que explicaba la estrategia que seguimos en el famoso caso:

Dr. Hellmut Lehmann-Haupt
Biblioteca, Columbia University
Ciudad de Nueva York

Estimado Dr. Lehmann-Haupt:

Han aparecido en periódicos y revistas varios artículos referentes al caso *Ulises*, pero creo que le puedo dar todos los datos que desee de forma sucinta en esta carta.

La razón por la que elegimos defender nuestro caso contra el Gobierno mediante el expediente de importación de una copia y hacer que la Aduana se apoderara de ella, fue por pura economía. Si el Gobierno hubiera negado la entrada del volumen y rechazado la reclamación en los tribunales, nos habría costado solo un ejemplar, más el adelanto que habíamos pagado al señor Joyce y los honorarios legales, claro está. La otra alternativa era publicar el libro en Estados Unidos y luego esperar la reacción del Gobierno, y quedar a merced de su decisión. Esto, por supuesto, habría sido muy costoso.

Una vez decidimos importar una copia y lograr que fuera requisada, fue esencial que el libro fuera detectado y que no lograra colarse de una forma u otra. Por ello, nos vimos obligados a proceder de modo un tanto ridículo, y a tener a nuestro propio agente en el barco para asegurarnos de que nuestra propiedad era incautada por el Gobierno. La copia en sí era bastante especial, ya que dentro de su cubierta de papel azul (Columbia azul, por cierto) se pegaron reseñas y ensayos críticos sobre el libro de los principales autores y críticos de Inglaterra y Francia. Solo al tener estas reseñas pegadas dentro del ejemplar fuimos capaces de citarlas cuando el caso se presentó ante los tribunales.

En su momento el juez Woolsey admitió el caso del *Ulises*, con los resultados que conocemos. No fue hasta hallarnos en la sala del tribunal que pudimos echarle un segundo vistazo a nuestro ejemplar del *Ulises*. La copia impecable que habíamos importado estaba ahora en el estado andrajoso que puede observar. Obviamente, todo el mundo en el departamento de Aduanas pasó algún tiempo con este erudito volumen. El fiscal también se tomó la molestia de marcar con una cruz cada línea que consideraba pornográfica. Esta marca será sin duda de gran ayuda para los estudiantes de Columbia que, espero, tendrán la oportunidad de examinar este volumen en los próximos años.

Atentamente,
Bennett Cerf

Ulises fue nuestra primera publicación comercial verdaderamente importante. Ya teníamos a O'Neill y a Jeffers en nuestro catálogo, y habíamos hecho *Moby Dick* (que fue un éxito enorme, aunque, después de todo, un clásico). Pero aquí había un libro con gran potencial comercial y una controversia de primera plana para ayudarlo en su lanzamiento... e hizo mucho por Random House.

Hay una historia muy divertida al hilo de todo esto. Nunca había sido capaz de hacer negocios con la compañía American News. Macy era nuestro gran cliente para las reediciones de la Modern Library, pero la compañía American News, con sucursales en todo el país, era nuestro gran cliente para los libros nuevos. Distribuían

revistas y también libros, no solo a las librerías sino a papelerías y otros comercios. El comprador para la American News era un tipo muy duro y muy eficiente llamado Harold Williams. Donald y yo sabíamos que a Harold le gustaba jugar al golf de vez en cuando. Era un gran bromista, con una especie de humor seco. Habíamos hecho solo pequeños negocios con él: nos había pedido alrededor de un millar de ejemplares de *Moby Dick*, cuando creíamos que iba a ser un gran éxito de ventas nacional. Así que fui a ver a Harold Williams a la calle Varick, donde la American News tenía un edificio entero. Le dije que creía tener un gran libro para él, uno que realmente podía vender en grandes cantidades.

—Vaya, supongo que se trata de ese *Ulises*, un libro sucio. No creo que sea para nosotros.

—¿A qué se refiere con eso de «sucio»? Ha sido aprobado en los tribunales.

—Bueno, en realidad no es nuestro tipo de libro —insistió—. Pero quiero ayudaros un poco. Os pediré doscientos cincuenta ejemplares. Eso para todo el país, por supuesto.

Ahí puse el grito en el cielo. Subimos a quinientos, y luego, después de algún grito más, a un millar. Y luego, tras mucho batallar, le hice subir a dos mil quinientos, y por último, tras secarse el sudor, y en varias etapas, a cinco mil. ¡Había empezado en doscientos cincuenta!

—Bueno, ¿estás satisfecho? —me preguntó Williams.

Me sentí muy orgulloso de mí mismo, y dije:

—Sí, por fin me has hecho el pedido correcto.

Abrió un cajón y me entregó un pedido escrito a máquina que había hecho antes de llegar yo, ¡por cinco mil ejemplares!

—Quería que te lo ganaras.

Realmente fue una actuación magistral. Por supuesto que los vendimos todos, y otros miles más. *Ulises* fue un gran éxito de ventas, en parte porque, creo, era uno de esos libros cuya compra hace que uno se considere inteligente por poseerlo, y que mucha gente compra pero no lee. Tal vez muchos lo leyeron por ver si había palabras sucias, pues en 1934 ese tipo de cosas era impactante para el público en general. Pero por mucho tiempo, el *Ulises* ha sido un clásico por prescripción, una parte importante del plan de estudios de los cursos de literatura.

Joyce estuvo a punto de venir a los Estados Unidos, pero tenía miedo de los barcos. En el último minuto se echó atrás. Para entonces ya se había trasladado a Suiza, y había recibido un buen montón de dinero de nosotros. Su *Retrato del artista adolescente* y su *Dublinenses* también se estaban vendiendo bien en Viking Press. Harold Guinzburg, el fundador de Viking, era uno de mis mejores amigos y yo no iba a hacer nada para dañar esa relación. Hay algunas editoriales que se respetan. A Viking y a Random nunca se les ocurriría hacer algo así. Pero algunos de los editores más conocidos en Estados Unidos son verdaderos piratas. Van a cenar contigo una noche y al día siguiente te roban un autor (y si ese es su juego, habrá que jugar). Pero

con ciertos editores nos sentimos muy cercanos: con Viking y Knopf en particular. Es por eso que hemos sido capaces de juntarnos años más tarde con Alfred Knopf, porque había un vínculo de amistad y confianza. Ojalá pudiéramos tener a Viking también con nosotros. Phyllis y yo amamos a Tom, el hijo de Harold. Le hemos visto crecer. Es una de mis personas más queridas, Tom.

La última vez que vi a Joyce estaba en París. El *Ulises* ya era un gran éxito y yo me había convertido en uno de sus amigos favoritos. Había una chica que conocí entonces, que me gustaba mucho, una niña de una familia de Westchester, muy rica, que había llegado a París con su hermana mayor y el marido de la hermana, un joven banquero de Wall Street. Yo quería llevar a esa chica a Le Touquet durante el fin de semana, pero su cuñado me dijo, y con toda razón:

—No te la vas a llevar a menos que tengas alguien que haga de carabina. A mí me importa un bledo, que conste, pero sus padres me matarían si se enteran que la dejé irse contigo el fin de semana. Hay que buscar un acompañante, eso es todo lo que importa.

Yo no sabía cómo conseguir una carabina, y una noche cenando con los Joyce, lo comenté:

—Quiero llevar a una chica a Le Touquet, pero ¿cómo diablos puedo encontrar un acompañante en París?

—Yo tengo la solución perfecta —dijo Joyce—. A mi hijo y su esposa les encantaría pasar un fin de semana en Le Touquet. Los llevas como acompañantes y te prometo que desde el momento en que lleguen hasta el momento en que volvais a casa no los verás, pero serán en todo correctos.

Todo el mundo estuvo encantado, y los cuatro fuimos a Le Touquet. Nos gustaron Giorgio Joyce y su esposa, Helen, una chica americana, por lo que en realidad pasamos gran parte del tiempo juntos. Un día que estábamos en la playa, Joyce hizo una película en la que estábamos mi chica y yo, y su mujer, que era muy guapa. Finalmente, esta chica se casó con otro, pero la seguí viendo durante mucho tiempo. ¡Era un bombón! Luego, en abril de 1960, CBS preparó un programa de televisión con Janet Flanner que contenía imágenes de Fitzgerald, Joyce, Hemingway y otros de esa época. Alguien de la CBS me llamó y me dijo:

—Es mejor que vea ese programa el domingo por la tarde, porque usted aparece en él.

—¿De qué me habla?

—Usted sale, se lo prometo.

Hicimos un alto para ver el show, y de repente hubo una secuencia corta en la que yo aparecía sentado en una playa con dos chicas. Yo no tenía la menor idea de dónde provenía esa cinta, ni siquiera recordaba quiénes eran las chicas. Estaba impresionado de lo joven que se me veía: treinta años más joven. Pero ¿quiénes eran las chicas? Al

día siguiente tomé prestada la cinta de la CBS y me la llevé el fin de semana a Mount Kisco. Puse la cinta de nuevo en un pequeño proyector. Por segunda vez yo no recordaba quién diablos eran aquellas chicas. La tercera vez de repente lo recordé. ¡Eran la joven esposa del joven Joyce, y la chica con quien había ido a Le Touquet! Los productores se habían apoderado de la película cuando buscaban en París fotos de Hemingway, Joyce, Fitzgerald y Gertrude Stein, pues estaba en posesión del hijo de Joyce, junto con fotos de su padre.

Tenía que encontrar a esa mujer, con quien finalmente había perdido el contacto. Después de tres días la localicé. Ahora era una abuela. La llamé. No había hablado con ella en treinta años.

—Sue... —dije.

—Bennett —reconoció mi voz inmediatamente—. Te estaba esperando.

—¿Viste el show del otro día?

—Por supuesto que sí.

—¿Y te reconociste?

—¡Hijo de puta!, ¿quieres decir que tú no?

—¿Cómo reaccionaste?

—Me eché a llorar.

—Yo también —admití—. Tienes que venir a almorzar conmigo.

Y ella dijo:

—No debería ir. Sé cómo eres ahora, te he visto en la televisión, pero tú no sabes qué pinta tengo yo, y así debe ser. Prefiero que me recuerdes como en aquellos días.

Traté de convencerla, pero ella dijo:

—No. Recuérdate como entonces. Ojalá me viera así hoy.

En el otoño del mismo año que se publicó *Ulises*, sacamos *En busca del tiempo perdido* de Marcel Proust, otra importante adición al catálogo de Random House. Proust había sido publicado por primera vez en este país por un caballero de edad llamado Thomas Seltzer, tío de Albert y Charles Boni, a quien le vendió su negocio en 1925 para evitar la quiebra. Seltzer tuvo una editorial de primera clase, pero no tenía sentido para los negocios y siempre estaba en apuros. Hacía unos pocos libros al año, ninguno de los cuales vendía bien. Cuando los Boni tuvieron dificultades financieras, nos movimos rápidamente y les compramos los derechos.

Seltzer había presentado siempre *En busca del tiempo perdido* en siete volúmenes separados. (Los juegos solían estar a la orden del día, había ediciones completas de Dickens, de Hardy... La razón por la que quedaron obsoletas fue que la mayoría de la gente no tenía espacio en sus casas o apartamentos para guardarlas). De inmediato rediseñamos *En busca del tiempo perdido* en cuatro volúmenes en un estuche de madera. Fue una de las obras tipográficas de 1934.

Al igual que la anterior, nuestra edición contenía la famosa traducción de C. K. Scott Moncrieff, que murió antes de completar la séptima entrega, *El tiempo recobrado*. Esta fue traducida por Frederick Blossom, y por alguna razón ofendió a Alexander Woolcott, quien escribió un comentario sarcástico en *The New Yorker*. Esto suscitó una polémica que se prolongó durante algún tiempo, entre quienes defendían a Blossom y los que estaban de acuerdo con Woolcott. Huelga decir que todo el argumento no tuvo el menor efecto nocivo sobre nuestras ventas, y Proust se vendió en nuestro hermoso set como nunca antes.

En 1941 nuestro catálogo de otoño anunció un cambio en la presentación de *En busca del tiempo perdido*:

Uno de los proyectos editoriales con más éxito en la historia de Random House era el set de cuatro volúmenes de la obra de Proust, publicado en 1934. Cuando llegó el momento de hacer una reedición, sin embargo, los editores nos preguntamos si el precio de 12,50 dólares no podía ser excesivo para miles de lectores que de otro modo estarían ansiosos por tener una edición completa de Proust en sus bibliotecas.

Lo que hicimos fue comprimir la obra completa en dos volúmenes que podíamos ofrecer, en caja, a cinco dólares. El Club del Libro del Mes distribuyó más de doscientas mil copias de este set. Mientras tanto, habíamos ido añadiendo, una novela a la vez, los siete volúmenes a la Modern Library, hasta que todo estuvo disponible en la serie a bajo precio. *Por el camino de Swann*, el primero de los siete, todavía se vende bien en los colegios, pero ha disminuido la demanda de los demás. Algún día, estoy seguro, volverá el interés por Proust.

A **FREE** COPY... TO NEW MEMBERS

The Complete Works of
MARCEL PROUST

IN TWO VOLUMES • BOXED

Retail Price \$5⁰⁰

*Originally sold
in four volumes
at \$12⁵⁰*

Contents:

SWANN'S WAY

WITHIN A BUDDING GROVE

THE GUERMANTES WAY

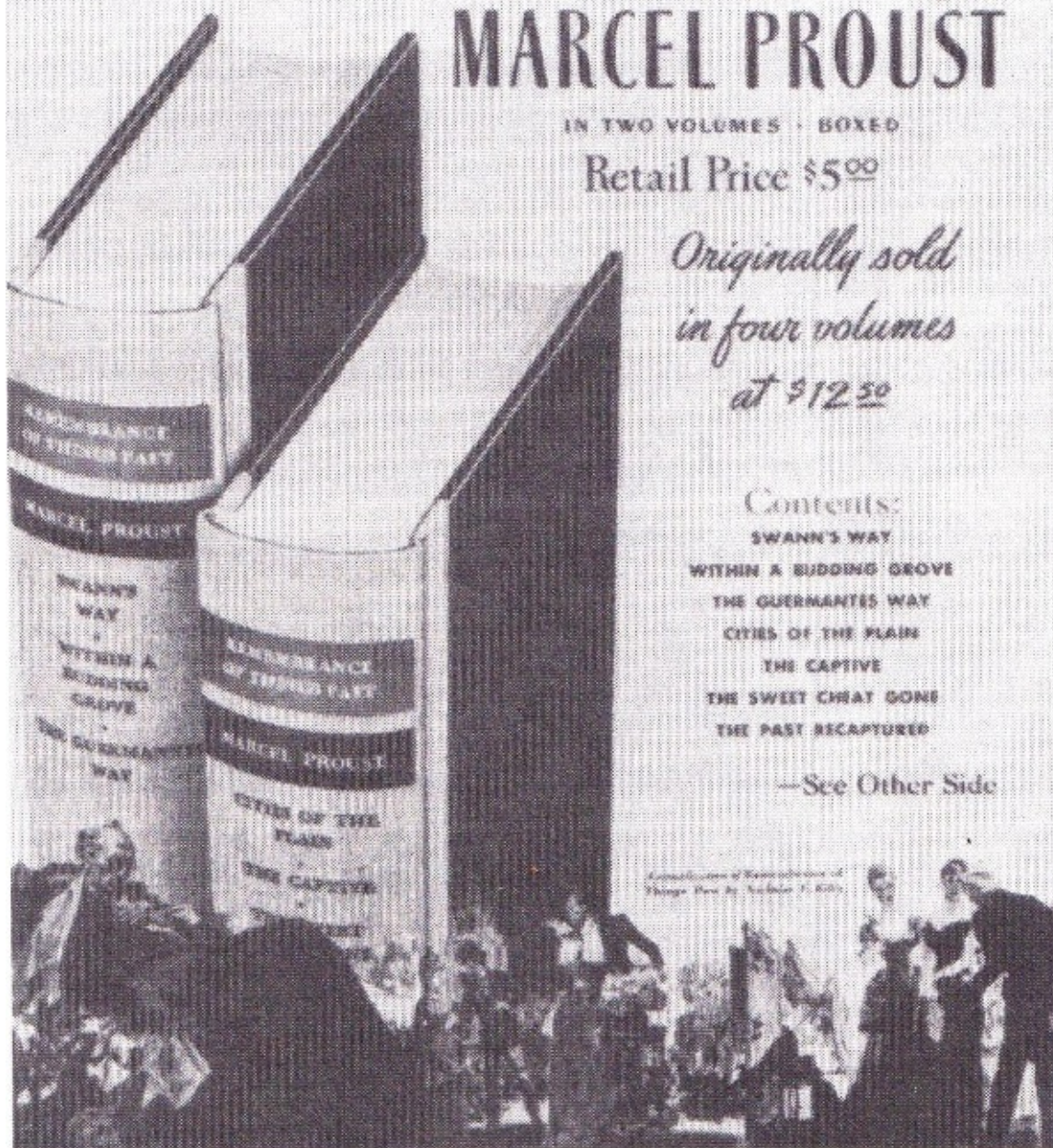
CITIES OF THE PLAIN

THE CAPTIVE

THE SWEET CHEAT GONE

THE PAST RECAPTURED

—See Other Side



La muy exitosa *Autobiografía de Alice B. Toklas* —escrita, por supuesto, por Gertrude Stein— fue publicada en 1933 por Harcourt. Poco después, mi amigo Carl Van Vechten nos sugirió que debíamos publicar algunos de sus trabajos anteriores. Yo le telegrafíé a París y gracias a dicha gestión añadimos *Tres vidas* a la Modern Library ese mismo año. Luego, a principios de 1934, se publicó el libreto de *Four Saints in Three Acts*, la ópera que hizo con Virgil Thomson.

Conocí a Gertrude Stein y Alice Toklas en París, cuando Harold Guinzburg y yo estábamos de camino a Egipto y Rusia.

Del DIARIO de Cerf, 20 de abril de 1934:

We had been due in Paris at about 5 P.M., & had arranged to dine at Gertrude Stein's, with the formidable Alice Toklas, but ship's deviation from its course made us hours late. Tied up at dock at Havre at 10 P.M., & didn't arrive at the Hotel Brillon, in Paris - dog-tired - until 1.45 A.M.

21 de abril

Después de conseguir nuestros billetes para El Cairo en la oficina de Airways Airlines, fui a la editorial Gallimard. (Son los editores franceses de Marcel Proust, y yo quería explicarles lo que nos proponíamos hacer este otoño con Proust en Estados Unidos: el set de cuatro volúmenes por diez dólares). El Sr. Robert Avon, el director estadounidense, sin embargo, había salido aquel día (¡carambolas!) y tuve que explicarle mis planes lo mejor que pude a un subordinado con muy pocas luces.

Caminé del Boulevard Raspail al 9 de la Rue Huysman, la morada de Helen y Giorgio Joyce, y almorcé con Helen, Giorgio, Harold, los Joyce, el señor y la señora Eugene Jolas, y el Sr. Paul Leon. James Joyce estaba de buen humor, obviamente encantado con el trabajo que habíamos hecho aquel invierno con su *Ulises*. Le prometí que le enviaría 7.500 dólares en concepto de regalías el 1 de julio, con el fin de que pudiera tenerlos antes de que el dólar se devaluara más ante el franco.

Dejé a los Joyce a las 3:30 de la tarde y di la vuelta a la esquina hasta el 27 de la Rue de Fleurus, donde pasé una hora en el famoso estudio de Gertrude Stein, con las señoritas Stein y Toklas, rodeado de innumerables telas de Picasso y Matisse. Gerty estuvo muy agradable y muy voluble, y cuando se decidió a intentar venderme los cuatro o cinco centenares de ejemplares que le quedaban de sus primeros libros (publicados por ella misma bajo el sello Ediciones Plain), me recordó mucho a Edna Ferber.

En mitad de semejante toma y daca, el imponente bigote de la señorita Toldas «temblaba de emoción». Hizo varios comentarios nerviosos, con el objeto de ayudar a impulsar el negocio. Les prometí considerar el proyecto en cuanto regresara a Nueva York, y cambié de tema, llevando la conversación a un terreno más seguro: la nueva novela de Scott Fitzgerald, *Suave es la noche*, y el último artista que Miss Stein acababa de descubrir: un joven inglés llamado Francis Rose.

Durante aquella visita sugerí a las señoritas Stein y Toklas que debían venir a Estados Unidos en el otoño de 1934, coincidiendo con la publicación de su próximo libro, *Retratos*. ¡Queríamos causar un gran revuelo! Accedieron a venir, y fue la primera visita a los Estados Unidos de Stein en 31 años. Le prometí que le conseguiríamos suficientes conferencias para pagar todos sus gastos.

Carl van Vechten y yo fuimos a su encuentro en el muelle. Y su desembarco mereció una primera plana, algo que no esperaba, la verdad. Los periódicos pensaron que esta visita podría tener algo de inusual y enviaron a sus periodistas más inteligentes para cubrir la llegada de Gertrude Stein, cuyos escritos les sonaban a chiste a muchas personas. «Una rosa es una rosa es una rosa». Gertrude procedió entonces a manejar a ese montón de fotógrafos y periodistas descarados con toda la maestría de la que era capaz. Sabía hacerse publicidad como nadie en el mundo. Escribieron historias muy divertidas sobre ella, con amor y admiración, porque era una mujer con una gran autoridad. Cuando hablaba, hablaba tan claro como un banquero. Ella sabía de qué estaba hablando, pues todo el revoltijo incomprensible aparecía solo en su escritura y jamás en su vida cotidiana. La prensa la encontró muy directa y brillante.

La llevamos al Algonquin, y de inmediato comenzó a hablarme de toda la gente que quería conocer. Ella tomó las riendas, y durante las dos o tres semanas que estuvo en Nueva York fui su esclavo: me mandaba por ahí como un chico de los recados. Recuerdo cómo la mañana siguiente a su llegada. Gertrude y Alice Toklas vinieron a las oficinas de Random House. En el tercer piso de nuestro edificio había una empresa de selección de personal que contrataba cocineros y mucamas; era una agencia muy elegante, frecuentada por personas de la alta sociedad. Cuando Alice Toklas y Gertrude Stein entraron en el ascensor, el operador les echó un vistazo y ni siquiera hizo una sola pregunta, las dejó en el tercer piso. Por fin consiguieron llegar a nuestra oficina, Gertrude estaba muy divertida. Aquel malentendido no le molestó lo más mínimo. Solo dijo:

—Ese maldito idiota del ascensorista pensó que éramos un par de cocineras y nos dejó en la agencia de empleo.

El poderoso Alec Woollcott quería ver a Gertrude, así que di un almuerzo para ellos en mi apartamento. Como era su costumbre, Woollcott interrumpía una y otra vez a Gertrude... hasta que esta lo detuvo en seco y le dijo:

—Señor Woollcott, estoy hablando.

Y Woollcott calló. Luego ella le llevó la contraria un par de veces, y él dijo:

—La gente no discute con Woollcott.

Ella respondió:

—Yo no soy gente, soy Gertrude Stein.

Woollcott estaba encantado, y se llevaron de maravilla. Ella desarmaba a todo el

mundo.

Lo siguiente que supe es que la habían invitado a la Casa Blanca, donde permaneció durante el fin de semana. Se convirtió en el gran éxito de la temporada en Nueva York, y eso que solo llegaba a un público muy limitado. Conseguí para ella una entrevista en la NBC de costa a costa y actué como entrevistador. Miriam Hopkins nos acompañó al estudio. (Miriam adoraba a Gertrude, y Gertrude adoraba a Miriam. Tenía a Miriam haciéndole los recados, día tras día. Le divertía tener a una estrella de cine comprándole zapatos y llevándole la ropa a la tintorería). Empecé la entrevista de radio con esta observación:

—Gertrude Stein, aquí está usted en una conexión nacional, de costa a costa. Esta va a ser su oportunidad para explicar al público estadounidense lo que significan sus escritos —y añadí—: Estoy muy orgulloso de ser su editor, señorita Stein, pero, como siempre he dicho, «No entiendo gran cosa de lo que escribe».

Ella respondió con prontitud:

—Bueno, y yo siempre he dicho, Bennett, que eres muy buen chico, aunque un poquito corto de luces.

¡Era una retransmisión a nivel nacional, de costa a costa! La audiencia en el estudio dejó escapar un aullido, y créanme, no volví a bromear con Gertrude en lo que restó de entrevista.

Yo estuve muy respetuoso. Ella era excelente, especialmente cuando comenzó a explicarse.

Al salir del estudio, Miriam le dijo:

—Estuviste maravillosa, Gertrude. ¿Cuánto te han dado?

—¿Quieres decir que pagan por hacer esto? —preguntó Gertrude.

Rápidamente le expliqué:

—No se paga nada por hacer este tipo de cosas: es la mejor publicidad del mundo, se llega a todo el país, costa a costa, en horario *prime-time*.

Miriam, que era un demonio, no estuvo de acuerdo:

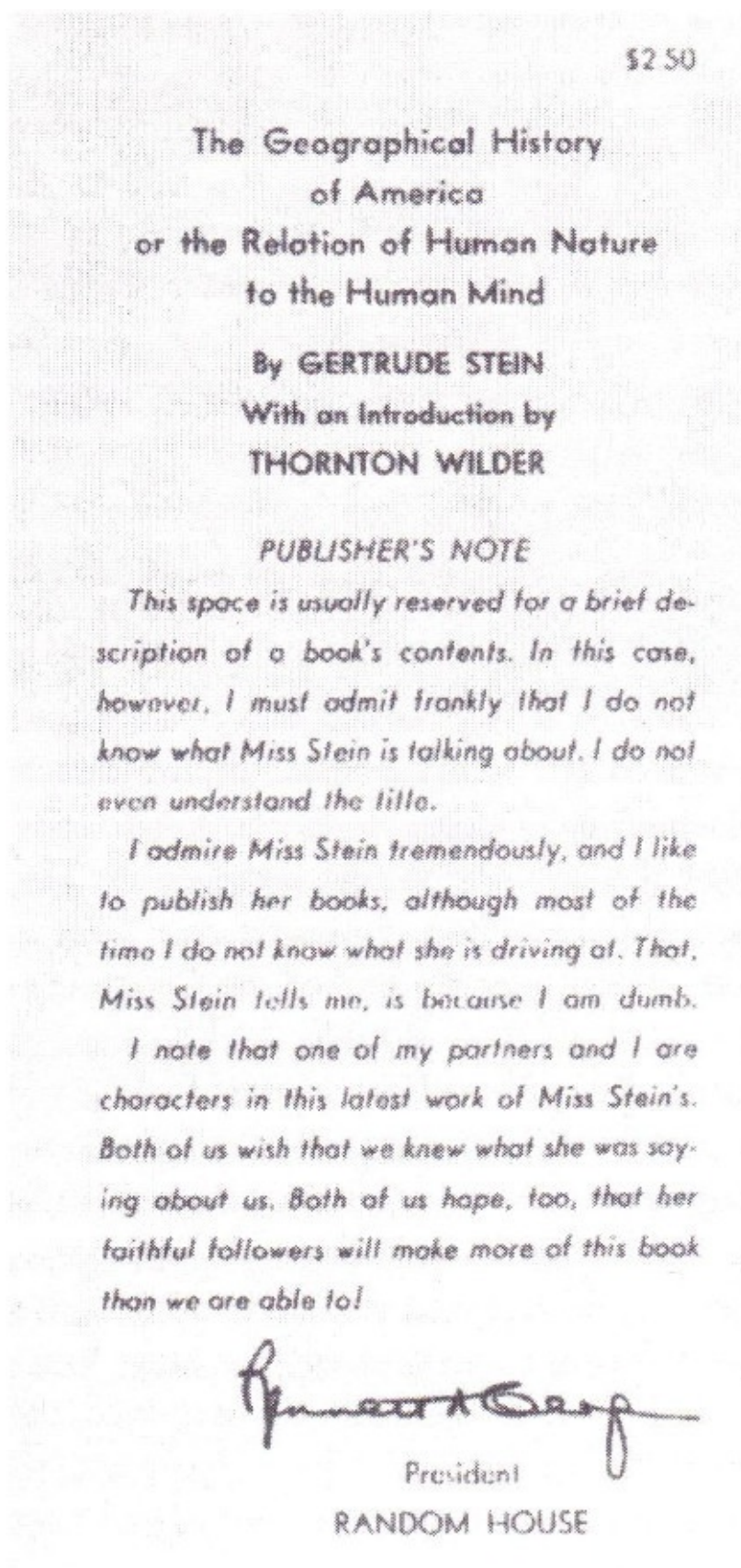
—Bennett debería estar avergonzado —declaró—. Gertrude, que ni se te ocurra ir a la radio de nuevo salvo que te den por lo menos 500 dólares.

Así que Gertrude empezó a tener una tarifa fija. Podríamos haberla metido en un montón de espectáculos por nada y habríamos vendido muchos más libros, pero Gertrude recordaba cómo Miriam le había dicho que debería obtener al menos 500 dólares por entrevista y no lo iba a hacer por menos. Eso marcó el fin de su carrera en la radio.

Cada vez que Gertrude daba una conferencia, era noticia de primera plana en todas las ciudades que visitaba, así que nos apresuramos a producir un libro con sus conferencias para publicarlo mientras aún estaba en los Estados Unidos. Justo antes de la partida de Gertrude y Alice a principios de mayo, les di una gran fiesta de despedida que duró hasta las cuatro de la mañana. Cuando se iba, Gertrude me dijo lo mucho que le encantaba ver sus escritos en letras de molde y me preguntó cómo me

sentía al respecto. Le dije que todo lo que quisiera ver impreso se imprimiría.

Así, Random House se convirtió en la editorial oficial de Gertrude Stein. Yo continué siendo muy sincero con ella acerca de cuánto me desconcertaba su escritura, y cuando escribí las cubiertas de sus libros fui igualmente franco con el público:



En una ocasión comenzó una carta dirigida a mí con estas palabras: «Mi querido y muy alelado Bennett», pero su misiva estaba llena de calidez y afecto. Sabía lo que sentía por ella, y lo expresé claramente en la cubierta de su novela *Ida*, donde me describo como «un editor que rara vez tiene la más remota idea de lo que la señorita Stein está hablando, pero que la admira en su corazón por su valor y por su amor a la humanidad y a la libertad».

La última vez que vi a Gertrude fue en junio de 1936. Me estaba quedando con Jo Davidson, el escultor, y Gertrude nos invitó a los dos a su castillo en Bilignin, en el sur de Francia, para pasar el fin de semana. Jo Davidson había rechazado muchas invitaciones previas.

—No puedo pasar todo un fin de semana con dos mujeres locas —decía—. Son divertidas, maravillosas, me encantan. Pero no para un fin de semana, ¡eso jamás!

De alguna manera me las arreglé para convencerlo de que viniera conmigo. De acuerdo a las instrucciones originales de Gertrude, reservamos billetes de avión a Lyon, donde Gertrude y Alice vendrían a nuestro encuentro. En el último minuto, ella llamó y me dijo:

—Id mejor a Ginebra, está más cerca.

Bueno, eso significaba un desvío considerable. Sobrevolamos los Alpes en un pequeño avión de un solo motor, y en el camino nos pusimos enfermos. Jo se encontró muy mal. Cada vez que me volvía a mirarle, me amenazaba con el puño. Finalmente llegamos a Ginebra. Gertrude y Alice nos estaban esperando, riendo alegremente.

—Después de llamarte, ¡me di cuenta de que nuestra casa está mucho más cerca de Lyon! —dijo Gertrude.

Luego tuvimos que pasar por la aduana, por supuesto, pues ahora estábamos cruzando de Suiza a Francia, algo que no habría sido necesario si hubiéramos ido a Lyon. Hubo una gran expectación, porque Gertrude se puso a dar órdenes a la gente de aduanas. Condujo Alice Toklas. Pero Gertrude era la típica pasajera que siempre está dando consejos al conductor. Nos hizo perdersenos por completo, recuerdo que pasamos por el mismo pueblo tres veces. La tercera vez la gente nos saludó, y comprobé que Jo Davidson se estaba volviendo loco de remate. Finalmente llegamos a la villa de Gertrudis. Todos los del pueblo la miraban como si fuera la jefa de aquello. La gente se acercaba a ella con sus problemas: enfermedades, nacimientos, muertes... Gertrude era la que mandaba.

La forma en que consiguió la villa es una típica historia de Gertrude Stein. Ella y Alice estaban haciendo turismo en coche por el sur de Francia, y almorzaron en ese pueblo. Buscaban comprar un lugar y alguien les mostró un castillo que quedaba cerca de un puesto del ejército. Era perfecto, pero se les dijo que no estaba a la venta debido a que pertenecía a un rico capitán del ejército que se había quedado allí estacionado al negársele la promoción. Gertrude decidió que tenía que tener esa casa, así que volvió a París y montó un escándalo de mil pares de demonios para conseguir

la promoción de aquel capitán... que por supuesto fue inmediatamente ascendido a coronel, transferido, y la señorita Stein obtuvo su villa.

Alice se encargó de cocinar, era una gran cocinera, y tuvimos un fin de semana maravilloso. Tengo en mi estudio un pequeño boceto que Jo Davidson me hizo mientras estaba sentado en una tumbona en el jardín, con Basket, el caniche de Gertrude, a mis pies.

Poco después de esa visita, la guerra puso fin a mis viajes. Con Alice, Gertrude se retiró de París a Bilignin después de la caída de Francia. Ella evitó lo peor de la guerra, estuvo trabajando todo el tiempo, y poco después de la liberación de París, en agosto de 1944, recibimos un nuevo manuscrito de ella.

Dado que Macmillan acababa de anunciar la publicación de *Por siempre ámbar*; con una glamorosa imagen de la guapa Kathleen Winsor en la portada del *Publishers Weekly*, contratamos una página para anunciar el próximo libro de Gertrude Stein con una fotografía de ella y Alice B. Toklas que había sido tomada durante su visita a Estados Unidos. A Gertrude le divirtió tanto como a todos los demás. No creo haber conocido jamás a alguien tan proclive a ese tipo de gamberradas.

Cuando el libro salió en febrero de 1945, el título apareció como *Guerras que he visto*. Gertrude narraba en él cómo era la vida en Francia bajo la ocupación alemana —durante la cual fue escrita la mayor parte del libro— y lo que sucedió cuando llegaron los americanos; se vendió más que cualquiera de sus libros anteriores. El verano siguiente sacamos *Brewsie & Willie*, la historia de las conversaciones que Gertrude mantuvo con muchos soldados americanos después de la liberación, cuando ella se había mudado de nuevo a París. Cinco días después de su publicación, el 27 de julio de 1946, Gertrude murió en París a la edad de 72 años.

Mucho antes de que se publicara *Brewsie & Willie*, tuvimos un gran volumen en preparación: *Selected Writings*, una amplia representación de su trabajo desde 1909 a 1945, con introducción y notas de Carl van Vechten. Gertrude no vivió para verlo terminado, pero menos de seis semanas antes de su muerte escribió un breve mensaje para el libro. Yo quedé, por decirlo de forma sucinta, profundamente conmovido con sus últimas palabras:

Luego tuve a mi primer editor, muy comercial, pero que dijo que iba a imprimir todo lo que yo escribiera y que lo publicaría aunque no lo entendiera y aunque no ganara dinero. Sé que suena como un cuento de hadas, pero es cierto. Bennett me dijo: «Voy a imprimir un libro tuyo al año, sea lo que sea», y lo ha hecho. Muchas veces me he preocupado, pero él siempre decía que no había nada de qué preocuparse, y no lo había. Y ahora estoy contenta de ver aquí mis escritos seleccionados. Naturalmente, yo quería incluir más de los que hay aquí, pero puedo decir que todos los que están son los que de verdad merecen la pena, y gracias de nuevo.

Cualquier editor que se precie tiene que publicar poesía, incluso los que saben que van a perder dinero, y con los años nosotros también lo hemos hecho en unas cuantas ocasiones. El prestigio que nos dio nos ha ayudado en otros frentes en los que también se convirtió en activo: la búsqueda de jóvenes dramaturgos y escritores norteamericanos inéditos. Habíamos empezado con Robinson Jeffers, y el 25 de abril de 1934 *The New Republic* publicó una carta mía anunciando que Random House se convertiría en la editorial americana de dos jóvenes poetas que habían tomado por asalto Inglaterra:

Muy señor mío,

He tomado nota de la carta de Alfred Kreymborg, impresa en su edición del 4 de abril, preguntando por qué ninguna editorial estadounidense ha publicado aún los poemas de Stephen Spender. Me complace decirles que en el momento actual Random House tiene un contrato para publicar todo lo que el Sr. Spender escriba de ahora en adelante. Tenemos grandes esperanzas en que la poesía de Spender encontrará un amplio público en Estados Unidos. Casualmente, al mismo tiempo que publiquemos a Spender, se publicará un volumen de otra joven promesa de la poesía británica, el Sr. W. H. Auden.

Un poco más tarde, firmamos con C. Day Lewis y Louis MacNeice, y en muy poco tiempo tuvimos en nuestro catálogo a los más prometedores jóvenes poetas ingleses. Auden se quedó con Random House, y siempre ha sido del agrado del público. Hay más demanda de Auden que de los demás poetas, año tras año, por sus libros antiguos y sus obras nuevas.

O'Neill nos dio la idea de publicar obras de teatro, e inmediatamente nos pusimos a reclutar dramaturgos. Ese era mi amor secreto, por supuesto, sentir que había metido un pie en la puerta trasera del teatro. Además, en aquellos días no se publicaban obras de teatro —Samuel French estaba haciendo ediciones de bolsillo, pero eran principalmente para actores— y el campo estaba más o menos abonado. Comenzamos a presentar obras de teatro como libros reales, con diseño atractivo y tapa dura, con ilustraciones de escenas de las producciones actuales, y salían a tiempo, mientras aún se exhibían en Broadway.

Empezamos con George S. Kaufman, quien tuvo dos obras en 1934. La primera, que escribió con Alexander Woolcott, fue *The Dark Tower*, un melodrama con éxito, y lo publicamos en enero. Entonces, programada para su estreno en septiembre, sacamos la comedia *Merrily We Roll Along*, por Kaufman y Hart. (Moss Hart había tenido su primer gran éxito con Kaufman cuatro años antes. Yo había conocido a Moss entonces, y aquello marcó el comienzo de una amistad de por vida). Al poco tiempo estábamos publicando a dramaturgos como S. N. Behrman, Sidney Kingsley, Clifford Odets, Lillian Hellman, Irwin Shaw y Arthur Kober. Continuamos agregando otros año tras año, y tuvimos nuestra cuota completa de éxitos de Broadway.

La gente pensaba y sigue pensando que estoy loco por publicar obras de teatro. Por lo general se pierde dinero, ya que la mayoría de las personas las encuentra difíciles de leer y su público es limitado. Dos ciudades, Nueva York y Hollywood, copan el 90 por ciento de los textos teatrales que se venden; el otro 10 por ciento va para el resto del país. Un cierto número de personas que nada tienen que ver con el teatro coleccionan obras de teatro, y algunas bibliotecas también las compran, por lo que, incluso en el caso de un fracaso total en Broadway, podíamos contar con una venta de por lo menos 800 ejemplares. Vender más de dos mil era raro, pero siempre hay excepciones. O'Neill fue un gran éxito de ventas, y la primera obra de teatro que publicamos de él, *Tierras vírgenes*, vendió más de cincuenta mil. En la década de 1930 debíamos vender solo 1.500 copias para alcanzar el punto de equilibrio, mientras que ahora tendríamos que vender el doble y eso a pesar de que el precio ha subido. Para ello hemos tenido que reducir la publicación de algunos fracasos, que antes acostumbábamos a hacer solo para complacer a la gente que conocíamos en el teatro. A todos los dramaturgos les gusta tener sus obras publicadas en forma de libro, y luchan por editar una obra que está en escena solo una semana.

Una cosa que hay que tener en cuenta es que nadie sabe cuándo un dramaturgo va a decir: «Creo que voy a escribir un libro». Eso ocurrió con Moss Hart y su *Act One*. Y me pasó con Sam Behrman, con su biografía de Joseph Duveen, el marchante de arte; y *Duveen* fue seleccionado por el Club del Libro del Mes. Behrman también, con una historia de su vida, y con Max Beerbohm, todos ellos Libros del Mes. Todos llegaron a Random House porque previamente habíamos publicado obras de sus autores.

Dado que había visto cómo Horace Liveright se fue a la quiebra por su apoyo a

los musicales, Donald y yo decidimos que a pesar de nuestro gran interés en el teatro, nunca pondríamos un centavo en la producción de una obra de teatro. En algunos casos habríamos obtenido grandes ganancias, pero en general creo que cualquier persona que invierte en negocios que le son ajenos es un imbécil.

En 1936 tuve la idea de hacer un volumen titulado *The Theatre Guild Anthology*, que debía incluir veinte de los grandes éxitos del gremio teatral. Las dos piedras angulares de este libro tenían que ser *Extraño interludio* de Eugene O'Neill y *Santa Juana* de George Bernard Shaw. No tuvimos ningún problema en obtener el permiso para incluir cualquiera de las otras obras que queríamos, y Gene O'Neill tampoco tuvo ningún problema, dado que yo era su amigo y editor; pero no sucedió lo mismo con Bernard Shaw, que no permitiría que cualquiera de sus obras fuera incluida en una antología. ¡Qué viejo astuto era! Le escribí pidiendo permiso para usarla, y me llegó una brusca negativa de su secretaria, la señorita Patch, diciendo simplemente que lo sentía mucho pero el señor Shaw no podía aceptar nuestra oferta.

En la primavera de 1936 viajé a Inglaterra, y convencí a Lawrence Langner, del gremio teatral, para que me diera una carta de presentación para Shaw. Llamé el día que llegué a Londres y, para mi sorpresa, el mismísimo Shaw contestó al teléfono:

—Sé que quiere mi obra —me dijo—. No voy a dársela, pero si usted quiere conocerme, venga a la hora del té.

Me instó a que lo visitara en su apartamento de Whitehall, que estaba justo en el Támesis, entre el Savoy y la Westminster Abbey. Era un famoso edificio de apartamentos.

En esa misma época habíamos editado un trabajo que previamente se vendía solo a los médicos: el estudio sobre psicología del sexo de Havelock Ellis, en cuatro volúmenes. Los derechos pertenecían a Davis & Company, y yo había viajado a Filadelfia, donde les convencí para que nos dejaran hacer una edición para el público en general. Nunca había sido un libro comercial, y a los no profesionales les era difícil comprar la edición médica.

En general se consideraba un libro «sucio», a pesar de estar escrito con unos términos tan científicos que decepcionarían a cualquier persona que esperara obtener algún tipo de excitación erótica gracias a Ellis. Pero *La danza de la vida* de Havelock Ellis se había convertido en un éxito de ventas, y yo sabía que si lográbamos comprar su estudio de la psicología del sexo nos iría mejor. Superó todas nuestras expectativas.

Ahora quería conocer a Havelock Ellis, y por una gran combinación de circunstancias, ¡me vi con Ellis y Shaw en el mismo día! Tuve que tomar un tren para ver a Ellis. En la mañana fui al campo y almorcé con él, volví por la tarde y me fui derecho a la casa de George Bernard Shaw. ¡Qué día para un joven editor! Ellis era muy agradable, un hombre encantador, más bien tímido, con un ama de llaves posesiva. No me causó gran impresión, solo lo vi como un caballero tranquilo y digno. En realidad, fue un poco decepcionante para mí, pues en mi presencia se hizo el viejo y no quiso hablar de sexo con un editor joven.

Así que me dije a mí mismo: «Bueno, ahora viene el señor Shaw. ¿Qué va a pasar? ¿Cómo va a saludarme? ¿Cuánto tiempo me va a tener esperándole? ¿Se

acordará aún de nuestra cita?».

Subí en el ascensor, una antigualla, toqué el timbre y la puerta se abrió... ¡y ahí estaba George Bernard Shaw! En ropa interior, con las mejillas sonrosadas y una barba larga y blanca, los ojos alegres y brillantes. Me sentí abrumado inmediatamente. Con Shaw sentí que estaba en presencia de una personalidad superior. La señorita Patch nos sirvió un poco de té y desapareció. Pasado el tiempo se convertiría en una buena amiga. Era una buena mujer, ya mayor. Shaw se sentó conmigo, y estaba locuaz. Me contó un viaje alrededor del mundo que acababa de hacer. En California se había encontrado con William Randolph Hearst y Marion Davies. No podía entender por qué en Estados Unidos no veneraban al Sr. Hearst, porque, como él mismo dijo, Hearst tenía todas las cualidades que Estados Unidos supuestamente adoraba:

—¿Por qué le temen y odian y se burlan de él, cuando tiene poder, dinero, buen aspecto, una hermosa esposa joven, y siempre puede salirse con la suya?

Marion Davies le había cautivado el corazón. Y le dio un beso de despedida.

Entonces empezamos a discutir sobre el periodismo norteamericano y los estadounidenses. Le dije:

—Para ser un gran hombre, posee usted algunas ideas muy tontas sobre los estadounidenses. Me habla como cualquier turista europeo, no como George Bernard Shaw. Usted, evidentemente, los ha aleccionado a todos para reírse de nosotros.

Me pareció que al Sr. Shaw le divertía. Él pagó el elogio supremo pidiéndome que me quedara a cenar. Yo no podía, iba al teatro, pero quedamos en cenar dos noches más tarde, solos él y yo.

—Bueno, ahora, antes de irme...

—Sabía que íbamos a llegar a esto —repuso.

—Por supuesto. Por eso he venido. Necesito esa obra para nuestra antología. Los señores Langner y Helburn también la quieren. Ya sabe, será una especie de celebración de sus veinte grandes éxitos teatrales.

—Lo que usted dice tiene sentido —admitió—, pero yo simplemente no quiero que ninguna de mis obras de teatro acabe en una antología.

—Bueno, ciertamente me sorprende que un hombre como George Bernard Shaw tenga una regla fija. Si nunca lo ha hecho antes, no va a hacerlo y punto. Eso no es muy progresista.

—Soy demasiado importante como para acabar en una antología.

—Tenemos a O'Neill en ella, y no se siente asustado por algo así.

—Pero usted *publica* O'Neill.

(¡Él lo sabía, lo sabía!).

—Sin usted, Sr. Shaw, no habrá ningún libro.

—Oh, tonterías.

—Soy bastante serio. Si no tengo su obra, no haré la antología. No sin *Santa Juana*.

—¿Está pagando a O'Neill más que al resto?

—Sí, y usted es el más importante de todos los dramaturgos.

De repente, me propuso esto:

—Voy a darle a usted lo que me pide si me paga el doble que a O'Neill.

—¿No es esa reacción bastante infantil?

Él estuvo de acuerdo.

—Está bien —me concedió—, es pueril. ¿Lo quiere o no? El doble.

—Usted sabe que le daré lo que me pida. Debemos tener su obra. ¿Quiere decir que nos la dejará?

—Usted me da el doble de lo que le da a O'Neill y es toda suya.

Nos dimos la mano. Yo estaba encantado. Pero cuando avanzábamos hasta la puerta, dijo:

—Por cierto, ¿qué pasa si un club de libros elige este título?

—Eso es ridículo. El Club del Libro del Mes no va a usar un libro como este.

—Bueno, si un club de lectura lo elige tendrá que pagarme el doble de lo que me ha prometido.

—Esto es puramente académico, pero está bien.

El precio, lo recuerdo, era de dos mil dólares por el uso de su obra. Algunas otras obras me costaron cien o doscientos. Efectivamente, cuando en 1936 se publicó *The Theatre Guild Anthology*, el Club del Libro del Mes lo eligió, y Shaw recibió cuatro mil dólares. Era un gran hombre de negocios. Sobre esto hay una famosa anécdota: alguien le explicaba a Shaw por qué no podía pagarle una enorme cifra por los derechos de una de sus obras, pero le prometía que si se la cedía iba a hacer una gran película. Y Shaw dijo:

—No tiene sentido hablar de ello, porque, obviamente, usted es un gran artista y yo solo soy un hombre de negocios.

Dos noches más tarde cenamos juntos. No puedo recordar dónde comimos, pero fue en algún restaurante en el centro de la ciudad. Después de la cena dimos un paseo, y pasó una cosa divertida. Shaw caminaba muy rápido por Piccadilly. Me estaba hablando a mil por hora, pues le encantaba hablar por los codos. De pronto, de entre las sombras apareció un hombre, le agarró la mano y le dijo:

—Señor Shaw, me llamo Rothschild, y creo que es usted el hombre vivo más grande que hay.

Shaw, sin hacer una pausa, en pleno apogeo verbal, dijo:

—Adiós, Sr. Rothschild —y lo empujó a un lado y siguió su camino. Habíamos avanzado unos veinte pasos cuando solté una exclamación, y Shaw me explicó:

—Esa es la manera de deshacerse de ellos.

También fue a mediados de los años treinta cuando supe de tres jóvenes escritores cuyos nombres aún no eran conocidos por el gran público y que más tarde se convertirían en éxitos de ventas y tendrían mucha fama. Los primeros libros de estos tres autores salieron bajo el sello editorial Random House, pero en última instancia, por diversas razones, acabaron publicando con otros editores. Cómo llegamos a saber de ellos por primera vez ilustra algunas de las formas curiosas por las cuales un editor encuentra a nuevos autores.

El primero de ellos llegó a nosotros por una revista especializada en la publicación de relatos cortos, *Story*. Creada en Viena en 1931 por Whit Burnett y Martha Foley, su esposa, en 1933 se había logrado una reputación internacional. Los Burnett se mudaron a Mallorca, continuaron publicando la revista allí por un tiempo, pero tuvieron que parar por una razón muy inusual. Su impresor no tenía tipos móviles para la letra W, no siendo necesaria en español. Y cuando la consiguieron, los nuevos tipos contrastaban bruscamente con el resto de la maltrecha tipografía. Cuando nos enteramos de su dilema, Donald y yo, junto con Harry Scherman del Club del Libro del Mes, compramos la revista de los Burnett. Financiamos su traslado a Nueva York en 1933 y les dimos un espacio en nuestra oficina de la calle 57. Decidimos vender la revista en 1935, pero mientras tanto encontramos algunos autores a través de ella.

Gracias a la revista apareció un chico con mucho talento. Contratamos a William Saroyan incluso antes de conocerlo. De hecho, no lo vimos hasta después de la publicación de su libro. *El joven audaz sobre el trapecio volante* salió en el otoño de 1934. Entonces vino a Nueva York.

Bill nunca había estado en la costa Este. Venía de los grandes viñedos de Fresno, California. Tenía el don, era armenio joven, el más confiado que jamás haya existido, todos le adoraban. Nunca había estado en un espectáculo en Broadway, y lo primero que hice fue llevarlo al teatro porque dijo que quería ser dramaturgo. Fue una noche muy divertida. Recuerdo que Osgood Perkins actuaba en la obra, *Ceiling Zero*. Era un actor magnífico, el padre de Tony Perkins. Eran los primeros días de los vuelos comerciales y el escenario se asemejaba a un aeropuerto. Después del primer acto —parecía un éxito, el vestíbulo estaba lleno de gente—, salimos a tomar el aire y le dije a Bill:

—Bueno, ¿qué piensas de este espectáculo de Broadway?

Esperando que estuviera anonadado, Bill contestó:

—Así que esto es un show de Broadway, ¿eh? Por el amor de Dios, yo podría escribir una obra mejor en veinticuatro horas.

Esa fue la reacción de aquel paleta de los viñedos de Fresno ante la primera obra que jamás vio en Broadway. ¡Pero lo hizo! En 1939 no tenía una, sino dos obras producidas: *Mi corazón está en las Tierras Altas* y *El momento de tu vida*, con la que ganó el premio Pulitzer en 1940.

Era un hombre asombroso. Existen un montón de anécdotas sobre él que él

mismo contribuyó a crear. Por ejemplo, la historia de cuando le enviamos los ejemplares justificativos de su libro, que él llevaba en un transbordador de Oakland a San Francisco, y se acercó a unos perfectos desconocidos y les dijo: «Mirad, este es mi libro. Yo lo he escrito», y los vendió todos. O cuando vino a verme al Hotel Palace de San Francisco, y el operador de la centralita me llamó, riendo, y me dijo: «Señor Cerf, el mejor autor del mundo está aquí para verle», y yo contesté: «Dígale al Sr. Saroyan que suba». Bill llegó a creer que estas cosas realmente ocurrieron y así están reflejadas en su autobiografía. Es curioso cómo la gente está dispuesta a aceptar cualquier cosa que parezca graciosa o simpática.

Saroyan no se quedó mucho tiempo en Random House. Después de *El joven audaz sobre el trapecio volante*, reunió todas las historias que había escrito alguna vez en su vida y las presentó como un segundo libro. El mamotreto tenía cerca de un millar de páginas, pero nosotros con mucho cuidado le quitamos alrededor de las tres cuartas partes y en 1936 le propusimos su publicación, en lo que sería un libro llamado *Inhale and Exhale*. Bill aceptó el veredicto.

Unos seis meses después, sin embargo, él se acercó y nos dijo:

—Tengo un montón de historias nuevas y maravillosas.

Pero eran los mismos relatos que habíamos dejado fuera de *Inhale and Exhale*. Le dije:

—Bill, sé que tienes una opinión muy mala de los editores, pero si crees que he olvidado esas historias, estás loco. No me gustaban hace seis meses y no me siguen gustando.

—Hay por lo menos diez editores a quienes les gustan —replicó. Era ya famoso, y añadió—: Tal vez tengas razón. Pero no te voy a hacer caso.

Así que se los llevó a Harcourt, Brace, que publicaron el libro. Fue un completo fracaso, y yo estaba muy satisfecho conmigo mismo. Aunque luego en 1942 vino *La comedia humana*, que fue elegida para el Club del Libro del Mes y fue un gran éxito.

Saroyan era un buen narrador y tenía buen material, pero creo que gran parte de su obra reciente es lamentable. No se toma suficiente tiempo en desarrollarla como es debido. Pero tiene una gran habilidad y, como he dicho, una chulería increíble.

Una noche le presenté a dos hermanas muy bonitas. Se apellidaban Frohnknecht, eran alemanas. La mayor, Margaret, se casaría más tarde con Arthur Kober. La otra, Anne, se casó con Erich Leinsdorf, el conductor. Bill estaba alojado en el Great Northern Hotel, donde había conseguido una habitación. Cuando llegó a su casa, Margaret me llamó muy divertida:

—Tu amigo William Saroyan me llamó y me pidió que bajara a pasar con él la noche. Yo le dije: «Mr. Saroyan, no soy esa clase de chica. Soy una chica respetable». Entonces él dijo: «¿Qué diferencia hay? ¡No me digas que vas a rechazar una invitación para pasar una noche con William Saroyan!».

Margaret siguió diciéndome:

—No podía enfadarme con él. Era tan ridículo. Cuando le dije que no se le

ocurriera venir a mi habitación, preguntó: «¿Y qué hace tu hermana?».

Típico de Saroyan.

Debo mi primer encuentro con Budd Schulberg a una visita casual al Club Dartmouth en el último trimestre de 1935. Cogí el periódico universitario con la esperanza de encontrar algún titular banal como «El entrenador de la Selección de Big Indian cree que la segunda temporada será su mayor éxito», y no, ¡en absoluto! El editor de este periódico dedicaba su artículo principal a una huelga que se estaba desarrollando en las canteras de mármol de Vermont. Lo que es más, dedicaba especial atención a los huelguistas. Su historia era breve, contundente y profesional. Para los administradores de una institución conservadora como Dartmouth, esto debía de ser una herejía. Para un editor joven como yo (¡recuerda que esto sucedió en 1935!), significaba la promesa de un autor que algún día podría llegar lejos.

Escribí al editor de *The Daily Dartmouth* una nota de elogio. ¿Vendría a verme a Nueva York? Contestó que lo haría, y lo hizo.

Cuando Budd se presentó en las oficinas de Random House, no tenía ni idea de que era hijo de uno de los magnates del cine más importantes de Hollywood, me pareció un joven tímido y modesto. Tampoco esperaba a alguien con una ambición que le consumía por escribir buenos libros. Le dije: «Cuando escribas algo, lo quiero yo».

Algunos años más tarde escribió su primera novela, y en 1941 se publicó *¿Por qué corre Sammy?* Es probablemente el mejor libro sobre Hollywood jamás escrito. Pasaron seis años antes de que nos trajera la segunda, *Más dura será la caída*. Luego en 1950 llegó *El desencantado*, la historia de los últimos días de Scott Fitzgerald, una selección Club del Libro del Mes y un éxito de ventas. En 1954 escribió una de las películas más exitosas que jamás se haya hecho, *La ley del silencio*, protagonizada por Marlon Brando, y luego Budd reescribió el guion como novela, y la publicamos.

Esa sucesión de logros notables le han dado a Budd Schulberg cierta confianza en sí mismo, y hoy en su cara no hay rastro de timidez ni vergüenza. La indefinición persiste, y es parte de su encanto. Cualquier cita acordada de antemano no significa nada para Budd. El estruendo de una banda de *be-bop* o el sonido de un guante contra un saco de boxeo lo distraen de una reunión programada para discutir un contrato para una película, por mucho que haya cincuenta mil dólares en juego. Pero cuando Budd comenzaba a escribir, la vaguedad desaparecía como por arte de magia. Su prosa es explosiva y directa. Sus personajes son tridimensionales y dinámicos.

Esa misma indefinición no es sino una vanidad inofensiva, de la que Budd se sirve para decirles a los entrevistadores: «Mi búsqueda de la lama no es habitual. Tal vez yo sea el único escritor que invirtió el proceso habitual. Empecé en Hollywood y trabajo en la costa Este, y al diablo con Greeley».

Después de que Saxe Commins, el editor de Budd, se jubilara en Random House,

Budd, que siempre escribía despacio, pareció perder el interés de escribir más libros. Se movía mucho y se involucró en muchas causas. Al final, cuando nos mostró las primeras cien páginas de un nuevo libro en el que estaba trabajando, no me gustó. Entonces, y lo lamento de veras. Budd dejó la casa.

La primera noticia que tuvimos de Irwin Shaw fue en 1936, cuando se estrenó su obra *Enterrad a los muertos*, una obra de un solo acto contra la guerra sobre seis soldados muertos en combate que se niegan a ser enterrados, y gracias a su rebelión convierten a los demás soldados a sus creencias pacifistas. Al igual que muchos jóvenes escritores liberales de los años treinta, como John Steinbeck, James T. Farrell y Clifford Odets, Shaw estaba usando una forma literaria para protestar contra lo que consideraba una injusticia social.

La obra de Irwin obtuvo atención y buenas críticas. Donald y yo quedamos muy impresionados y le escribí a Shaw diciéndole que nos gustaría publicarla. Era raro que un escritor joven tuviera una obra tan breve publicada, e Irwin estaba encantado. Dijo que vendría a vernos, y nos sorprendimos al encontrar que era un gran boxeador, un hombre fuerte como un estibador... supongo que por el tema de su obra pensábamos que sería menos bruto. En cambio, estaba sucio, sudoroso y tenía una personalidad fascinante, su risa era contagiosa y te hacía reír con él. Me gustó a primera vista. Sabíamos que, a pesar de su reconocimiento de la crítica, su obra no le daba grandes beneficios, y por eso, después de haber consultado un momento, Donald y yo decidimos ofrecerle un trabajo en Random House. Saqué el tema con cautela porque no quería avergonzar a Shaw preguntándole de qué vivía, así que le pregunté qué hacía. Me dijo que escribía para la radio, y mi pregunta siguiente nos reveló que ganaba quinientos o seiscientos dólares... a la semana. Al oír esto, me eché a reír. Aquí estábamos, ofreciéndole un trabajo y él ganaba más que nosotros dos juntos. En realidad, era ya un joven con mucho éxito. Al parecer, tenía ese aspecto tan sucio porque había estado jugando al fútbol americano en Central Park.

Partimos peras con Irwin unos treinta años más tarde por cuestiones de dinero. El agente de Irwin es un hombre muy hábil llamado Irving Lazar, probablemente el agente más conocido en Hollywood. Es maravilloso con sus clientes, pero si se le deja hacer de las suyas puede acabar arruinando a una compañía por una película... se lanza a pedir tanto dinero a la propiedad, que resulta mucho más de lo que por lo general vale la pena.

Teníamos un nuevo contrato con Irwin para un libro de cuentos. Después de haberlo anunciado en 1964, de repente decidió que uno de ellos podría ser ampliado y convertirse en una novela corta. No estábamos muy contentos con el proyecto, era una buena historia como relato breve, no memorable, aunque ciertamente superior a la media. Y cuando la amplió para hacer de ella una novela, no funcionó. Seguimos adelante de todos modos y nos entregaron el manuscrito listo para publicar; se

anunció en el catálogo que se publicaría en el otoño de 1964. Irwin, que había regresado de París para revisar las pruebas, se quejó de que no parecíamos muy entusiasmados con el libro, y tenía razón, pero estábamos haciendo nuestro mejor esfuerzo con él, preparando la promoción todo lo que pudimos.

Lazar entró en nuestra oficina un día, obviamente incómodo. Dijo que Dell le había hecho una oferta fantástica a Irwin por tres libros, la novela, un libro de cuentos y una novela grande que escribiría después. Y añadió:

—Por supuesto, si piensas igualar esta oferta, Irwin se pondrá muy feliz. Aunque si no vas a hacerlo, él sabe que serás lo suficientemente decente como para liberarlo de su contrato.

Yo puse el grito en el cielo. Le dije a Irving:

—Sabes perfectamente bien que este libro ha estado bajo contrato desde hace mucho tiempo —estaba enojado de veras—. Sácalo de aquí. No quiero verle más. Ya recibí nuestro anticipo por el libro... y es una cantidad considerable.

—Oh, te lo devolverá inmediatamente.

Esto sucedía dos años después de nuestro acuerdo, en aquel tiempo Irwin estaba satisfecho. Yo dije:

—Esto es importante. Tenemos un contrato. Podríamos publicar esa maldita cosa y decirle que se vaya al infierno, pero no, bueno, le devolveremos el manuscrito esta tarde. Si nos envías el cheque por el anticipo, nos olvidaremos de Irwin Shaw.

Fue un triste final para una historia bonita, porque Irwin es uno de los hombres más encantadores que conozco, y a lo largo de los años habíamos tenido un montón de buenos momentos y publicado muchos libros suyos: *Sailor off the Bremen*, *Welcome to the City*, *El baile de los malditos* o *Veneno en las ondas*, por mencionar algunos.

Poco a poco, mediante la adición de autores antiguos y nuevos, estábamos construyendo un gran catálogo en Random House, de modo que cuando nos surgió una gran oportunidad en 1936, estábamos en condiciones de aprovecharnos de la situación. Sucedió porque Robert Haas se había convertido en un amigo personal a través de nuestra temprana aventura con *Moby Dick* y el Club del Libro del Mes. Era un hombre rico y se había retirado del club con la intención de dedicar el resto de su vida a organizaciones filantrópicas. Pero después de un tiempo se aburrió de hacer solo obras de caridad, y en 1932 montó una nueva editorial con Harrison Smith.

Una noche, Bob me invitó a una fiesta en su casa de campo y me contó los problemas que estaba teniendo con su nueva empresa. Estaban reclutando buenos autores, pero ganar dinero con una editorial muy pequeña era entonces —y es hoy en día— casi imposible. Así que le sugerí que la firma de Smith & Haas se uniera a nosotros. Le dije:

—Tenemos la Modern Library, que es un negocio bastante bueno en sí mismo, y tenemos a unos cuantos autores famosos y a otros nuevos y prometedores.

Arreglamos lo de Bob. Y ahora, de un salto, tuvimos a William Faulkner... ¡y podemos imaginar qué significó conseguir a Faulkner para Random House!... Ahora teníamos también a Isak Dinesen, André Malraux, Robert Graves y Edgar Snow. De repente nos convertimos en editores realmente importantes. Esto significaba que no habría más tardes jugando al bridge o al backgammon, o al tenis o largas vacaciones. No más viajes de tres meses. Ahora teníamos un negocio en expansión que cuidar.

Louise Bonino, una de las mejores editoras del país, llegó con la fusión. Todo el mundo la adoraba, y fue una incorporación maravillosa. También nos llegó Harrison Smith con el acuerdo, a pesar de que no lo necesitábamos: «Hal» era, sin duda, uno de los hombres más divertidos e irritantes del mundo. Era encantador y gustaba a todo el mundo, pero no era de fiar, nunca. Olvidaba las fechas y perdía los manuscritos. Después de aproximadamente un año, nos las arreglamos para compensarlo económicamente. Ahora Bob, Donald y yo teníamos cada uno en propiedad una tercera parte de Random House, y así se mantuvo durante mucho tiempo, hasta que, unos años antes de su muerte, Bob decidió que quería retirarse y volvimos a comprar sus acciones.

Nuestra publicidad ya la llevaba Aaron Sussman, ahora socio de Sussman & Sugar, especialista en publicidad de editoriales. Aaron ha sido muy valioso para nosotros. Horace Manges se puso al cuidado de nuestros problemas legales. Horace ha sido uno de mis mejores amigos desde la universidad, y fui el padrino de su boda. Cuando se convirtió en mi abogado se vio cada vez más involucrado en la edición de libros, y al poco tiempo representaba no solo a Random House, sino también a Harper, Scribner, Grosset y Dunlap, y a la Asociación de Editores de Estados Unidos. Es el abogado de la editorial y un hombre maravilloso.

Luego, para acabar de mejorar nuestra organización, nombramos gerente de

ventas a Lew Miller, que había estado en Doubleday. Cubrió el país para nosotros magníficamente, todo el mundo lo respeta. Con él jamás hubo el menor problema. Negoció un nuevo descuento y algunos libreros gritaron y rugieron, pero él les convenció.

Siempre me gustó Bob Haas, era un hombre digno y serio pero con un gran sentido del humor. Me encantaba hacerle pequeñas bromas, y él me miraba como si fuera un golfete incorregible. Yo le caía bien, pero no estaba de acuerdo con mi frivolidad. Siempre decía que lo que yo necesitaba era más dignidad. Bob era un hombre de aspecto serio, siempre se mantenía muy erguido. Había sido capitán en el Lost Battalion durante la Primera Guerra Mundial; ganó la Cruz de Servicio Distinguido y volvió de la guerra como un gran héroe. Era un hombre de otra pasta, superior.

Soy dado a hacer declaraciones contundentes de vez en cuando, de las que son difíciles de mantener en caso de impugnación. Un día, durante el almuerzo, le conté a Bob la historia del inteligente agente de prensa que promovió varias cosas en Estados Unidos. Había hecho famosa «September Morn». En esa imagen hay una chica desnuda de pie en el agua, cubriéndose con las manos. Algunos distribuidores, creyendo que al público estadounidense le interesaría, habían importado cincuenta mil copias de Europa. Pero no se vendió. En su desesperación, contrató a este agente de prensa, esperando que él encontrara la manera de sacarse de encima «September Morn».

Lo que el agente hizo fue conseguir que un marchante de arte de Broadway, justo al lado del antiguo Metropolitan Opera House, colgara una de las más grandes reproducciones de «September Morn» en el escaparate. A continuación, entrenó a algunos niños para que se colocaran justo delante, riéndose y haciendo comentarios sugestivos. Acto seguido, llamó al agente John Sumner, presidente de la Sociedad de Nueva York para la Supresión del Vicio, y le dijo que había una imagen guarra en el escaparate de una tienda en Broadway y que había visto a un montón de niños en edad escolar pervirtiéndose con esa imagen escabrosa. Sumner fue a ver lo que estaba pasando, y cuando los chicos lo vieron venir salieron corriendo. Sumner detuvo al comerciante de arte, por lo que «September Mom» fue reproducida en todos los periódicos y por lo tanto se hizo famosa y se vendió magníficamente.

A Bob le encantó esta historia, así que le conté lo que hizo un agente para una empresa que tenía miles de latas de salmón blanco... y no lograba venderlas. La gente estaba acostumbrada al salmón rosado y no compraba otra cosa. Al agente se le ocurrió de inmediato una idea maravillosa. Ordenó que pusieran una nota en cada lata, diciendo: «Garantizamos que el contenido de esta lata no se vuelve de color rosa». Aquello funcionó de inmediato, pero luego un conservero de salmón color *rosa* le llevó a juicio, alegando que el anuncio implicaba que el salmón rosa estaba contaminado. Y ganó el caso, pero todo el salmón blanco ya había sido vendido de todos modos, así que no importó gran cosa.

Al terminar esta historia, Bob Haas dijo:

—Muy interesante, Bennett, pero eso es un sinsentido, porque no existe el salmón blanco.

Por supuesto no iba a darle la razón:

—Existe sin duda el salmón blanco —probablemente no había tema del que yo supiera menos. Discutimos, y finalmente le dije—: Te apuesto diez dólares a que existe el salmón blanco.

Bob, siempre suspicaz, replicó:

—¿Cómo vamos a probarlo?

—Vamos a escribir a Rufus Grady, del Acuario de Nueva York.

Bob me miró de reojo y contestó:

—Está bien, pero quiero ver la carta que escribes. No me fio de ti.

Así que le escribí una carta al Sr. Grady, director del Acuario de Nueva York: «Hemos hecho una pequeña apuesta. Un miembro de esta empresa asegura que no existe el salmón blanco, y yo insisto en que sí. Usted es el hombre en quien confiamos para sacarnos de dudas. ¿Hay o no hay salmón blanco en el mundo?».

Bob Haas la leyó una y otra vez para ver que no estaba poniendo algo más. Se envió, y la respuesta nos llegó por el mismo conducto. Bueno, la verdad es que esperamos varios días. Y es que no había ningún Sr. Grady. Me había inventado ese nombre en aquel instante, y lo respaldé encargando sobres y hojas impresos con el membrete «Acuario de Nueva York» y su nombre en él.

Cuando llegó la respuesta, que yo había dictado con mucho cuidado y luego enviado por correo, llevé el sobre sin abrir a Bob Haas:

—Ábrelo tú, ya que no confías en mí por razones que no comprendo.

Abrió el sobre. Había empezado la carta usando mi apodo de los tiempos de la universidad:

Estimado Beans,

No puedo decirte qué impresión me causa saber de ti tras todos estos años. Hay tantas cosas que me gustaría preguntarte sobre ti y tus actividades, pero, en primer lugar, lo que quiero saber es cómo diablos te has podido enterar de la supuesta existencia del salmón blanco. Si no me falla la memoria, te eligieron el hombre más brillante de la promoción de 1920 (yo siempre sentí que estaba apañado), y ahora por fin estoy empezando a sospechar que, después de todo, tal vez los chicos estaban en lo cierto.

Aquí están los hechos sobre el salmón blanco. El único salmón blanco puro de verdad solo se da en una especie de interior que se encuentra en varios lagos del noroeste de Oregon y Washington. Si deseas lucirte, el nombre científico de este salmón blanco es *Ouananiche albo*. También hay otra especie de salmón blanco encontrada en las aguas de Alaska llamado *Onchorhynchus*, pero estoy seguro que ni siquiera tú podrías haber oído hablar de esta rara especie. No obstante, debo añadir que algunas variedades comunes de salmón poseen una carne de una tonalidad muy pálida del rosa que pasan como salmón blanco y que, de hecho, pueden legalmente ser vendidos como «salmón blanco».

Ahora, me gustaría saber la cantidad de la apuesta. ¡Y creo que debería obtener una parte proporcional de todos modos! Por lo menos, invítame a almorzar. He oído que las cosas te han ido bien, y que Dean Ackerman va por ahí diciendo que eres el producto más brillante de su sistema educativo. ¡Siempre fue un excéntrico!

Llámame algún día.

Como siempre,

PD ¿Te gustaría que escribiera un libro para Random House sobre ictiología? No estoy bromeando.

Bob estudió la epístola. Fue la línea sobre el libro lo que le convenció. Sacó los diez pavos de muy mala gana, y dijo:

—Ha sido pura chiripa. Estoy seguro de que solo has ganado por suerte.

Pues bien, durante varios días me jacté de haber ganado la apuesta por poseer un profundo conocimiento de los peces. Pero todavía me quedaban algunas hojas con el membrete del «Acuario», y no podía dejar las cosas como estaban. Yo mismo escribí varias cartas más, y cuando me llegaba una corría a enseñársela a Bob. Después de la segunda, Bob comenzó a sospechar, y después de la tercera se dio cuenta de lo que había hecho. Al instante exigió que le devolviera el dinero, aunque pensaba que era gracioso. Incluso contó la historia. Pero solo estaba aguardando su momento, a la espera de una oportunidad para tomar represalias.

Llegó con *Beloved Friend*, de Catherine Drinker Bowen, la historia del famoso romance entre Tchaikovsky y Madame von Meck, que en realidad nunca llegaron a verse y se conocían solo a través de la correspondencia. La historia interesó a Bob Haas, que persuadió a Catherine Bowen para que la escribiera. El libro fue elegido rápidamente por el Club del Libro del Mes. Fue un triunfo de Bob.

Bob decidió que debería haber ilustraciones al principio de cada capítulo y que debían ser de alta calidad. Todos estuvimos de acuerdo en que era una buena idea. Tres o cuatro artistas presentaron sus bocetos a Bob, pero él los rechazó todos. Un día, cuando volví del almuerzo me encontré con seis pequeños bocetos en mi escritorio, con una nota de Bob: «¿Qué piensas de estos?». Los revisé a toda prisa, y luego crucé el pasillo hasta el despacho de Bob. Él no estaba allí, así que escribí «Son horribles», firmé con mi nombre y dejé la nota en su escritorio. La venganza de Bob fue dulce. No tardó un segundo en decirme que los bocetos eran de Rembrandt. Me gastó una excelente broma y ambos disfrutamos al contarla. Al final, publicamos el libro sin ilustraciones.

Otra historia sobre *Beloved Friend* nos muestra la personalidad de Bob. Dick Simon supo que estábamos publicando *Beloved Friend* y llamó a Irita van Doren, la directora de la sección de libros del *Sunday Herald Tribune*, y le dijo que le gustaría reseñarlo. A Irita le pareció que era bastante inusual que un editor reseñara un libro de otra editorial, por lo que me preguntó, y yo le dije que era un libro de Bob y él tendría que decidir. Bob contestó que estaría encantado de que así fuera, ya que Dick sabía mucho de música.

Irita aguardaba la reseña, y el día en que debía recibirla para ponerla en la primera página llamó a Dick Simon. Él dijo:

—Oh, quería decirte que no voy a ser capaz de hacer esa reseña. No tengo tiempo.

—Dick —respondió Irita—, tú fuiste el que pidió reseñar este libro, y ahora el día

antes de ir a imprenta me sueltas esto. Estas cosas no se hacen. Esto es terrible.

—Las cosas están complicadas en la oficina. Simplemente no puedo hacerlo.

Así, Irita llamó a Bob y le contó las malas noticias. Este libro significaba muchísimo para Bob, y necesitaba una reseña en una primera plana. Bob llamó a Dick Simon y lo puso a caer de un burro, le llamó todo lo habido y por haber, y luego colgó el teléfono. Estaba echando humo. Dick se puso en contacto conmigo inmediatamente y me dijo:

—Tu compañero Bob Haas me acaba de insultar. Voy a subir a partirle la cara ahora mismo.

Yo dije:

—¿Qué es todo esto? —Dick me lo contó, y respondí—: Bob tiene razón. Nunca he oído nada tan vergonzoso en mi vida. Fuiste tú quien pidió reseñar el libro.

Dick se quedó en silencio un momento. Entonces dijo:

—Bueno, si eso es lo que crees, me voy a casa a escribir.

—Creo que es lo que procede.

Se fue a casa y se pasó el día escribiendo una muy buena crítica y la envió a tiempo. Pero Bob Haas nunca se lo perdonó.

Bob trajo otro gancho importante para nuestro catálogo de 1938. una traducción del francés. Era *The Tides of Mont-Saint-Michel* de Roger Vercel, una novela que tiene como trasfondo el árido Mont-Saint-Michel con sus mareas vivas. Era un libro muy bueno, pero pensé que iba a ser una de esas publicaciones menores de la que obtendríamos buenas reseñas y poco más. De repente se convirtió en una selección del Club del Libro del Mes.

Un día, años más tarde, Bob vino a mi oficina con una carta escrita en francés y firmada por Roger Vercel. Me la mostró y me explicó —Bob hablaba y leía francés con fluidez— que el autor, a quien ninguno de nosotros había conocido nunca, hacía su primera visita a nuestro país. Dado que Vercel no hablaba ni una palabra de inglés, Bob dijo que él se haría cargo de todo.

A su debido tiempo, Roger Vercel entró en nuestra oficina, un típico francés con barba y vestido impecablemente. Era muy afable. Le mostré la oficina y le presenté a muchas personas, incluyendo a dos de nuestros principales editores, Robert Linscott y Saxe Commins. Cuando Vercel se fue, Linscott me dijo:

—¿Sabes?, es muy extraño. No importa de qué le hablara, todo lo que me ha contestado Vercel ha sido esto: «¡*Formidable!*!».

Y Manny Harper, nuestro tesorero, me dijo:

—¿Sabes a quién se parece? A Lew Miller.

—Estás loco —contesté.

Bueno, pues era Lew Miller. Lew y Bob Haas habían planeado esta broma durante meses. La carta había sido una farsa. Lew había pasado dos horas con un artista profesional de maquillaje para ponerse la barba, ¡y yo no me había dado ni cuenta! ¡Haas estaba completamente exultante! Miller estaba tan contento de

habernos engañado que se fue maquillado a casa para engañar a sus dos hijas adolescentes. Cuando contestaron el timbre de la puerta, las saludó con una profunda reverencia. Ellas simplemente lo miraron y dijeron: «Hola, papá».

Supongo que yo fui el único que se dejó engañar de verdad.

He olvidado cuándo supe de William Faulkner, pero fue antes de nuestra fusión con Smith & Haas. Recuerdo vívidamente la primera vez que leí un libro escrito por él. Yo estaba vendiendo las novedades en Filadelfia, visitando a Harold Mason y David Jester, que tenían una preciosa tienda allí, la Librería Centaur, de esas que no se ven ya. Harold Mason me dijo:

—Haas & Smith han publicado un nuevo libro escrito por un hombre que creo que es uno de los grandes autores de Estados Unidos. Su nombre es William Faulkner.

Cinco de las novelas de Faulkner ya habían sido publicadas, junto con *El ruido y la furia* y *Mientras agonizo*. La última había recibido buenas críticas, pero no se vendía. Era *Santuario*, que en 1931 fue un libro impactante. Así que tomé un ejemplar y fui a leerlo a mi habitación en el Hotel Ritz-Carlton. No perdí un segundo y fui a hacerme con sus obras anteriores, que por alguna razón no había visto antes.

Supe entonces que quería publicar a William Faulkner, y en 1932 añadimos *Santuario* a la Modern Library, con una introducción del autor. En 1934 se planificó y, de hecho, se anunció una edición especial limitada de *El ruido y la furia*, en la que imprimiríamos la primera sección en diferentes colores para indicar los diferentes niveles de tiempo. En aquel proyecto se invirtió una gran cantidad de esfuerzo, pero fue finalmente abandonado cuando la imprenta nos defraudó.

Desafortunadamente ha desaparecido la copia del libro que Faulkner marcó con lápices de colores. Así que no fue hasta 1936, después de la fusión con Smith & Haas, que Random House publicó su primer libro de Faulkner, *Absalom, Absalom!*, y a continuación publicamos todo lo demás.

William Faulkner tenía la firme convicción de que el autor escribía el libro y la editorial lo publicaba. Él traía un manuscrito, y yo le decía:

—Bill, ¿tienes alguna idea sobre la cubierta del libro y la publicidad?

—Bennett, ese es tu trabajo —replicaba—. Si yo no creyese que lo haces bien, me iría a otro lugar.

El hecho fue que William Faulkner recibió más atención en nuestras oficinas que la mayoría de los autores, tal vez para demostrarle que tenía razón en confiar en nosotros.

Después de unirnos a Smith & Haas, me escribió Bill para preguntarme si estaba contento con el nuevo acuerdo. Y yo le contesté diciendo que conseguir que él estuviera en nuestro catálogo era sin duda la mejor parte del trato. No vino a Nueva York durante bastante tiempo después. Cuando lo hacía, a menudo se portaba mal.

En una ocasión iba a estar aquí durante diez días, y le organizamos entrevistas con la revista *Time*, el *New York Times*, el *Herald Tribune*, y así sucesivamente. Todo estaba muy bien programado con anticipación. Faulkner llegó y los dos cenamos juntos. Hal Smith se acercó y también un señor llamado Dashiell Hammett, autor de *El halcón maltés* y de algunas de las mejores historias de detectives jamás escritas.

Dash empujaba el codo de lo lindo, y Hal tampoco se quedaba atrás. Y en cuanto

a Faulkner, bueno, yo no podía aguantar su ritmo. Así que me fui a casa, no sin decirle primero a Bill:

—Recuerda, tienes que estar en la oficina a las diez de la mañana.

Eso fue lo último que vimos de él, hasta que recibí una llamada del Hotel Algonquin varios días más tarde, donde se alojaba Bill: con una borrachera considerable resbaló en el baño, se dio contra el radiador de vapor y sufrió quemaduras graves. Lo llevaron al hospital, donde pasó buena parte de sus vacaciones. El día antes de volver a casa, le dije:

—Bill, ¿no estás avergonzado de ti mismo? Vienes aquí para disfrutar de unas vacaciones por primera vez en cinco años y te pasas todo el tiempo en el hospital.

Muy sucintamente —él siempre estaba tranquilo— dijo:

—Bennett, esas sí que son vacaciones.

Lo enloquecedor de Bill Faulkner era que se corría esas farras, a veces de forma deliberada, y cuando regresaba venía caminando a la oficina con los ojos claros, listo para la acción, como si no hubiera bebido nada en seis meses. Pero durante esas farras no sabía lo que estaba haciendo. De hecho, no se enteraba de nada. Su capacidad no era muy grande, y no tardaba mucho en agarrarla. De vez en cuando, en una buena cena con excelentes vinos y ese brandy que amaba, calculaba mal. Otras veces creo que fingía estar borracho para evitar hacer algo que no quería hacer.

Bill era uno de los hombres más impresionantes que he conocido. A pesar de que no era alto, su porte y sus rasgos finos le daban un aspecto distinguido. A veces llevaba lo que parecía ser más bien ropa ya vieja, pero en realidad eran trajes que se había hecho a la medida, en Inglaterra. Y siempre se tomaba su tiempo para responder incluso las preguntas más triviales. Uno le decía, «Hace un buen día, Bill, ¿no?», y él se paraba a meditarlo como si le hubieras preguntado algo muy importante.

El 10 de noviembre de 1950, cuando se anunció que William Faulkner había sido galardonado con el Premio Nobel de Literatura, dijo que no quería ir a Estocolmo para recibir el premio. Su hija Jill, a quien adoraba, era para entonces una jovencita de 17 años, y cuando se le dijo que el viaje iba a ser una experiencia maravillosa para ella, consintió finalmente en hacer acto de presencia en la entrega de premios. Llamó desde Mississippi, nos dio sus medidas y nos pidió que le alquiláramos un traje de gala a su padre y lo tuviéramos listo para cuando llegara a Nueva York.

Bill fue a Estocolmo e hizo un excelente discurso, pero regresó un poco molesto porque el traje que yo le había alquilado solo tenía una raya en los pantalones, y descubrió que los trajes de vestir europeos tenían dos. Pero concluyó:

—¿Sabes, Bennett?, creo que voy a seguir con ese traje puesto.

—¿Qué quieres decir? Es alquilado. Tienes que devolverlo.

—Solo me tratan bien porque me ven con ese traje. ¡Voy a seguir con él puesto!

No sé si se lo puso alguna otra vez, pero lo cierto es que se lo llevó de vuelta a casa.

Era famoso y reconocido como uno de los grandes novelistas norteamericanos. Sus libros anteriores comenzaron a venderse bien, a pesar de que una gran cantidad de ellos habían dejado de imprimirse durante un tiempo. Hoy todos están a la venta. Son clásicos. De repente se convirtieron en best-sellers, pues los colegios los declararon de lectura obligatoria.

Un día recibí una llamada del gobernador de Mississippi. Al principio pensé que alguien me estaba tomando el pelo. (Norman Cousins, de *The Saturday Review*, siempre que me llamaba se identificaba como el presidente, o algo por el estilo). Pero esta vez sí era el gobernador de Mississippi en persona, y me dijo:

—Tiene que hacerme un favor, Sr. Cerf. Nuestro gran estado soberano de Mississippi quiere dar una cena en honor de nuestro Premio Nobel, don William Faulkner, pero él ni siquiera quiere hablar conmigo.

—¿Qué quiere decir?

—Le he llamado unas cinco veces —me aseguró—. Y no contesta. Todo lo que quiero es hacer una cena en su honor. Quiero que le diga eso.

—Bueno —repliqué—, parece que está en medio de una novela. Cuando está trabajando en un libro, no le gusta que lo interrumpen. Pero voy a ver qué puedo hacer.

Inmediatamente llamé a Bill, que estaba en Oxford, y le dije:

—Bill, he oído que no vas a hablar con el gobernador de Mississippi.

—Eso es correcto.

—Bueno, lo único que desea es dar una cena en tu honor.

Y Bill respondió:

—Cuando yo necesitaba a Mississippi, el estado no me tenía ningún respeto. Y ahora que tengo el Premio Nobel, le dices al gobernador del estado de Mississippi que se puede ir a...

Cuando me llamó el gobernador no podía citar las palabras de Bill al pie de la letra, así que le dije:

—Es como yo sospechaba, gobernador. Está en medio de una novela. Lo siento mucho, pero no puede ser molestado.

¡Cómo nos reímos!

Era un hombre sin dobleces, absolutamente sin engaños. Venía derecho a la oficina. De hecho, nuestra oficina era su sede cuando estaba en Nueva York, y allí se quitaba la chaqueta. Yo le había dado un par de tirantes rojos del Stork Club, de los que entregaban a los clientes favoritos, y a Bill le encantaban. Se sentaba allí con esos tirantes rojos, fumando una pipa y leyendo libros de misterio encuadernados en rústica. Le gustaban las historias de misterio. Cuando aparecían los jóvenes escritores, yo siempre les decía:

—¿Os gustaría conocer a William Faulkner?

Esto les daba siempre un poco de vergüenza. Les hacía entrar, y veían a un hombre con tirantes rojos y los pies sobre la mesa que estaba leyendo. Y yo decía:

—Es William Faulkner.

Y Bill se sacaba la pipa de la boca y afablemente decía «Hola», y seguía leyendo.

La primera vez que Bill conoció a Phyllis fue cuando se decidió a venir a Nueva York. Le dije:

—Vamos a ir a tu encuentro en el aeropuerto, quiero que conozcas a mi Phyllis.

Phyllis le tenía miedo a William Faulkner. Ella me preguntó:

—¿Qué voy a decirle?

—Phyllis, no tendrás ningún problema con Bill.

Ella esperó en el coche mientras aterrizaba el avión. Teníamos previsto llevarlo con nosotros a River House, donde Quentin Reynolds y su esposa estaban dando una fiesta. Bill se bajó del avión vestido con una vieja gabardina del ejército y un sombrero flexible sucio ladeado sobre una oreja. Cuando lo vi me encantó, como siempre, y se lo presenté a Phyllis. Él la llamó «Señora Phyllis», y así se refirió siempre a ella. Las primeras palabras que ella le dirigió fueron «¡Vaya calcetines!». Él estaba muy avergonzado, e inmediatamente Phyllis le perdió el miedo al gran William Faulkner. Ella dijo: «No creas que vas a ir a una fiesta con esa pinta». Y así nos fuimos a casa, donde le hizo cambiarse de calcetines. A partir de ahí fueron grandes amigos. Por supuesto, Bill fue la sensación de la fiesta.

Cuando nos hizo su primera visita a Mount Kisco, pasó algo muy especial. En ese entonces, las vías del tren cruzaban la calle principal y las barreras se operaban manualmente. Cuando bajamos del tranvía, Bill se quedó mirando a un viejecito que abría las barreras del paso a nivel girando una manivela. Le pregunté: «¿Qué es tan fascinante, Bill?». Él dijo: «Estoy muy contento de ver que en el norte todavía se hace *algo* a mano». Y no estaba siendo gracioso.

La última vez que estuvimos con él fue en un local llamado el 21, en el año 1962. Fue entonces cuando me habló de Albert Erskine, quien se convirtió en su editor después de la muerte de Saxe Commins. Faulkner dijo:

—¿Sabes?, creo que Albert es el mejor editor de libros que conozco.

—Caramba, Bill —repuse yo—, viniendo de William Faulkner, eso es todo un elogio. ¿Se lo has dicho a Albert?

Hizo una pausa y luego añadió:

—No, no lo he hecho. Bennett, cuando tengo un caballo que está corriendo bien, no lo detengo para darle más azúcar.

Faulkner siempre había planeado que cuando terminara el tercer volumen de la trilogía de Snopes, esta debía publicarse también en un *set*: *El villorrio*, *La ciudad*, *La mansión*... los tres libros de la familia Snopes que había escrito en un período de muchos años. Cuando fue entregado el manuscrito de *La mansión*, Albert señaló que había ciertas discrepancias entre los tres volúmenes. Bill replicó tranquilamente:

—Eso no prueba nada, Albert. Mientras escribí esos libros fui conociendo mejor a la gente. En el momento en que hice el tercer volumen sabía mucho más sobre ellos que en el primero —como si en realidad se tratara de personas de carne y hueso.

La Familia Snopes es probablemente su mayor creación, esos bribones del sur que se alzaron desde los campos de cultivo para convertirse en los hombres más ricos de la comarca, haciendo a un lado a la nueva aristocracia, ahora más blanda que en generaciones anteriores.

Bill adoraba montar a caballo y cazar. De hecho, tengo una foto en mi oficina, la última que me dio, con su traje de cazador. En ella se lee: «Para Random House, amor y ¡arre!». Estaba muy orgulloso de esa foto y orgulloso de su caballo.

El último libro de Faulkner, *Los rateros*, fue seleccionado por el Club del Libro del Mes y es una de sus novelas más divertidas. Phyllis, que le adoraba, dijo:

—Bill, me encantan *Los rateros*. Creo que es un libro muy gracioso.

Y Bill le sonrió con esa sonrisa maravillosa y le dijo:

—Yo también lo creo, señora Phyllis. Cada vez que leo el libro, me río y me río.

Lo que mucha gente no advierte, debido a los elementos trágicos de la mayoría de sus libros, es que Bill era un genio de la comedia, y *Los rateros* demuestra lo divertido que podía llegar a ser. Vio toda la tragedia del Viejo Sur, pero también supo ver el humor. Lo considero uno de los grandes novelistas de la historia de la literatura norteamericana y estoy seguro de que su reputación sobrevivirá durante mucho, mucho tiempo.

El 6 de julio de 1962, por la mañana temprano, el *New York Times* me llamó para decirme que Faulkner había muerto. Al cabo de dos horas me encontraba en un avión de camino a Oxford. Aquel año, Bill me había pedido muchas veces que fuera a visitarlo, pero yo no dejaba de posponerlo. Ahora resultaba que iba por primera vez, y para su funeral. Eso me rompió el corazón.

Fui con Donald y el novelista William Styron. La revista *Life* había llamado a Styron inmediatamente y le había pedido que cubriera el funeral. Así que William sugirió que fuéramos juntos.

Aterrizamos en Memphis, y pasamos allí la noche en un hotel, donde Donald y yo fuimos entrevistados por la prensa como editores de Faulkner. A la mañana siguiente alquilamos un Chevrolet con aire acondicionado y condujimos los ciento treinta kilómetros que hay entre Memphis y Oxford. Cuando llegamos a Oxford se nos condujo hasta el juzgado. Sentí que había estado allí antes: allí se había rodado una película muy conocida, justo en aquel juzgado. No me di cuenta del calor que hacía hasta que salimos de nuestro coche con aire acondicionado. El calor era insoportable, como entrar en un baño de vapor.

Había unos veinte hombres sentados en las escaleras de las tiendas. Aquello parecía suceder no a cámara lenta, sino sin movimiento alguno. Habíamos recibido una llamada telefónica de la editora del *Oxford Eagle*, y le había prometido que nos pasaríamos por su oficina para que nos pudiera mostrar algunas cosas de Faulkner. Hasta el mediodía no debíamos aparecer por la casa de Faulkner, donde el servicio fúnebre se iba a celebrar después del almuerzo. Habíamos llegado a las diez de la mañana, así que teníamos un par de horas de sobra. Le preguntamos a uno de los

hombres sentados en las escaleras: «¿Sabe, por casualidad, dónde queda el *Oxford Eagle*?». Él se nos quedó mirando y no nos dio respuesta alguna. Tampoco lo hizo el segundo. Por último, el tercero al que preguntamos dijo: «Creo que es por allí». Doblamos la esquina y quedaba a unos veinte pasos de donde estaban sentados. Por supuesto que sabían dónde era, pero no iban a dignarse hablar con gente de la ciudad. Se podía ver la hostilidad en sus rostros.

La editora resultó ser una mujer animada, enérgica, muy diferente de lo que habíamos esperado. Era, obviamente, una mujer resuelta. Nos mostró pequeñas piezas que Bill Faulkner había escrito, y tenía consigo todos sus archivos para mostrarnos las cosas que ella había impreso, lo que demuestra que había reconocido y comprendido el valor de William Faulkner, aun cuando el resto de la ciudad no lo hubiera hecho. Y ella había impreso, a sus expensas, carteles que señalaban que «en memoria de nuestro gran William Faulkner», cada tienda cerrará de dos a dos y media de la tarde, por el paso del cortejo fúnebre. Había convencido a los comerciantes para que los colocaran en sus escaparates y, efectivamente, para cerrar esa media hora.

Entonces dijo:

—No tenemos tiempo que perder. Te voy a enseñar la Universidad de Mississippi.

Así que fuimos al campus. No había ni un alma. Era una escena sureña de lo más pacífica: el susurro de árboles en la brisa. En menos de tres meses aquel lugar sería el escenario del enfrentamiento de James Meredith, y habría un gran tiroteo justo allí.

Cuando llegamos a la casa de Faulkner un hombre vino a saludarnos, y se parecía tanto a William Faulkner que casi me desmayo. Era John Faulkner, el hermano de Bill, que murió un año más tarde. Había una veintena de familiares de Bill sentados en el porche. Muchos de ellos no entendían nada de él o de su escritura, pero ante la noticia de su muerte habían aparecido todos. Habían llegado en menos de veinticuatro horas, y todos habían traído, como es costumbre en el sur, pavos y jamones y pasteles y pudines. Había una gran mesa llena de maravillosos platos de comida sureña.

Faulkner estaba en un gran ataúd, en el salón. Nadie le prestaba atención. Los familiares se miraban los unos a los otros, y cuando aparecimos ¡ya tenían algo nuevo que mirar! Me di cuenta de que nos consideraban unos intrusos. De hecho, tuve que esforzarme para que dejaran entrar a Styron en la casa. John Faulkner sabía quiénes éramos Donald y yo, pero Styron era alguien desconocido para él. Y cuando se mencionó la revista *Life*, se puso tenso. Le dije:

—Es un autor de Random House y un gran amigo mío, John. Tienes que dejarle entrar, le he traído conmigo y es un gran admirador de Bill.

Don y yo subimos a presentar nuestros respetos a Jill y Estelle, que parecía como si hubiera tomado algún tipo de sedante y tenía la mirada perdida. En la mesilla junto a la cama de Bill estaba mi antología dedicada a la lectura por placer. Eso me encantó, por supuesto. Y Styron encontró una copia de *Esa visible oscuridad* y también se puso muy contento.

Cuando Donald y yo fuimos a buscar algo de comer, toda la comida seguía allí, sin tocar. De repente, una mujer —no sé con quién estaba— dijo:

—¿No eres tú ese tipo que vemos en la tele todos los domingos por la noche en *What's My Line*??

—Sí, soy yo —admití.

E inmediatamente todos se pusieron a mi alrededor y me empezaron a preguntar por el espectáculo. La hostilidad desapareció y ahora yo era como una más de esas personas que acudían a su casa cada semana... yo era un viejo amigo. Fue increíble ver el cambio que se produjo en cuanto me reconocieron.

Finalmente, el ataúd gris se cargó en el coche fúnebre y salió seguido de seis coches. Nos unimos a la procesión en nuestro propio vehículo. Entonces sucedió algo sorprendente. Íbamos hacia la plaza del pueblo, en cuyo centro se encuentra el juzgado. Allí vimos a tres o cuatro policías con las gorras sobre el pecho. Debía de haber dos mil personas en aquella plaza, de pie, en la calle, en las tiendas, en los balcones. Todos guardaban absoluto silencio mientras conducíamos. No había sonido alguno, era como si la ciudad entera se hubiera quedado muda. Se daban perfectamente cuenta de que habían perdido a un ciudadano importante.

Después nos dirigimos al cementerio. Cerca de cincuenta personas se encontraban allí bajo el caliente sol de julio. Tan pronto como todo terminó, Styron, Donald y yo nos metimos en el coche y nos dirigimos de nuevo a Memphis, desde donde volamos a casa.

Un día, en el verano de 1937, mi amigo y abogado Horacio Manges me dio una noticia muy interesante. Un amigo suyo, el juez Samuel I. Rosenman, que había sido abogado de Franklin D. Roosevelt durante su mandato como gobernador de Nueva York, iba a editar los documentos y discursos de Roosevelt para su publicación. Pronto comenzó un gran revuelo por los derechos de esta colección histórica. Todo el mundo la quería, y estuvimos muy contentos y orgullosos cuando fuimos elegidos. Una de las cosas a nuestro favor era que Roosevelt había sido siempre un coleccionista de libros, y en estos momentos la apariencia física de nuestros libros nos era especialmente útil, pues a él le gustaba la forma en que los libros de Random House estaban diseñados, y cuando lo conocí me dio la impresión de que le caí bien.

Sam Rosenman me condujo hasta Hyde Park el 3 julio de 1937. Fue un viaje emocionante: ¡iba a conocer a uno de mis héroes, el presidente Franklin D. Roosevelt! Cuando llegamos allí, él estaba entreteniéndolo al alcalde de Poughkeepsie. Aunque «entretener» no es la palabra correcta, ya que le estaba poniendo de vuelta y media, y a voz en grito. La señora Sara Delano Roosevelt, la madre de Franklin, una señora encantadora, nos recibió y no dejaba de decir «Chisssss» al oír a Franklin reprender al alcalde, quien obviamente había hecho algo que al presidente no le había gustado nada de nada. No sé qué fue, pero unos minutos más tarde el alcalde se fue con la cara roja como la grana.

Salió el presidente, empujando él mismo su silla. Manipulaba esa silla de ruedas como un piloto de carreras. La casa de Hyde Park tenía rampas especiales y daba media vuelta para ir arriba y abajo como un murciélago salido del infierno. Cuando salió, el corazón me dio un brinco al ver al presidente de los Estados Unidos saludando con la mano. Y cuando me dijo «Hola, Bennett», me habría dejado arrollar por su silla de ruedas. Fuimos a almorzar, y tuvo que ser levantado de la silla para sentarse a la mesa, lo que me impactó. Aunque en cuanto estuvo sentado fue de nuevo el presidente Roosevelt. Solo sus piernas estaban mal, y cuando se sentó a la mesa inmediatamente me olvidé de que era un lisiado. Estaba completamente a cargo de la situación y era absolutamente encantador. Cuando quería era irresistible.

Nos contó anécdotas sobre libros y sobre los días de su niñez. Había deseado, como yo, poseer la obra completa de Conrad, y la de Kipling. Había pedido esos *sets*, pero luego no pudo pagarlos. Los había escondido debajo de la cama para que su madre no los viera, pero ella se los había confiscado y le obligó a devolverlos. Antes de convertirse en presidente era cliente de todos los comercios de la calle 59.

Dejé a Sam Rosenman allí y regresé a casa solo. Lo había conseguido. Había conseguido algunos autógrafos de Roosevelt y estaba en la cima del mundo... era tan feliz que me pararon por exceso de velocidad de camino a casa. Le dije al policía:

—No me puede detener. Acabo de dejar al presidente Roosevelt.

—Bueno, esa sí que es nueva —dijo él.

Le mostré los autógrafos y me dejó ir, prometiéndole un ejemplar de los

documentos de Roosevelt cuando se publicaran. ¡Él los consiguió también!

El mes de diciembre, Donald y yo fuimos una noche a Washington para ver al Presidente... ¡El cielo, tener a solas a FDR! Yo había llegado a tener muy buena relación con su secretaria Marguerite LeHand, alias «Missy», y cuando llegamos me dijo:

—Suban directamente.

Así que subimos, y allí en su estudio estaba el Presidente. Uno de los objetivos de nuestra visita era mostrarle los diseños de la tipografía y la cubierta, y obtener su aprobación, pero Donald y yo habíamos traído con nosotros un ejemplar de una comedia política recién publicada de George S. Kaufman y Moss Hart, *I'd Rather Be Right*. Estaba firmado por George M. Cohan, quien interpretaba el papel de FDR en el show, y por los demás miembros del reparto. El presidente firmó inmediatamente el libro, con su propio nombre, señalando que había empezado a hacerlo con todos sus libros para evitar que el personal de la Casa Blanca se largara con ellos. Le dije:

—No puede estar hablando en serio. Si además tienen su firma, ¡yo mismo voy a robar unos cuantos! Sus libros desaparecerán diez veces más rápido que de la otra manera.

—Caramba, no había pensado en eso —admitió.

La noche antes de su publicación volví a la Casa Blanca con lo que me pareció una muy buena idea: si el presidente colocaba el set de libros sobre su mesa, estos estarían en todas las fotografías que le tomaran cuando posara con otros dignatarios. Él también pensó que era una gran idea. Desafortunadamente, Sam Rosenman no estaba de acuerdo:

—Si piensan convertir la Casa Blanca en un truco publicitario para Random House, es que están locos de remate —le dijo al presidente—. ¿En qué están pensando? No pueden hacer eso.

Y sacó fuera los libros. El presidente y yo nos quedamos un poco tristes, pero sabíamos que tenía razón. Ninguno de los dos dijo una palabra.

Tenía que decirle al presidente por qué pensaba que necesitábamos esa promoción extra: el caso es que la venta anticipada había sido bastante decepcionante. Siempre optimista, Roosevelt dijo:

—Bueno, ¿cuántos ha vendido en Washington?

Habíamos vendido alrededor de 300. El presidente tomó un sobre y empezó a calcular en la parte posterior del mismo. Esperé un minuto o dos. Como ya he dicho, no soy muy paciente, y finalmente le pregunté:

—¿Qué está haciendo ahí, señor Presidente?

—Bueno, si has vendido trescientos y pico sets en Washington, y en Estados Unidos hay ciento treinta millones de personas, podemos hacer una regla de tres y... Solo quiero averiguar cuántos deberíamos vender a ciento treinta millones de personas.

—Señor Presidente, usted debe estar de broma. En Washington están todas las

embajadas. Aquí viven diplomáticos y todas las personas interesadas en la política y los políticos, así que por supuesto que vamos a vender suficientes *sets* en Washington. En cuanto al resto del país, déjeme decirle que no hemos vendido un solo libro en Mississippi en tres años.

Roosevelt pensó que eso era tan gracioso, que repitió a la prensa lo que dije. Salió en los periódicos, con el resultado de que tres librerías en Mississippi cerraron sus cuentas con nosotros, lo que nos costó alrededor de nueve dólares al año.

Los documentos públicos y discursos de Franklin D. Roosevelt salieron a la venta en abril de 1938, en un *set* de cinco grandes volúmenes a tres dólares cada uno, un precio muy bajo en comparación con lo que costaría hoy. Pero después del intento de Roosevelt de imponerse al Tribunal Supremo al comienzo de su segundo mandato, su popularidad había caído y pronto descubrimos que casi todo el mundo que tenía en ese momento quince dólares para gastar en cosas tales como libros, también odiaba a Franklin Roosevelt. Además, era una colección bastante aburrida, muy poco emocionante. Y Rosenman había hecho un mal trabajo con la edición, de modo que la factura del impresor por las correcciones de última hora fue enorme. Pensamos que esto era algo indignante, pero no teníamos ni voz ni voto en el asunto.

Imprimimos quince mil *sets*, lo que no pareció un número exorbitante en aquel momento, pero pronto resultó que íbamos a comérnoslos, porque muchos de los libreros odiaban también a Roosevelt y no hicieron pedidos. Recibimos cartas diciendo cosas como: «Siempre pensé que Random House era una editorial decente, pero nunca más compraremos otro libro de semejante sello». Respondí a esas personas así: «Muy señor mío, ¿está usted enojado porque publicamos algo escrito por el Presidente de los Estados Unidos? ¿Cómo se atreve a decir tal cosa?».

Una vieja librería de Boston, muy famosa, nos hizo esta oferta: «Vamos a comprar todos aquellos juegos de los *Papeles* de Roosevelt que se puedan entregar encuadernados en su propia piel». En una de las mejores tiendas de Filadelfia, la persona encargada de los pedidos de libros era un gran admirador de Roosevelt, y quedamos con él para tener el *set* desplegado en el pasillo central de la planta principal, así como en el departamento de libros el día de su publicación. Se echaron atrás al día siguiente por orden de un vicepresidente, quien le dijo a nuestro vendedor: «No te enojas conmigo. Roosevelt no significa una cosa u otra en la medida que a mí respecta. Pero nuestros clientes lo odian a muerte».

No había duda de que la venta de los escritos de Roosevelt iba mal, y entonces me enteré de que la edición de Doubleday en dos volúmenes de los discursos públicos y documentos de Herbert Hoover había sido un fracaso colosal, y vendió solo unos dos mil juegos. Yo sabía que Roosevelt seguía siendo optimista y pensé que tenía que hacer algo. De modo que me acerqué a Hyde Park y le dije:

—¿Sabe?, estoy un poco preocupado por el proyecto, no creo que los discursos y los documentos de un estadista tengan el menor atractivo para el público estadounidense.

—¿Por qué lo dices? —me contestó.

Le conté cómo Doubleday había fracasado con Hoover, y soltó una carcajada, se palmeó la rodilla y dijo:

—¡Si Hoover vendió dos mil, eso significa que vamos a vender un millón!

Al final vendimos alrededor de siete mil sets, y nos quedamos con todo el resto. Muchos fueron devueltos por las tiendas, y traté de persuadir a Sam Rosenman para que nos permitiera enviarlos a bibliotecas o escuelas a precio de saldo y conseguir que algunos partidarios ricos de Roosevelt aportaran los fondos necesarios para financiar aquella operación. Todo lo que queríamos era recuperar los costes de producción, ya que nuestras pérdidas eran muy importantes. Rosenman se negó. Opinaba que debíamos regalarlos y olvidarnos de aquel asunto. Al final no perdimos tanto, pues los vendimos por cerca de cuatro o cinco dólares a unos intermediarios especializados en mover saldos editoriales.

El presidente estaba muy ofendido con aquello. Creía que no debíamos haberlo hecho, aunque tampoco nos dio ninguna alternativa. Él era rico, pero no renunció a sus derechos de autor, al igual que Sam Rosenman. Los libros ocupaban una gran cantidad de espacio en el almacén y no podíamos mantenerlos allí indefinidamente.

Traté de explicarle todo esto a Roosevelt, pero había herido su orgullo. Le dije:

—No podemos seguir así, señor Presidente. Hemos sufrido un duro golpe, y ahora tenemos la oportunidad de recuperar más de veinte mil dólares.

Le dije que las correcciones innecesarias y fuera de plazo habían encarecido terriblemente el proyecto. Estaba muy enojado con nosotros, y no fui invitado a la Casa Blanca nunca más. ¡Me borraron de la lista de felicitaciones de Navidad!

Más tarde, Macmillan y Harper hicieron otra edición en cinco volúmenes de los *Papeles* de Roosevelt, pero habían aprendido de nuestra experiencia. En lugar de imprimir quince mil, hicieron solo unos pocos miles, y no gastaron nada en publicidad ni perdieron dinero en anuncios y circulares. Pero no me arrepiento de nuestra pérdida: estuve un par de fines de semana en Hyde Park con FDR y también en la Casa Blanca, y eso no se puede comprar con dinero.

Harry Maule había sido durante muchos años uno de los editores de alto nivel de Doubleday, y probablemente habría terminado allí su carrera si en 1939 los poderes establecidos, en su gran sabiduría, no hubieran decidido que Harry Maule había dejado de serles útil... por lo que se obligó a Harry a renunciar a la madura edad de 53 años.

Harry y yo almorzamos y hablamos. Me dijo que le gustaría trabajar en Random House, y me contó que era muy amigo de los autores que editaba. Acto seguido, nombró una lista que me derribó, pues en ella estaban Sinclair Lewis, William McFee, Vincent Sheean y Mignon Eberhart. Esas eran sus perlas, aunque añadió:

—Eso sí, no puedo garantizarte que alguno de ellos deje Doubleday y se venga conmigo.

Yo admiraba su honradez. Lo veía como un hombre al que aún le queda mucho camino por recorrer, y tenía razón.

Harry se vino con nosotros y se quedó desde 1939 hasta 1964. Era un editor extraordinario. Nos trajo a cada autor que había nombrado, a cada uno de ellos. Harry era uno de los hombres más refinados, y de los mejores que he conocido nunca. Desde el día en que se unió a nosotros hasta el día de su partida, tan viejo que casi no podía caminar, se ganó a todos, aunque de vez en cuando había que usar la paciencia para tratar con él. Era prolijo, y una vez que empezaba no había forma de detenerlo.

Cada vez que William McFee llegaba a la oficina sucedía lo mismo: McFee era bastante sordo y, como toda persona sorda, te gritaba. Tenía la costumbre de agarrar a la gente por las solapas y gritarles al oído. Cuando sucedía esto, Harry trataba de calmarlo. Todavía recuerdo lo bien que lo pasábamos todos con McFee y con Harry. ¡Vaya dos! Era un buen hombre McFee, un viejo capitán de navío. Desafortunadamente, con el tiempo perdió su popularidad, pero escribió tres grandes libros, *Casuals of the Sea*, *Captain Macedoine's Daughter* y *Command*, que creo que son tan buenos como los cuentos del mar de Conrad.

Vincent Sheean, antes de llegar a nosotros, ya había hecho *Personal History*, con mucho su mejor libro, pero le publicamos un par de best-sellers. Uno de ellos, en 1943, *Between the Thunder and the Sun*, incluso lo superó.

Sheean se convirtió en corresponsal de guerra durante la Segunda Guerra Mundial, y logró hacer una predicción equivocada tras otra. Su libro sobre Gandhi fue una elección del Club del Libro del Mes en 1949. Era un buen libro, pero Sheean volvió con un montón de ideas locas que se le habían ocurrido mientras investigaba en la India. Por ejemplo, cuando Douglas MacArthur regresó como héroe y desfiló por Park Avenue, yo estaba de pie junto a Sheean, en una ventana de la planta vigésimo cuarta del Waldorf. MacArthur desfilaba mucho más abajo, como es natural, pero Sheean insistió en que Douglas MacArthur le había visto y que habían tenido comunicación por telepatía. Fue entonces cuando me di cuenta de que estaba hablando con un hombre que estaba chiflado. Y luego se puso peor. Publicamos un par de novelas suyas. Era uno de esos hombres que escriben muy buena no ficción,

pero insisten en dedicarse a la ficción. Ambas fueron fracasos colosales, y por supuesto que nos echó la culpa. Entonces Simon & Schuster le ofreció una gran cantidad de dinero para que escribiera un libro sobre Oscar Hammerstein (no el autor de *Oklahoma!*, sino su abuelo, el Hammerstein que construyó la Harlem Opera House a finales del XIX). Estuvimos encantados de verle marchar.

El autor más importante que llegó con Harry Maule fue Sinclair Lewis. Yo había conocido a Lewis, a quien todo el mundo llamaba «Red», en algún momento a finales de los años treinta. No era santo de mi devoción, pues me parecía un hombre difícil y un borracho, pero me gustaban sus libros. Los más famosos (*Calle mayor*, *Babbitt*, *El doctor Arrowsmith*, *Elmer Gantry*, *Dodsworth*...) habían aparecido en los años veinte y le habían dado el Premio Nobel de Literatura en 1930. A pesar de que conservaba su éxito, su último libro con Doubleday, *Bethel Merriday*, de 1940, podía ser denominado un pequeño fracaso.

Su siguiente novela, *Gideon Planish*, fue la primera para Random House, y en 1943 nuestra lista de novedades aseguraba que lograría «avivar el interés del público tanto como cualquiera de los libros anteriores del Sr. Lewis». Desafortunadamente, aquello era demasiado optimista: *Gideon Planish* tuvo solo un éxito moderado, ya que no era tan bueno como los anteriores. Una noche, cuando estábamos juntos, probablemente en la época de *Gideon*, me propuso una interesante teoría sobre su escritura: sentía que esta había sufrido en los años treinta debido a que durante su matrimonio con Dorothy Thompson ella le había convencido para servirse de mecanógrafos profesionales a la hora de hacer los borradores finales de sus guiones. Ahora estaba arrepentido de haber seguido su consejo, porque estaba convencido de que si un autor no volvía él mismo a escribir, revisar y mejorar sus textos, perdía el control sobre su obra. Tal vez tenía razón, si tenemos en cuenta que tanto William Faulkner como John O'Hara, por poner un ejemplo, se ocupaban de todo ellos mismos.

Red se había separado de Dorothy Thompson en 1938 después de diez tormentosos años de matrimonio, pero él seguía dolido con ella incluso después de haber encontrado a otra, una aspirante a actriz de 18 años llamada Marcella Powers. Red estaba loco por ella y siguió loco por ella el resto de su vida. Supongo que la gran diferencia de edad lo avergonzaba, cuando al principio la presentaba como su «sobrina», aunque pronto lo superó. Ella le dejó varias veces y Red siempre urdía algún plan para conseguir que volviera con él, incluyendo hacer que la madre de ella se mudara a vivir con él para que Marcella tuviera que llamar a su casa. Finalmente ella lo dejó para siempre. Mientras estuvo con Marcella, Red se mantuvo sobrio.

Publicamos a Sinclair Lewis hasta el final de sus días, y aunque podría ser muy quisquilloso e irritable, Phyllis y yo acabamos por encariñarnos con él. Era un hombre solitario y la soledad le venía sobre todo de su propio hacer. Por ejemplo, hacía correr la voz de que no quería ver a nadie, y luego se dolía de que le tomaran la palabra. Eso le sucedió en Williamstown, Massachusetts, donde compró una casa de

verano. Cuando llegó por primera vez, Red avisó en la librería local que no deseaba ser molestado por nadie. Anunció que estaba allí para trabajar, no para entretener a las figuras locales. Esta noticia se extendió rápidamente a través de la facultad de la Universidad de Williams y lo dejaron solo, obviamente, para su consternación, ya que cuando llegamos en una de nuestras muchas visitas Red se quejó amargamente del esnobismo de la facultad, diciendo que no tenían la cortesía de hacerle una mísera llamada, o incluso la inteligencia para aprovecharse de contar con uno de los autores más importantes del mundo y que ahora era su vecino.

A mediados de los años cuarenta, Red nos entregó dos novelas que coincidieron en ventas y en calidad con sus éxitos de los años veinte. En 1945, *Cass Timberlane* fue seleccionado para el Club del Libro del Mes y se convirtió en un éxito de ventas y en una exitosa película protagonizada por Spencer Tracy y Lana Turner. Dos años más tarde, su novela sobre los prejuicios raciales, *Sangre del rey*, fue elegida por el Gremio Literario y nuestra edición vendió más de cien mil ejemplares. En ese momento parecía que Red había recuperado su antiguo poder.

La esperanza no iba a durar mucho tiempo, sin embargo. En el otoño de 1948 nos trajo el manuscrito de *El buscador de Dios*, una novela histórica ambientada en Minnesota a mediados del siglo XIX, que resultaría tener incluso menos éxito que *Bethel Merriday*.

Aquel otoño, antes de irse a Italia, Red pasó su última noche en nuestra casa antes de embarcar. Los tres estábamos terminando una cena tranquila en casa, y entonces llamó Bob Haas para decirnos que estaba con Bill Faulkner. Nos preguntó si nos gustaría unirnos a ellos. Estaba tan seguro de que Red se mostraría encantado, que le dije que sí sin ni siquiera preguntar. Pero Red dijo:

—No, Bennett. Esta es mi noche. ¿No has sido editor el tiempo suficiente como para entender que no quiero compartirte con ningún otro autor?

Así que tuve que llamar a Bob y excusar nuestra ausencia.

Nos sentamos y hablamos durante un rato; luego Red, que tenía que levantarse al despuntar el alba, nos dio las buenas noches y subió a su habitación en el cuarto piso. Como era muy temprano, Phyllis y yo todavía estábamos sentados en la sala de estar, dos pisos más abajo, cuando de repente Red gritó por la escalera:

—¡¡Bennett!!

Sentí miedo de que algo horrible le hubiera ocurrido, así que corrí hacia las escaleras y grité:

—¡Red, ¿qué sucede?!

—Nada, solo quería estar seguro de que no te habías escapado a ver a Faulkner.

Red se quedó en Italia cerca de seis meses, y comenzó a beber otra vez. Cuando regresó, se acercó a Williamstown y rápidamente terminó una novela, *Lucy Jade*, que era mala de remate. Lo visité en Williamstown, en julio, y tuve que leer ahí mismo una parte, y todo el tiempo con él sentado en una esquina mirándome leer. En esas circunstancias era difícil decirle lo que pensaba del manuscrito, pero lo hice y se

molestó conmigo. Había vendido los derechos de prepublicación a Herbert Mayes para la revista *Cosmopolitan*, y me dijo que iba a dejar que Mayes la leyera para ver lo que pensaba. Cuando Mayes le dijo algo incluso peor de lo que yo le había dicho, Red se mostró de acuerdo en escribirla de nuevo. Pero a consecuencia de nuestras críticas se agarró una borrachera tan mala que precisó ayuda médica.

Después de recuperarse, Red decidió que tenía que irse, y el 7 de septiembre de 1949 se marchó a Europa de nuevo. Almorzamos juntos en el Hotel Weylin justo antes de zarpar. Esa fue la última vez que le vi, en el que resultó ser su último día en su país natal. En Europa su salud empeoró progresivamente por la bebida, y murió en Roma en enero de 1951. Pero se las había arreglado para terminar la reescritura de su última novela, y dos meses después de su muerte la publicamos con un nuevo título: *Este inmenso mundo*.

Debo decir que la versión revisada era tan mala como el primer borrador. Aquel libro fue asesinado por la crítica. Este era el caso de un hombre que siguió escribiendo demasiado tiempo. Sus dos últimos libros fueron terribles y nunca debieron ser publicados, pero ¿cómo puedes detener a un autor que en su día tuvo éxito si quiere continuar escribiendo? Algunos saben cuándo parar, pero hay muchos que siguen incluso cuando ya no tienen nada más que decir. Los críticos suelen culpar a los editores, dicen que le hemos hecho un flaco favor al autor al no rechazar tal o cual libro. Pero cualquiera que sepa algo sobre el mundo literario debe recordar que si se rechaza un manuscrito de un autor con una gran reputación, siempre habrá otros dispuestos a publicarlo, por lo que solo conseguiríamos destruir nuestra relación con el autor.

Justo antes de la Navidad de 1949, poco después de que Red Lewis partiera en su viaje final, Phyllis y yo fuimos a una fiesta en la casa de Herbert Mayes en Stamford. Herb era en ese momento el director de *Good Housekeeping*, pero también se encargaba de la compra de material para *Cosmopolitan*, donde tenía previsto publicar la nueva novela de Hemingway *Al otro lado del río y entre los árboles*. Me mostró el material que había recibido hasta el momento. Más bien al principio del libro hay una escena en el Harry's Bar en Venecia, en la que el narrador describe a un hombre en una mesa cercana. Se trata inequívocamente de Red Lewis. La escena está descrita en los términos más groseros, principalmente sobre la condición de su rostro: Red sufría de un trastorno en la piel que no podía curar y que le deformaba gravemente la cara. Red era muy sensible al respecto, y si alguna vez hubiera llegado a leer aquella escena cruel, el efecto sobre él habría sido devastador. No sé si alguna vez lo hizo (Mark Schorer, en su biografía de Lewis, dice que es dudoso que lo hiciera), pero sí recuerdo lo furioso que me puse al leer aquello.

También recuerdo lo emocionado que estaba cuando conocí a Ernest Hemingway. Una recepcionista anunció que se encontraba en el vestíbulo, y al principio pensé que alguien me estaba tomando el pelo. Pero era Ernest Hemingway, que pasaba a hacernos una visita amistosa. Habíamos vendido miles de su *Fiesta y Adiós a las*

armas en la Modern Library, y al pasar frente a nuestra oficina había decidido entrar a decir hola.

Pocos años después de su muerte, nuestro interés por Hemingway se vio acrecentado cuando A. E. Hotchner nos propuso escribir algo sobre él. Habíamos publicado una novela poco importante de Hotchner, pero habló de su gran amistad con Hemingway y me dijo que quería hacer un recuento del mes que estuvieron viajando juntos desde la costa italiana hasta España. Iba a ser más o menos un libro paralelo al que había escrito Hemingway, *París era una fiesta*, un recuerdo exitoso y cruel sobre un viaje similar con F. Scott Fitzgerald. Hotchner parecía sugerir que también iba a ser un ajuste de cuentas. Eso me hizo dudar de la conveniencia de hacerlo, tal vez el resultado no sería de buen gusto. Pero, como señaló Hotchner, Hemingway había escrito cosas atroces no solo acerca de Fitzgerald, sino también sobre Gertrude Stein, Sinclair Lewis y otros amigos suyos. Así que, ¿por qué no debe hacerse lo mismo con Hemingway? En la última etapa de su vida, Hemingway había desarrollado muchos rasgos feos y molestos, y aquello de ir de «Papá» daba vergüenza ajena, tal como Lillian Ross había revelado inadvertidamente en su aduladora pieza para el *New Yorker*. Así que le dimos luz verde, y la historia de Hotchner se expandió hasta que resultó ser un libro de larga duración sobre Hemingway, que termina con su suicidio después de volverse bastante loco.

Publicamos *Papa Hemingway* en 1966, y fue elegido por el Club del Libro del Mes y un gran éxito. La señora Hemingway, su viuda y cuarta señora Hemingway, se indignó y dijo que la historia de la vida de su marido era de su exclusiva propiedad literaria, lo que sin duda es la afirmación más absurda del mundo. Ella nos demandó, y por supuesto el caso fue desechado sucesivamente hasta llegar a la Corte Suprema del Estado.

Uno de mis mejores amigos era Harold Ross, el fundador de *The New Yorker*, en mi opinión el mejor editor de revistas que hemos tenido en este país. Y un tipo inusual: la gente podría imaginarse al editor de *The New Yorker* como un caballero refinado, pero Harold siempre parecía que acababa de bajar de un tren de Sauk Center. Era también un hombre muy ingenuo y algo mojigato: nunca permitía una mala palabra en *The New Yorker*. Todo tema salaz era vetado por Ross, algo que conllevó innumerables peleas con Alec Woollcott, que siempre trataba de colar historias algo subidas de tono.

Los editores de libros sabíamos que *The New Yorker* descubría a incontables escritores jóvenes muy inteligentes, y Ross tenía siempre a media docena de editores detrás de él. Y por supuesto se quejaba. De esto, y de todo lo demás.

Conocí a Ginger Rogers a través de Harold, que la adoraba y era un gran amigo de su madre, Lela Rogers. Aunque Ross estaba acostumbrado a la más estricta puntualidad, y tenía a casi todo el mundo muerto de miedo, Ginger lo trataba como alguien divertido, se reía con él y de él. Ella se olvidaba de las citas o llegaba con una hora y media de retraso, y Ross me decía:

—Está bien.

Con ella era absolutamente dócil. A otras personas les habría gritado si llegaban con cinco minutos de retraso... ¡pero Ginger era otra cosa! Es una gran chica.

De vez en cuando, Ross y yo íbamos juntos al teatro: él llevaba a Ginger y yo a mi chica del mes. También pasé muchos fines de semana en su casa de Stamford, y una de esas visitas resultó ser un acontecimiento histórico. En la mañana del sábado 15 de julio de 1939, fuimos a la casa de George Bye. Bye era el agente literario de Eleanor Roosevelt, y aquel día organizó un gran almuerzo al aire libre en su honor.

Ross me había dicho que Lela Rogers vendría ese fin de semana, trayendo con ella «a la maldita prima pequeña de Ginger». Cuando llegamos a Stamford hacía calor y todo el mundo estaba junto al lago en traje de baño. Y la prima llevaba uno rojo y blanco a cuadros. Era la chica más guapa que había visto en mucho, mucho tiempo. Ross dijo:

—Esta es Phyllis Fraser.

Y me fui derecho hacia ella y la besé. Me dio una bofetada. Y esa es la forma en que nos conocimos.

Al día siguiente jugamos al bádminton, al croquet, a las damas y al backgammon. Yo estaba fascinado con Phyllis, por supuesto, y pasé la mayor parte del tiempo hablando con ella.

Solo tenía 23 años. Me enteré de que había nacido en Kansas City, Missouri, pero cuando tenía dos años su madre se la llevó a Oklahoma, y cuando tenía 14 años su tía Lela y Ginger se la llevaron a Hollywood a vivir con ellas. Phyllis y Ginger se adoraban y eran como hermanas, y lo son todavía hoy.

En Hollywood, Phyllis se convirtió en una especie de estrella infantil y salió en varias películas. Pero era una chica muy inteligente y se dio cuenta de que le daban

papeles porque era guapa, no porque tuviese talento. Además, no le gustaba ser actriz. Empezó a escribir y vender algunas piezas para revistas de cine. Entonces decidió mudarse a Nueva York, donde consiguió un trabajo en el departamento de radio de McCann-Erickson.

Cuando la conocí, estaba trabajando en dos series de radio muy populares durante el día, una con Josephine Hull (una mujer maravillosa que actuaba en *Arsénico por compasión*) y la otra con Joseph Cotton y Martha Scott. Phyllis era redactora de las producciones y lo estaba haciendo muy bien.

No pasó mucho tiempo para que nuestra amistad floreciera. No dejé de ver a otras chicas de inmediato, pero empecé a salir con Phyllis. En nuestra primera cita, una semana después de que nos conocimos, me la llevé a cenar al pabellón de Hungría de la Feria Mundial de Nueva York. Más tarde empezamos a ir al pabellón francés, el gran éxito de la feria. Ese fue el comienzo del restaurador Henri Soulé. Fue también el comienzo de Phyllis y Bennett. A menudo volvíamos a ver a Monsieur Soulé.

Entonces comencé a presentarle a mis amigos. Yo estaba un poco avergonzado porque parecía muy niña, parecía tener 18 años como mucho, y me vacilaron de lo lindo. Era pequeña, tranquila y cariñosa. Todos mis amigos se enamoraron de ella nada más conocerla, lo que no había sido el caso con otras chicas que les había presentado. Me dijeron:

—Es ella. Has encontrado a tu media naranja.

Yo también lo sabía. Era inevitable.

Cuando la llevé a conocer a George Kaufman, estaba aterrorizado, porque George siempre me asustó un poco. Era un buen hombre, pero tenía un ingenio salvaje y podía poner a la gente nerviosa con sus comentarios sarcásticos. Durante todo el camino hasta el condado de Bucks para ver a George y Beatriz Kaufman, le repetí a Phyllis:

—Vale, no le tengas miedo a George Kaufman.

Llegamos allí y George nos estaba esperando en el porche. Nos había oído llegar. Phyllis se bajó del coche, y George dijo:

—Así que eres Phyllis —y extendió sus brazos y Phyllis caminó derecha a ellos. Beatrice también la quiso al instante. Ese día Phyllis también conoció a un hombre que jugó un papel muy importante en nuestras vidas: Moss Hart, que vivía muy cerca y estaba trabajando con George en la obra *George Washington Slept Here*. Moss y Phyllis hicieron buenas migas de inmediato, y eso fue muy importante para mí, porque yo adoraba a Moss Hart. Todavía se me humedecen los ojos cuando pienso en él.

Phyllis y yo nos veíamos cada vez más y más, pero yo me resistía porque acababa de salir de un matrimonio breve y amargo, y volver a casarme no era mi sueño en aquel momento. En 1935 me había casado con Sylvia Sidney, pero incluso antes de que se acabara la luna de miel me di cuenta que no estaba hecho para ser el esposo de una estrella de cine. Lo habíamos planeado todo para que Sylvia pasara seis meses al

año en Nueva York conmigo y los otros seis en Hollywood. Pronto vimos lo ridículo e imposible que era. Una estrella tiene que poner su carrera en primer lugar, por lo que su marido siempre vendrá en segundo lugar. El matrimonio duró menos de un año.

Lo malo de estar casado con una chica como Sylvia es que no se la puede olvidar rápidamente. Quería hacer borrón y cuenta nueva, pero doblaba una esquina y veía un cartel delante del Teatro Paramount de tres pisos de altura Sylvia Sidney. O abría el periódico y me daba de bruces con su precioso rostro en alguna nueva película que estaba rodando. O me encontraba un artículo sobre mí (durante tres años fui siempre «Bennett Cerf, exmarido de Sylvia Sidney», algo que solía traerme por la calle de la amargura). Poco a poco la etiqueta desapareció y mis recuerdos de ella desaparecieron también... los conmovedores, los que hacen daño.

Creo que uno sabe cuándo se ha curado: al principio no puede evitarse y te sientes mal en aquellos lugares en los que has estado con ella, recuerdas las vacaciones que has compartido, pero pasa el tiempo y entonces al final llega un momento en el que uno está curado, pero no quiere admitirlo, y deliberadamente desentierra recuerdos, y se dice, «Creo que voy a sufrir un poco». Es como poner un disco en el gramófono. Ahora ya no es un reflejo involuntario, sino algo que se hace a propósito. Yo me conozco tan bien que pronto me sorprendí haciendo esto, y reflexioné; me dije: «¿Por qué sigues con esto de la autocompasión, tonto? Lo estás haciendo solo para amargarte la vida».

Lo que completó mi curación fue conocer a Phyllis. Yo la amaba, estaba loco por ella, pero también estaba asustado, muy asustado. Era mucho más joven que yo, diecisiete años más joven. Es una gran diferencia. Pero finalmente decidí poner mis miedos a un lado, y el 17 de septiembre de 1940 nos casó el alcalde Fiorello La Guardia en el Palacio Municipal de verano. Desde entonces todo ha sido glorioso, casi perfecto.

Cuando nos casamos yo tenía un bonito apartamento que había sido diseñado especialmente para mí en el Navarro, en Central Park South. Había cuatro habitaciones y era lo bastante grande para los dos. Mi padre vivía arriba, en el mismo edificio, en un pequeño apartamento que le había conseguido, y Phyllis solía prepararnos el desayuno. En diciembre, cuando llegó el momento de la Navidad (papá y yo nunca habíamos tenido un árbol de Navidad), Phyllis se encargó de traer un árbol, y me di cuenta de que me encantaba. Papá, siempre discreto y delicado, colocó una cunita debajo del árbol para Phyllis, era una pista para que supiera que le gustaría tener un nieto.

Él no lo sabía, pero ya estaba en camino.

Empezamos a buscar otro lugar para vivir, ya que no teníamos espacio suficiente para un bebé. Un día, Neysa McMein me dijo:

—¿Por qué no te compras una casa?

Por alguna razón nunca se nos había ocurrido, pero por suerte, y casi a la vez, nos

enseñaron una que nos gustó tanto que ha sido nuestra residencia desde entonces.

Nuestro primer hijo, Chris, nació en agosto, y dos meses más tarde murió papá. Una nueva vida comenzó.

Al principio, Phyllis estaba desconcertada por el número de personas que parecían ser mis amigos íntimos. El hecho es que a muchos de ellos solo los veía una o dos veces al año, pero eran buenos amigos. Ella optó por los que más le gustaban, y esos han sido los más cercanos a nosotros desde entonces.

Pronto se hizo evidente que Phyllis les gustaba a todos nuestros autores porque es cálida, inteligente y atractiva. (Por supuesto, en un principio ella estuvo muy ocupada con nuestro bebé, y luego, después de un lapso de cinco años, llegó Jonathan). Su criterio es impecable en muchos aspectos. No tiene la pretensión de conocer al dedillo la literatura con L mayúscula, y los autores modernos europeos no le dicen nada, pero en las novelas americanas y en la no ficción su juicio es infalible. Empecé a confiar más y más en lo que me decía de los manuscritos que le pasaba. De hecho, fue Phyllis quien me convenció de publicar *Cómo ponerse en forma en 21 días*, un best-seller de Marjorie Craig que presenta un régimen de ejercicios maravilloso. Phyllis y yo los hacemos fielmente todos los días y gracias a ellos hemos sido capaces de mantenernos en buena forma.

Poco después de casarnos, ella y mi tío, Herbert Wise, editaron una antología de relatos de terror para Random House, probablemente la mejor antología de su tipo jamás compilada, que tuvo un éxito enorme.

Fue Phyllis quien cambió mi forma de pensar seriamente en los libros que habíamos publicado para niños. Creía que no estábamos haciendo el tipo de libros que podrían ayudar a ampliar el conocimiento de nuestros propios hijos. Cuando empecé a leerles a Christopher y a Jonathan me di cuenta de cuánta razón tenía, pero no me había involucrado en los libros para niños hasta que Christopher estuvo en condiciones de leer él solo. Hoy, el departamento juvenil de Random House es uno de los más grandes del país y probablemente el mejor, y el mérito es sin duda de Phyllis, de nuestros hijos Jon y Chris y, por supuesto, de nuestra soberbia editora juvenil Louise Bonino, ayudados por el saber de nuestro equipo comercial con Lew Miller y más tarde Bob Bernstein a la cabeza. Louise se vino con nosotros tras la fusión con Smith and Haas, y al principio era la secretaria de Bob Haas, y la responsable de la edición de libros para niños, que entonces eran realmente de muy poca importancia. El catálogo era pequeño, a pesar de que habíamos publicado tres de la serie Babar traducida del francés por Merle, la adorable esposa de Robert Haas. Entonces, y salvo los clásicos, los libros para niños no eran un negocio rentable, y pocos autores podían darse el lujo de hacer de la escritura para niños un modo de vida.

El primer libro juvenil publicado por Random House fue del hoy famoso autor Dr. Seuss —Theodor Geisel—. Había escrito dos libros menores para Vanguard Press, pero el que escribió para nosotros en 1939 fue *The Seven Lady Godivas*, destinado a un público adulto que lamento decir nunca encontró. En ese mismo año

publicó *The King's Stilts*, que tampoco vendió apenas ejemplares. Luego, en 1940, llegó *Horton Hatches the Egg*, que fue el primero de los muchos libros de éxito que Ted haría para nosotros.

El gato garabato fue el que inspiró a Phyllis a invitar a Ted y a su esposa Helen a formar una sociedad con ella para publicar libros para los niños que están aprendiendo a leer. Los tres crearon una corporación independiente, de la que eran los directores y editores. Random House es se distribuidora: Donald y yo, y Miller Lew, compramos cada uno una participación minúscula junto con Louise, Ray Freiman, nuestro hombre de producción, y Manny Harper, de tesorería. Phyllis más tarde cedió algunas de sus acciones a Bob Bernstein, pero los tres (Helen, Ted y Phyllis) eran dueños de la mayor parte del negocio. Llamaron a la empresa Beginner Books. Después de un par de años, Beginner Books se hizo tan rentable que yo la quería para Random House. Phyllis no deseaba vender, pero los otros estaban interesados en las ganancias que la venta les proporcionaría, así que compramos la empresa y se convirtió en una subsidiaria de Random House.



ROYALTY STATEMENT

RANDOM HOUSE, INC.

— THE MODERN LIBRARY —

10 EAST 57 * NEW YORK



In account with **Theodor S. Geisel**

Author

Title **THE SEVEN LADY GODIVAS** Retail Price **1.75**

Sales for six months ending **December 31, 1940**

†	9	copies sold @ royalty of	10 %	\$	1.67
†		copies sold @ royalty of	%	\$	
†		copies sold @ royalty of	%	\$	
†		copies, net income, \$	%	\$	
†	14	copies, special sales, \$9.60			
		@ royalty of 10 % of receipts		\$	.98
Canadian		copies sold @ royalty of	%	\$	
Other earnings					2.65
		Book Club		\$	
		Foreign income		\$	
		Anthology income		\$	
		Reprint royalty		\$	
		Condensation income		\$	
				\$	

Deductions

Advances	\$				
Purchases	\$				
Income Tax	\$				
Debit balance	\$				
from previous report	\$	103.43			
	\$				103.43
					Unearned Balance \$ 100.00

† The above royalty is subject to adjustment when the actual number of copies retained by Bookellers out of those shipped with privilege of return has been determined.



¶ Payment is due

El Dr. Seuss hace una anotación en su liquidación de derechos de autor

Phyllis finalmente se retiró de Beginner Books para empezar dos colecciones de su propia cosecha: Step-Up Books, que son libros para los niños que pueden leer a un nivel más alto del aprendizaje inicial, y Take Along-Books, para niños que todavía están en la etapa de lectura sobre el regazo. Phyllis domina este tipo de cosas, y su comprensión de los niños es fantástica. Ella siempre involucró a nuestros dos hijos, Chris y Jon, en sus planes. Durante las vacaciones de verano los puse a trabajar como mensajeros. Así lo aprendieron todo de Random House, incluidos los nombres de nuestros empleados y las funciones que realizan. Recuerdo que cuando Chris tenía

unos ocho años de edad un taxista le preguntó qué quería hacer cuando fuera mayor, y su respuesta fue:

—Yo quiero ser editor, porque lo único que hacen es reírse y hablar todo el día.

Me alegra decir que nunca cambió de opinión acerca de lo que quería ser de mayor, aunque creo que su formación en el trabajo le enseñó que hay mucho más en el ámbito de la edición que reír y charlar.

Mientras Chris se encontraba todavía en la Universidad de Harvard, le puse la tarca de revisar el histórico de venta de la Modern Library. Chris aprendió todo lo que hay que saber de la colección y nos enteramos de que algunos de los títulos que amábamos no habían vendido tan bien como pensábamos. Phyllis convenció a Jon para que la ayudara con un periódico para las escuelas de Nueva York que ella y Jason Epstein querían poner en marcha, un proyecto que no funcionó en lo económico, aunque Jon aprendió mucho en él. La experiencia fue valiosa. Luego se graduó de la Universidad de Harvard y entró en la escuela de profesores y conoció a una profesora de arte muy guapa llamada Rosanne Novick, con quien se casó para mi deleite. Después de que Chris se graduara de Harvard, él y uno de sus mejores amigos, Michael Frith, entraron a trabajar en Random House. Mike trabajó para Phyllis, y Chris trabajó en otro de nuestros sellos juveniles, Pop-Up Books, y lo hizo bastante bien.

Los libros de una colección son los que dan dinero a una empresa, ya que si a un niño le gusta uno, va a ir a la tienda a por más. Hemos averiguado que esto es cierto con los libros de Walter Farley sobre caballos, con los libros de ciencia de Ira y Mae Freeman, y también con otros, como los libros de cuentos de Shirley Temple, los de misterio de Alfred Hitchcock y las historias de fantasmas, los Wonder Books, los Pop-Up... y mis favoritos: Landmark Books.

Nuestro hijo Chris sugirió que le añadiéramos un número a cada volumen de nuestra serie de Landmark Books para que los niños supieran que había más títulos disponibles. Fue una gran sugerencia. En realidad, Chris fue el responsable de la serie histórica completa. Recuerdo que fue en el verano de 1948, cuando Chris tenía siete años y Jonathan solo dos. Estábamos en Cape Cod, entre Provincetown y Barnstable, en una casa en la bahía. Un día estaba sentado en la playa con Chris —Jon estaba jugando por ahí— y le pregunté si se daba cuenta de que estábamos sentados en el preciso lugar donde habían desembarcado los Padres Peregrinos. Chris, que había aprendido otra cosa en la escuela, me dijo:

—Te equivocas, papá, ellos llegaron a Plymouth Rock.

Le contesté:

—No, no desembarcaron en Plymouth Rock, desembarcaron aquí mismo, en Provincetown —pero me di cuenta de que Chris no me creía, así que le dije—: Vete a la librería y compra un libro sobre el tema.

La librería estival de Provincetown estaba a cargo de Paul y Bunny Smith, quienes también tenían otra en Chapel Hill de la Universidad de Carolina del Norte

durante el invierno. La suya era una librería de primera clase, ya que sus clientes eran también lectores de primera. Cuando entramos le dije a Paul:

—Quiero ver todos los libros infantiles sobre los Peregrinos.

—No tenemos ninguno —repuso Paul.

—¿Quieres decir que en Provincetown no tienes libros sobre los Peregrinos?

—Y no los tengo por una razón. No hay ninguno.

Era difícil de creer, pero era cierto.

Empecé a pensar en ello, y de repente se me ocurrió que debería haber una colección de libros, cada uno versado en algún gran episodio de la historia estadounidense. En el momento en que nos fuimos de Provincetown, ya había hecho una lista de los primeros diez títulos y tenía un nombre para la serie: Landmark Books. También decidí no encargárselos a autores de libros infantiles, sino a los autores más importantes del país.

Cuando discutí esto con Louise Bonino, ella tenía sus dudas y me dijo:

—En primer lugar, no serás capaz de conseguir a esos autores para que escriban para niños. En segundo lugar, no sé si habrá suficiente demanda de un libro acerca de los Peregrinos, o de otro, por ejemplo, sobre el primer ferrocarril transcontinental.

Bueno, la verdad es que hablé con varios autores, y todos ellos pensaron que era una gran idea. La clave de todo el asunto fue Dorothy Canfield Fisher, quien, además de ser una distinguida novelista, era una autoridad en niños y jueza del Club del Libro del Mes. Bob Haas tenía una casa en Vermont justo al lado de la de Fisher, y eran grandes amigos. Yo quería un libro de la señora Fisher desesperadamente. Bob dijo:

—Es una mujer ocupada. No creo que debas molestarla.

A pesar de la aprehensión de Bob, logré una cita para almorzar con Dorothy. Le hablé de mi idea, y añadí:

—Mi sueño es, Dorothy, que hagas uno de estos libros para nosotros.

—¿Uno de ellos? —repuso—. Me has mostrado la lista de los primeros diez, ¡y quiero hacer *dos*!

Casi me caigo de la silla.

Escribió uno sobre la Declaración de Independencia y la Constitución, y otro sobre Paul Revere y la Cabalgada de Medianoche. Otro de los diez primeros fue el de la Pony Express, por Samuel Hopkins Adams, uno de los más exitosos. Más tarde, Sam hizo otro sobre el camino de Santa Fe. Landmark Books despegó como un cohete, y la serie fue creciendo, y al ser cada vez más conocida los escritores estaban felices de participar. Incluso los *westerns* de la televisión acrecientan el deseo de saber más de la historia americana. Por ejemplo, cuando se puso de moda Daniel Boone, tuvimos un Daniel Boone escrito por John Mason Brown. Ese libro se vendió como churros y sigue siendo uno de los más populares.

Entonces se nos ocurrió la idea de los All About Books: todo sobre el tiempo, todo sobre las estrellas, todo sobre el mar... otra lotería. La televisión estaba en auge, y los niños comenzaban a hacer preguntas sobre el mar y las estrellas y el clima y

otras cosas que habían visto en la pantalla, y querían saber más. Para el grupo de la historia de América añadimos World Landmarks a mediados de los años sesenta: cerca de 200 títulos disponibles en la lista combinada, incluyendo libros de corresponsales famosos como William L. Shirer, Quentin Reynolds, John Gunther, Robert Considine, Richard Tregaskis y Vincent Sheean, muchos de los cuales habían escrito libros para nosotros sobre la Segunda Guerra Mundial.

Cuando estalló la guerra en Europa, Donald y yo éramos socios desde hacía quince años. Al principio muy poco cambió en el país o en nuestro negocio, y el catálogo de Random House se parecía mucho al de los años anteriores. En la primavera de 1941 publicamos dos *hits* (*¿Por qué corre Sammy?*, de Budd Schulberg, y *Junior Miss*, de Sally Benson), así como libros de autores como William McFee, Mignon Eberhart, W. H. Auden y Louis MacNeice. También sacamos las obras básicas de Aristóteles y una generosa selección de nuevas obras de Broadway. Pero la guerra ya estaba empezando a aparecer en el catálogo, con un libro sobre la batalla por Asia de Edgar Snow, otro de John Strachey, y un diario de los bombardeos de Londres, un relato escrito por uno de los testigos llamado Quentin Reynolds.

Luego llegó ese domingo por la tarde que nunca olvidaremos. Harry Scherman, el director del Club del Libro del Mes, y su esposa Bernardine eran en ese momento amigos muy cercanos (habíamos publicado el gran éxito de Harry, *The Promises Men Live By*, en 1938). Ese domingo, Phyllis y yo estábamos sentados en casa de los Schermans en Nueva Jersey, jugando al bridge y discutiendo, cuando alguien llamó y nos dijo que Pearl Harbor había sido bombardeado. Todos nos sentimos muy mal por haber estado discutiendo por algo tan trivial, sin darnos cuenta de que un suceso tan terrible había tenido lugar.

Ahora estábamos en guerra y Donald, aunque tenía 38 años, solicitó de inmediato su incorporación a la Fuerza Aérea, y en la primavera de 1942 el mayor Klopfer se fue al frente de Inglaterra. Sus compañeros —uno de ellos era Jimmy Stewart, la estrella de cine— lo llamaban «carroza». Yo era demasiado viejo para el servicio militar (en 1941 tenía 43 años), así que tuve que quedarme en casa y cuidar de los negocios, lo que no estuvo mal.

Pronto quedó claro para todos que nuestra entrada en la guerra traería grandes cambios, no solo en la vida americana en general, sino en lo personal, aunque parecía imposible de predecir qué cambiaría en concreto, y la gente se preocupó. En un principio las cosas iban muy mal para nuestro país y para nuestros aliados, ya que, como suele ser el caso, los dictadores estaban listos y todos aquellos amantes de la libertad nos vimos tomados por sorpresa, y lo estábamos. Nos iba a costar mucho equilibrar la balanza. Los editores estaban preocupados e inseguros. Habíamos resistido bien la Gran Depresión, pero nos preguntábamos si las personas que estaban preocupadas por la guerra iban a querer leer todavía. En poco tiempo sabríamos la respuesta.

Pronto comenzó a aparecer una avalancha de libros sobre la guerra, y nos las arreglamos para conseguir algunos de los mejores. El primero realmente grande fue *Suez to Singapur*, la historia del hundimiento de dos de los mayores buques de guerra británicos, el *Prince of Wales* y el *Repulse*, en Singapur unos pocos días después de Pearl Harbor. Fue un día negro en la historia de los aliados y otra gran victoria para los japoneses, que tenían vía libre para entrar en Singapur.

El autor, Cecil Brown, corresponsal en el Lejano Oriente para la NBC-Radio, se

hallaba en el *Repulse* cuando fue hundido, y sus retransmisiones radiofónicas habían atraído mucha atención. Yo no las había oído, pero Howard Lindsay y su esposa Dorothy Stickney, que se encontraban actuando en la obra *Life with Father*, se quedaban despiertos hasta tarde cada noche para escuchar a Brown. Cuando me contaron lo bueno que era, de inmediato le envié un cable: «Queremos tu libro». Pensé que había una posibilidad entre veinte de llegar a él, pero así fue. Y él encargó a su esposa, Martha, que viniera a verme y firmamos el contrato.

Suez to Singapur fue un éxito de ventas inmediato. Cecil volvió a Nueva York y estuvo con nosotros el día de su publicación en octubre de 1942. Fue como la celebración del estreno de una obra: los Brown y los Cerf cenamos juntos en el Stork Club y esperamos, a la manera de la gente del espectáculo, la reseña del *New York Times*. Después de la cena tuvimos que ir a la Tercera Avenida con la calle 59 para encontrar un quiosco abierto. La crítica fue muy favorable, y los cuatro nos pusimos a bailar por la calle.

Unos meses después llegó *Diario de Guadalcanal*, un ejemplo de publicación rápida. Su autor, Richard Tregaskis, era corresponsal de International News Service y sus obras eran publicadas por King Features. Actuaba como agente Ward Greene, director de King Features. Tenía copias del manuscrito de Dick y las envió a nueve editores a la vez pidiendo una oferta inmediata, algo que nunca se había hecho antes.

El día anterior me había dicho que el primer libro que saliera sobre Guadalcanal iba a ser un golpe de gracia, porque Guadalcanal marcaba el cambio de los acontecimientos. Entonces me llegó el manuscrito, el 11 de noviembre de 1942, y me lo llevé a casa para leerlo inmediatamente. Llamé a Ward Greene a las nueve de la mañana del día siguiente y le dije: «Tengo que tener este libro». Firmamos el contrato antes de que cualquiera de los ocho editores hubieran empezado siquiera a leerlo. *Diario de Guadalcanal* era solo un diario y el autor era un absoluto desconocido, pero a la semana de nuestra oferta optó por el Club del Libro del Mes, y luego la Twentieth Century-Fox compró los derechos de la película, antes incluso de nuestra fecha de publicación, el 18 de enero de 1943. Fue el primer libro de Random House en vender más de cien mil ejemplares.

Mientras corríamos a llevar *Diario de Guadalcanal* a la imprenta, ya teníamos en nuestra oficina el manuscrito de un libro de guerra aún más sensacional, pero con el que, por razones de seguridad, definitivamente no podíamos correr. Fue *Treinta segundos sobre Tokio*, la historia del famoso grupo que, bajo el liderazgo del general James Doolittle, bombardeó Tokio el 18 de abril de 1942. El autor, en colaboración con Robert Considine, era Ted W. Lawson, uno de los pilotos que habían participado en el ataque. El avión de Ted fue derribado y él, como muchos otros, se salvó gracias a los chinos amigos. Se hirió la pierna gravemente y desarrolló una infección antes de poder recibir el tratamiento adecuado, y le fue amputada.

Tuvimos el manuscrito mucho antes de que nadie lo supiera, aunque muchos ya sospechaban que los aviones que habían llevado a cabo el ataque sorpresa habían

despegado de un portaaviones. El presidente Roosevelt había hecho la observación — frecuentemente citada— de que habían salido de Shangri-la, el país imaginario de la novela de James Hilton *Horizontes perdidos*. Nos dijeron que no podíamos publicar el libro hasta que nos diera el visto bueno la Fuerza Aérea, y como es natural ellos iban a mantenerlo en secreto hasta que todos los pilotos fueran llevados a un lugar seguro.

Aquí teníamos un libro a punto de caramelo, pero sin poder sacarlo. Tuve que mantener el secreto y me quemaba la lengua. No soy muy bueno guardando secretos, pero lo hice porque todos los detalles eran de máxima seguridad. Por último, el 20 de abril de 1943, un año después del ataque y meses después de haber recibido el manuscrito, la Fuerza Aérea publicó su comunicado oficial y tuvimos vía libre para publicar *Treinta segundos sobre Tokio*, que salió en junio. De nuevo, fue una selección del Club del Libro del Mes, y esta vez nuestra primera tirada fue de cien mil ejemplares.

En el otoño de 1942 yo me había hecho muy amigo de Bob Considine, y él me dijo que quería escribir un libro con un fotógrafo llamado Sammy Shulman, que había estado en todos lados y viajaba por todo el mundo. De hecho, era tan omnipresente que una vez en el norte de Africa, cuando el presidente Roosevelt estaba allí con motivo de una de sus grandes conferencias con Churchill, Roosevelt miró a su alrededor y dijo: «¿Dónde está Sammy?». El caso es que estaba acostumbrado a verlo por allí. Y así es como Bob vino a titular el libro, *Where is Sammy?*

Esa tarde que teníamos la cita para reunirnos con Shulman y redactar el contrato, fue un día que Bob y yo nunca olvidaremos. Había prometido a Dick Rodgers que iría a la audición de un nuevo espectáculo que había hecho con Oscar Hammerstein. El Gremio de Teatro lo estaba produciendo y estaban buscando patrocinadores. Le dije a Bob:

—Irán unos cuantos ricos, y será divertido. Vamos a ver a Sammy Shulman más tarde.

Así que fuimos a una representación de un musical llamado *Away We Go* (en Boston pasó a llamarse *Oklahoma!*). Allí nos sentamos, mientras cantaban «Oh, What a Beautiful Morning» y «People Will Say We're in Love». El Gremio estaba tratando desesperadamente de recaudar dinero. Bob y yo podríamos haber puesto unos cuantos miles de dólares en el programa y ganar una fortuna. No lo hicimos. Nunca se nos ocurrió invertir. En primer lugar, Donald y yo teníamos esa regla estricta de nunca invertir en obras de teatro, y en cuanto a Bob, él era periodista y no tenía esa cantidad de dinero.

Pero a menudo lo hemos vuelto a pensar. Fue el día en que la fortuna nos sonrió. Todo lo que teníamos que hacer era aportar cinco mil dólares. Creo que si cada uno de nosotros hubiera soportado tanto, a estas alturas, probablemente, habríamos ganado por lo menos trescientos mil. Todos los que entraron en ese show se hicieron

ricos con él.

Nos reunimos después con Sammy Shulman y firmamos el contrato para publicar la historia de sus experiencias durante la guerra. Cuando salió, en noviembre de 1943, nadie lo compró, ¡y la razón por la que lo recuerdo no es en absoluto *Oklahoma*!

Hay una bonita historia sobre Bob Considine. Había empezado en Washington — donde fue campeón de tenis— como reportero en el *Times-Herald*, trabajando para su formidable editora Eleanor Medill Patterson, a quien llamaban «Cissy». Quería mucho a Bob, y cuando él tuvo la oportunidad de irse a Nueva York a trabajar para Hearst con un sueldo mucho más alto, ella le dijo:

—Adelante. No puedo pagarte tanto, pero debes seguir tu camino.

Siguen siendo grandes amigos.

Una vez, Cissy tuvo una gran bronca con su hermano Joseph Patterson, quien fundó el *New York Daily News*. (El coronel Robert McCormick del *Tribune* de Chicago era su primo. La suya era de ese tipo de familias). Ella llamó a Considine y le dijo:

—Quiero plantarle cara a Joe por un editorial idiota. Te puedo contar lo que quiero decir, pero no puedo escribirlo yo misma, Bob. Tendrás que hacerlo por mí. — Bob naturalmente estuvo de acuerdo. La amaba. Ella le había abierto la puerta. Y añadió—: Hay que tenerlo de inmediato. Lo necesito mañana.

Así que Bob lo dejó todo y escribió el artículo, que a ella le encantó. Lo publicó en la primera página con su firma, por supuesto.

La tarde siguiente, llamó a Bob y le dijo:

—Fue genial, Bob. Hiciste exactamente lo que quería. ¿Cuánto te debo?

—Cissy, no me debes nada —replicó—. Lo hice por amor.

—No seas ridículo. Eres un periodista, y no haces las cosas por amor al arte. Yo te pedí esto y te lo voy a pagar. —Bob protestó un poco más y, finalmente, Cissy, muy enojada, le dijo—: Oye, Bob, firmaste un artículo en *Cosmopolitan* este mes. ¿Cuánto te pagan por eso?

—Te he dicho que no quiero nada, pero ya que lo preguntas, me pagaron mil dólares.

—Está bien —dijo ella, y colgó el teléfono.

Dos días más tarde, Bob recibió un cheque por setecientos cincuenta dólares de Cissy Patterson con una pequeña nota. La nota decía: «Querido Bob, llamé por teléfono a *Cosmopolitan*».

Nuestro autor más prolífico de libros sobre la guerra fue Quentin Reynolds, que había comenzado su carrera a la manera de Westbrook Pegler: en la sección de Deportes, siguiendo a los Dodgers de Brooklyn, y escribiendo historias variopintas. Luego se unió al personal de la revista *Collier* y con el estallido de la guerra fue enviado a Londres como corresponsal. Allí descubrieron que tenía una voz meliflua y hermosa

y le convirtieron temporalmente en locutor estrella, y con Edward R. Murrow cubrió los grandes bombardeos nazis sobre Londres. Murrow daba las noticias y Quent contaba las historias de interés humano. Era muy divertido y un optimista nato. Se convirtió en un héroe en Inglaterra porque sus emisiones daban esperanza a la gente. Escuchar sus relatos era muy agradable y reconfortante.

Quent era un hombre muy valiente. En agosto de 1942 participó en el ensayo de la primera invasión a Dieppe. Como era de esperar, el ataque fue repelido, la verdadera razón de aquel intento había sido poner a prueba las defensas alemanas y el plan del día D. Publicamos el libro de Quent, *Dress Rehearsal*, en febrero de 1943. Luego, un año más tarde, llegó *The Curtain Rises*, un informe de todos los frentes de batalla más importantes de Europa y África.

Entre otros libros de guerra publicamos *Tunis Expedition* de Darryl Zanuck, jefe de la Twentieth Century-Fox, a la sazón coronel a cargo de la unidad que filmó la campaña estadounidense en el norte de África. Tuvimos buenas ventas de este libro, porque el estudio compró veinte mil ejemplares. Una cosa maravillosa que recuerdo: Zanuck siempre me enviaba telegramas de ocho páginas, escritos con el estilo con que una chica enamorada escribiría una carta cursi. Cuando regresó a Nueva York desde Túnez, y antes de ir a Hollywood, no tenía nada que hacer, así que venía a la oficina y hablaba conmigo. Tenía una voz ronca y fumaba grandes puros. Se le podía oír en todo Random House. Era muy divertido, pero no se podía trabajar mientras estuviera cerca. Cuando por fin salió de Nueva York, le di las galeradas del libro de Quent para leer en el avión de regreso a California. A la mañana siguiente me levanté con uno de sus largos telegramas, que comenzaba: «Querido Bennett: En la página tal, Quentin Reynolds menciona el hotel tal y cual. Quizá le interese a Quentin saber que yo fui el primer oficial estadounidense en poner un pie en aquel hotel en la mañana del día tal y cual...». Y se extendía con detalles acerca de lo que había hecho y qué había tomado para desayunar.

Quent Reynolds estaba en Nueva York y, como yo ya sabía, nunca se levantaba antes del mediodía. Salía toda la noche y se tambaleaba a la cama ya de madrugada. Pero lo desperté a las nueve, y él se puso al teléfono hablando entre dientes. Le dije que tenía algo muy importante que decirle, y que por eso lo llamaba de inmediato. Después le leí telegrama de Zanuck, y Quent soltó tal cantidad de palabrotas que nunca olvidaré aquello.

Después de la guerra publicamos varios libros más de Quent Reynolds, todo un éxito. Luego vino aquel famoso episodio. El *Reader's Digest* desenterró una historia escalofriante sobre cómo un canadiense llamado DuPré había servido en el Servicio Secreto británico-canadiense realizando grandes hazañas en París para la resistencia. Había sido capturado por los nazis, pero no cantó a pesar de ser torturado durante semanas. Finalmente escapó y regresó a Canadá, donde fue aclamado como un gran héroe, y recaudó fondos para varias fundaciones al hablar en iglesias, edificios de gobierno y escuelas. Recibió todos los honores que Canadá podía otorgarle: medallas

y recepciones en casa del gobernador general, ese tipo de cosas.

El *Reader's Digest* se enteró de la historia y envió a Quent para escribirla. Quent era uno de esos hombres que aman a todos sin excepción. No importa a quién conociera, venía y te contaba lo maravilloso que era. Bueno, él se quedó prendado con DuPré, que era muy joven, y me dijo:

—Sabes, estoy haciendo este artículo para el *Reader's Digest*, pero creo que podría llegar a ser un libro.

Sonaba genial, y pedimos permiso de DeWitt Wallace, el jefe del *Digest*, para seguir adelante. Lo llamamos *The Man Who Wouldn't Talk* (El hombre que no quería hablar). Obtuvo buenas críticas y fue un éxito considerable.

Entonces, una noche, mientras estábamos cenando en Mount Kisco, tuve una llamada de larga distancia. El editor del diario *Calgary Herald* estaba al teléfono. Le dije a Phyllis:

—¿Qué diablos cree el editor del *Calgary Herald* que yo le puedo ofrecer?

¡Pronto me di cuenta qué era! Él dijo:

—Me temo que tengo malas noticias para usted, Sr. Cerf. Su señor DuPré acaba de derrumbarse y confesar que su historia es una farsa. No hay ni una sola palabra de verdad en ella. Sus aventuras las sacó de cosas que había leído en las noticias y revistas de espionaje. Pasó toda la guerra en Inglaterra y en Canadá, y nunca llegó a Francia. Y eso de que fue capturado y torturado sucedió solo en su imaginación. No podía soportar la tensión por más tiempo, su conciencia le molestaba. Es un hombre agradable y no se dio cuenta de que su engaño iba a adquirir estas dimensiones... ¡de pronto se encontró a sí mismo como un héroe nacional! Mañana se imprime toda la historia, y pensé que le vendría bien avanzarle la noticia.

Bueno, tuve que darle la noticia a Quent y a DeWitt Wallace, fue el *Reader's Digest* el que había puesto a Quent a seguir a DuPré, y sabía que Wally estaría angustiado. Lo llamé y le conté todo. Dijo:

—Oh, Dios mío, ¿qué vamos a hacer ahora?

—Bueno, he tenido un poco de tiempo para pensar en ello, y solo hay una cosa que hacer. Imagínate a este pequeño canadiense engañando al gobierno canadiense entero, ¡por no hablar del *Reader's Digest*, Quentin Reynolds y Random House! La única manera de salir de esto es reírse de todo. Voy a dar una conferencia de prensa mañana. Voy a decirles exactamente lo que pasó, y con estas palabras: «Imagínense a este hombre engañándonos a todos. ¿No es gracioso? Vamos a anunciar que este libro no es no ficción, sino ficción pura y dura, y vamos a cambiar el título de inmediato a *The Man Who Talked Too Much* (El hombre que hablaba demasiado)».

Wally seguía preocupado, pero me dijo:

—Vamos a ver qué pasa.

Funcionó a las mil maravillas. La prensa se mostró encantada con la historia completa y la juzgó, como yo esperaba, un engaño inofensivo. Nadie resultó herido. Lo interesante es que el libro se vendió como cinco veces más después de todo. De

repente, todo el mundo estaba hablando de DuPré. Es otro ejemplo de cómo uno se puede reír de las cosas: si lo hubiéramos tomado en serio habríamos hecho el ridículo. De esta manera, todo el mundo se echó a reír con nosotros. Quent se rio también, pero continuó diciendo, «¡Es un gran tipo, a pesar de todo!».

El problema con Quent, como periodista estrella y como tantos otros, era su afición por empinar el codo. Era superior a él. Simplemente no podía dejar de beber. Él había jurado que lo dejaría, pero no fue así.

Quent quedó como un héroe en un famoso caso por difamación: demandó a Westbrook Pegler. Pegler había escrito una serie de columnas en las que tildaba a Quent de comunista (Quent estaba siempre del lado liberal, y Pegler no), y también acusaba a Quent de ser un cobarde. ¡Pegler se atrevía a acusar de cobarde nada más y nada menos que a Quentin Reynolds, que había vivido los bombardeos de Londres, acompañado a la expedición de Dieppe y bombardeado por los nazis en un barco a cien metros de la orilla!

Fui a una de las sesiones judiciales. La gente se peleaba por entrar, porque todo el mundo odiaba a Pegler y amaba a Quent Reynolds. Era realmente un caso del malo contra el héroe. Pegler siempre encontraba comunistas debajo de la cama. El día que asistí a aquella sesión fue sonado, porque el abogado de Quent, Louis Nizer, subió a Pegler al estrado y le preguntó:

—¿Cree usted que esta es una afirmación comunista, Sr. Pegler?

Y leyó un largo párrafo. Pegler dijo:

—Ciertamente lo es. Eso es propaganda comunista.

—Sr. Pegler —repuso Nizer—, ¡acabo de citar una de sus propias columnas! Usted mismo lo escribió.

Bueno, el caso había terminado ahí. La audiencia de la sala estalló en risas y aplausos, y el juez no podía restaurar el orden. Pegler se puso como un tomate. Quent ganó el caso, aunque durante un tiempo su reputación quedó colgando de un hilo. Pero con el tiempo, todas las acusaciones de Pegler fueron desestimadas y Quent cobró daños y perjuicios.

Editar durante la guerra no era solo cuestión de sacar libros de guerra. También era el negocio de siempre... y de hecho, a veces se hacía más negocio de lo habitual. Pronto descubrimos que el racionamiento de gasolina y la prevención militar del espacio en los trenes y los aviones hizo que viajar fuera extremadamente difícil, por lo que a menudo a mucha gente incluso le resultaba imposible llegar al cine (y, por supuesto, no había televisión). Así que la gente se quedaba en casa y leía libros, y el mercado se expandió enormemente. El Club del Libro del Mes, por ejemplo, ganó más del doble de miembros durante la guerra, y el *Reader's Digest* duplicó su circulación.

Nuestros autores regulares continuaron produciendo nuevos libros y seguimos añadiendo otros nuevos al catálogo. En el otoño de 1942, para mi deleite, Samuel Hopkins Adams apareció por primera vez en el catálogo de Random House. Yo había conocido y admirado a Sam desde mis días en Liveright y siempre le había querido publicar, pero no logré esto hasta que le hice entrega de una maravillosa idea para una novela histórica sobre el Oeste americano. La idea se me ocurrió cuando conocí a Byron Harvey, presidente e hijo del fundador de Ered Harvey, Inc. Yo conocía, por supuesto, la empresa, que en la actualidad opera una cadena de hoteles y restaurantes en la costa Oeste, así como muchas librerías con las que hacemos negocios. Cuando me enteré de la fascinante historia que había allí pensé inmediatamente en Sam como el hombre ideal para escribir un libro sobre esto, y aceptó.

La empresa echó a andar en el último cuarto del siglo XIX, cuando el ferrocarril de Santa Fe estaba en construcción. La comida para los pasajeros que viajaban en las vías recién estrenadas era un verdadero quebradero de cabeza, ya que en esa época no existía tal cosa como vagones restaurante. Para llenar el vacío, Fred Harvey abrió restaurantes en varias estaciones de Santa Fe, donde los trenes podían detenerse para el desayuno, el almuerzo y la cena. Los pasajeros salían a comer, luego volvían a montarse en el tren, y todos tan contentos. Por supuesto, en aquellos días todo era bastante tranquilo, pues llevaba más tiempo recorrer cien millas de lo que se tarda ahora en cruzar el país.

Harvey necesitaba chicas para servir a sus clientes, y como la única clase disponible a lo largo del Santa Fe eran las que habían seguido a los constructores del ferrocarril, importó sus camareras del Este y Medio Oeste. Era un hombre muy religioso, y antes de contratar a las niñas, estas tenían que pasar todo tipo de pruebas para asegurar que asistían a la iglesia y eran respetables. Pronto se las conocería como «las chicas de Harvey». Eran decentes y guapas, y muchas de ellas se casaron con los hombres más codiciados, convirtiéndose en señoras de las ciudades fronterizas, y pasaron a formar parte de las familias prominentes del Oeste.

La novela de Sam, *The Harvey Girls*, no solo fue un gran éxito como libro, sino que se convirtió en la película ganadora de un Oscar y contó con Judy Garland cantando una canción maravillosa.

Sam no era un autor «importante», pero era muy popular, y sus libros tenían un

interés histórico auténtico. Hemos seguido publicándole de por vida, y novelas como *Canal Town* o *Sunrise to Sunset* fueron bien recibidas. En 1955, cuando Sam tenía 84 años de edad, su libro *Grandfather Stories* fue elegido por el Club del Libro del Mes.

Hacia el final de su vida tuvo una artritis terrible, y era doloroso verlo subir y bajar de un automóvil, lo que a veces le llevaba cinco minutos. Pero era un viejo con agallas, y si la gente trataba de ayudarlo cuando llegaba a la oficina se ponía furioso. Todos le amaban. Era un hombre magnífico que valientemente se obligó a sí mismo a terminar su última novela, *Tenderloin*, que estaba en imprenta cuando murió, en noviembre de 1958. La publicamos dos meses más tarde, y después otro autor de Random House, Jerome Weidman, hizo un exitoso musical basado en ella.

En el apogeo de la guerra tuvimos una antología de poesía inglesa y americana, editada para la Modern Library por los poetas Conrad Aiken y William Rose Benet, y me vi angustiado al descubrir que querían incluir varios poemas de Ezra Pound, que era —así lo considero— un traidor a este país. Él estaba retransmitiendo venenosa propaganda fascista italiana. Más tarde se dijo que era víctima de una locura temporal, y aunque no sé si realmente lo era o no, sonaba igual que Lord Haw-Haw, el traidor inglés que, desde algún lugar en el centro de Alemania, retransmitía a los aliados, tratando de pervertir a los soldados estadounidenses y británicos. Eso era precisamente lo que Ezra Pound hacía en Italia.

Le dije:

—Que me aspen si voy a publicar a Ezra Pound. Cualquier libro que incluya mi nombre no va a tener el suyo.

Después de una gran bronca nos trajo el libro sin Pound. Entonces descubrí, para mi sorpresa y horror intenso, que casi todos los críticos importantes estaban de su parte. Dijeron que era una antología de poesía y que yo estaba actuando como un censor, que dejaba fuera a Pound porque no me gustaban sus ideas políticas.

Decidí que cuando gente a la que respeto, como Lewis Gannett, el crítico literario del diario *New York Herald Tribune*, me decía que yo estaba equivocado, pues bien, debía haber un error en todo ello. No creo haber estado errado, esa es la verdad, pero debo admitir que me sentí abrumado por la gente que opinaba lo contrario. Nunca me ha avergonzado admitir que estaba equivocado. Tuve que recular, y los poemas de Pound aparecieron en la segunda edición.

El sentido de mi vida quedaría afectado por la guerra. Desde el momento en que dejé Wall Street para unirme a Liveright, había dedicado todo mi tiempo a trabajar en la edición. Ahora, casi veinte años después, la guerra me desviaba hacia actividades nuevas que no había previsto, y como a menudo una cosa lleva a la otra, me encontré embarcado en un sinfín de actividades que convertían todo mi tiempo en jornada laboral. Con Donald lejos, crecieron mis responsabilidades en Random House, pero de alguna manera encontré la energía necesaria para encargarme de todo, así como para asumir nuevas ocupaciones.

Todo comenzó un día a principios de 1942, cuando vinieron a verme Norman Cousins y Henry Seidel Canby de la *Saturday Review of Literature*. Estaban preocupados porque no estaban recibiendo suficiente publicidad de editoriales y nos pedían a diferentes editores cómo se podría mejorar la revista y qué podría llevarles a obtener más publicidad. Les dije que una cosa que podían hacer era poner más humor. Desde que Christopher Morley había dejado de escribir su columna «Trade Winds», la revista parecía demasiado seria, pomposa y pedante. Les dije:

—Hay diversión en el negocio de los libros, y esto no debe dejarse de lado.

Unos dos días después, Cousins me llamó y me anunció lo siguiente:

—Ya hemos descubierto cómo hacerla más graciosa. —Le pregunté qué tenía en mente, y me dijo—: Tenemos a alguien para retomar «Trade Winds». y ese alguien eres tú.

Me sentí muy halagado, pero le contesté:

—¿Cómo voy a hacer yo una columna de editoriales y libros? Tendría que decir lo que pienso, y les pisaría los callos a otros editores, porque sabes que no soy ni diplomático ni discreto.

—Eso es lo que queremos. Estoy seguro de que los demás editores lo van a entender.

—No creo que lo hagan, pero déjame pensarlo —contesté.

Lo hablé con mi gente, y todos estuvieron de acuerdo en que no podía hacerlo por la misma razón que les había dado. Tan pronto como me dijeron eso, tuve la certeza de que debía intentarlo, a pesar de que acababan de ratificar mis propias dudas. Le dije a Norman que haría tres o cuatro columnas a ver qué pasaba. Y así empecé el 1 de marzo de 1942.

Ya que era una columna formada por pequeños apuntes, podía escribirla en momentos sueltos, un poco aquí y un pedazo allá. Si tenía una anécdota utilizable, la escribía y la ponía donde lo veía oportuno. Estas columnas —todas ellas— se convirtieron en material para futuros libros. Me inventé a un personaje que llamé el señor Bump, y que aparecía cada tres meses. Era editor —yo mismo, de hecho— y me sirvió para contar algunas de mis propias experiencias, las más divertidas. La columna tuvo éxito, y efectivamente algunos editores pusieron el grito en el cielo, pero eran los que de todos modos me odiaban.

Apenas había comenzado a hacer «Trade Winds» cuando me embarqué en otro

proyecto. En la primavera de 1942, después de perder Filipinas y Bataan, en este país estábamos bastante desanimados. Hitler y Japón parecían ganar en todo el mundo, y se me ocurrió que lo que necesitábamos era un poco de humor, un poco de risa, al igual que hoy. Así que tuve la idea de armar una colección de humor bélico. Pocket Books se estaba poniendo en marcha entonces. Su responsable era mi viejo amigo Dick Simon, le propuse la idea y le encantó. Recopilamos un libro de bolsillo de humor bélico, que salió justo cuando la gente más lo necesitaba. Se componía de chistes de guerra y extractos de humor de los libros más vendidos. Fue muy popular y vendió cerca de dos millones de ejemplares.

De repente me convertí en el chico de moda, como resultado de este libro, y decidí que iba a hacer otro. Conocía cientos de historias divertidas acerca de todo tipo de personas que podrían incluirse en un libro de bolsillo de anécdotas que yo mismo escribiría, en lugar de sacarlas de fuentes ya publicadas.

Me puse manos a la obra. Ya que nunca era capaz de escribir en la oficina, hacía el trabajo en casa o de vacaciones. Varias secciones fueron escritas en Florida, donde Phyllis y yo pasábamos las vacaciones de invierno con Lew Miller y Saxe Commins. Nunca aprendí a escribir a máquina, así que todo se tenía que hacer a mano. Pronto me di cuenta que esos cuadernos de gran tamaño de papel amarillo eran la cosa más cómoda para escribir, y con los años debo haber consumido miles de ellos. Afortunadamente, Pauline Kreiswirth y, más tarde, Mary Barber fueron capaces de descifrar mi letra y con paciencia volcar todo lo que había escrito, lo que me permitía revisar y corregir para la imprenta.

Mientras trabajaba en lo que iba a ser mi primer libro, ya era mi segundo año de «Trade Winds», y la columna que escribí para el 17 de julio de 1943 (un recuerdo de mi querido amigo George Gershwin, que había muerto seis años antes) me trajo resultados imprevistos. He recibido muchas cartas de agradecimiento por ella, incluyendo una nota muy amable de su hermano Ira Gershwin, pero la que me iba a cambiar la vida vendría de Dick Simon. Se las había arreglado para conseguir una copia anticipada de la revista, por lo que incluso antes de su publicación me escribió para decirme que le parecía la mejor cosa que jamás hubiera escrito, y que cuando llegara el momento y estuviera dispuesto a publicar mi propio libro, le gustaría poder pujar en nombre de Simon & Schuster. Como ya estaba trabajando en un libro, le mostré algunas cosas a Dick, quien de inmediato dijo que debía salir en tapa dura en primer lugar, y dejar una edición en rústica para más tarde.

Dick y yo almorzamos juntos un día, y durante ese encuentro —muchas veces nos hemos preguntado quién pensó en ello primero— decidimos llamar el libro *Try and Stop Me* (Intenta detenerme). Incluía la pieza de Gershwin, y dado que siempre he estado orgulloso de ella y que se trata de un episodio importante en mi vida, incluyo una parte aquí:

EN MEMORIA DE GEORGE GERSHWIN
(septiembre de 1898 - julio de 1937)

En una calurosa noche de domingo, hace seis años, un grupo de personas se reunió en una casa de campo remodelada de Bucks County, dedicados a diversos pasatiempos inconexos. Un juego de cartas estaba en marcha en un rincón, otros charlaban en otro. El anfitrión estaba jugando sin rumbo con el dial de la radio. Algunos de los invitados estaban chapoteando en la piscina exterior, aunque no había luna y la noche era negra como el carbón. El calor tenía a todo el mundo medio muerto.

De pronto, la voz clara de un comentarista de noticias se oyó en las ondas: «El hombre que dijo que tenía más canciones en la cabeza de las que podría poner por escrito en cien años, ha muerto esta noche en Hollywood. George Gershwin falleció hoy a la edad de 38 años».

En aquella fiesta todo el mundo era amigo personal de George. Dos de ellos habían colaborado con él en sus éxitos de Broadway. Lo habíamos visto en ese mes quejarse de dolores de cabeza recurrentes (había estado contándonos detalles de sus síntomas y trastornos durante años, sin que nadie le tomara en serio) y, en un reportaje en primera plana, que una actriz francesa muy guapa le había confiado la llave de oro de su puerta de entrada. Su increíble energía y su vitalidad nos tenían atónitos y pensar que estaba muerto nos dejó sin habla. Ahora, seis años después, su música se reproduce incesantemente y las historias acerca de él se oyen tanto que nos sigue pareciendo increíble que se haya ido. Dado que se graduó en el Tin Pan Alley, algunos críticos han necesitado años para convencerse de que George Gershwin fue un gran compositor y uno de los más grandes que ha dado Estados Unidos. Debido a su monumental vanidad corrían muchas anécdotas divertidas sobre él, y hasta que estuvo muerto algunos no se dieron cuenta de hasta qué punto les gustaba y lo admiraban. Las historias que he reunido para esta obra provienen de mi propio cariño hacia él. George se rio con todas ellas.

George Gershwin nació en Brooklyn el 26 de septiembre de 1898. Fue el segundo de cuatro hermanos. Ira, cuyas letras eran brillantes y siempre en perfecta armonía con la música de George, era el mayor. Tenían otro hermano, Arthur, seguido de George. La más joven era su hermana Frances, hoy felizmente casada con Leopold Godowsky. La familia funcionaba como una unidad, una sociedad de admiración mutua que podía verse afectada por un fallo temporal o el éxito vertiginoso. Todos adoraban a la señora Gershwin. «Tienes que conocer a mi madre», le decía George a todo el mundo, «es la madre más maravillosa del mundo». Y, en una reflexión más profunda, con frecuencia añadía: «¡Y tan modesta cuando habla de mí!». El padre, Morris, era una de esas almas inquietas que se embarcaba en un nuevo negocio cada año, de modo que su familia siempre estaba dispuesta a levantar el campamento alegremente en cualquier momento. George me dijo que había vivido en veintisiete casas diferentes antes de terminar la escuela.

Cuando George tenía 12 años, su madre compró un piano. La idea era que Ira tomara lecciones, pero no tardaron mucho en descubrir que George era el que tenía madera para la música. Fue pianista en la Escuela Superior de Comercio, se encargaba de los ejercicios matinales de montaje. A los 15 años trabajaba para la editorial musical de Jerome Remick. Una de sus tareas lo llevó a Atlantic City, donde tocó las melodías Remick en los garitos locales. Un poco más allá, Harry Ruby estaba haciendo lo mismo para un equipo rival. Por la noche, los chicos cenaban juntos en Childs y soñaban con escribir canciones propias.

Su primera canción fue publicada en 1916. Se llamaba «When You Want 'Em You Can't Get 'Em», y le valió un anticipo de cinco dólares. Las siguientes comenzaron a llevar la letra de Arthur Francis, aunque en realidad se trataba de su hermano Ira haciendo su debut como letrista, usando los nombres de pila de su otro hermano y de su hermana menor como seudónimo. Empezó a hacerse conocido en 1919, cuando hizo su primera partitura completa para *La La Lucille* y escribió un par de números para el cine más grande de su tiempo, el Capitolio, en Broadway. Una de aquellas canciones era «Swanee», y la he escuchado dos veces en la radio esta misma semana.

A partir de 1920, George escribió la música para *George White's Scandals* durante cinco años consecutivos. La mayoría de las letras eran de Buddy de Sylva, que estaba a cargo de los Estudios Paramount. En aquellos días, White era el único rival serio del gran Ziegfeld. Gershwin no trabajó con Ziegfeld hasta 1929, cuando escribió la partitura de *Show Girl*. Trabajar con Ziegfeld era un entrenamiento perfecto para un combate en Guadalcanal, aunque esa es otra historia. Después de firmar el contrato con Gershwin, Ziegfeld fue al Carnegie Hall para escuchar *Un americano en París*. Al finalizar la sinfonía, Otto Kahn se puso de pie y pronunció un breve discurso en el que declaró que George era poco menos que un genio. «De hecho», dijo Kahn, «algún día será un genio, pero los genios deben sufrir, y George no ha sufrido todavía». Ziegfeld se dirigió a Larry Hart, que estaba sentado junto a él, y dijo con un guiño: «¡Ya sufrirá!».

George se volvió internacionalmente famoso en 1924, cuando Paul Whiteman presentó su *Rhapsody in Blue* en un concierto en el Aeolian Hall. Ahora la familia vivía en una casa en la calle 103 Oeste, donde George trabajaba imperturbable en medio del alboroto que surgía de la estación Grand Central en la víspera del 4 de Julio. *Rhapsody* fue escrita allí en exactamente tres semanas, ¡George tenía que cumplir con una fecha límite! Ese año vio también la primera de las siete comedias musicales producidas por Aarons y Freedley, con música de George y letra de Ira. Algunas hicieron historia en Broadway. Fueron *Lady Be Good*, *Oh Kay!* o

Funny Face, Girl Crazy. Convirtieron en estrellas a Fred y Adele Astaire, a Gertrude Lawrence, a Ethel Merman y a Ginger Rogers. «Fascinating Rhythm», «Do, Do, Do», «Sweet and LowDown», «Embraceable You», «I Got Rhythm», y otra docena de otras maravillosas canciones se sucedieron de forma vertiginosa. Además, *Of Thee I Sing*, escrita con George Kaufman y Morrie Ryskind, ganó el premio Pulitzer en 1932. George se mudó a un ático de Riverside Drive, que se convirtió en la sede de una serie de maravillosas cenas de domingo por la noche, donde se comía esturión de Barney Greengrass, y que atrajeron a los más grandes ingenios y a la alta sociedad de la ciudad. Fue entonces cuando la saga Gershwin comenzó realmente. George, a quien le encantaba tocar el piano durante horas y horas, y también ingenuamente —aunque con razón— daba por sentado que nadie quería oír nada más que su propia música, solo dejaba de tocar para refrescarse el gaznate. Su lugar era entonces ocupado por un joven hosco que tocaba la música de George tan bien como el compositor. Se llamaba Oscar Levant. A George le encantaba ir a fiestas, y no le importaba tocar toda una obra incluso antes de su estreno. Esta práctica irritaba a su astuto colaborador, George Kaufman, que le decía: «Si tocas esa obra una vez más antes del estreno la gente va a pensar que es un reestreno». Kaufman también deploraba el hábito de Gershwin de invitar a todo el mundo que conocía a sentarse en los ensayos. «Va a ser un fracaso», pronosticó en una ocasión. «¿Qué te hace decir eso? Yo pensaba que iba muy bien», protestó Gershwin. «Para nada», se quejó Kaufman. «¡El palco estaba solo medio lleno!».

Acompañé a George en algunos viajes de maravillosas vacaciones, que hoy recuerdo como una sucesión de hilarantes aventuras y chicas guapas. Una vez tocó *Rhapsody* en el salón del Hotel Colonial en Nassau, a las siete de la mañana, para complacer a una chica que había conocido en el barco, y se indignó cuando el gerente le hizo parar. «Creo que no sabía que yo era Gershwin», se consoló diciendo. En La Habana, una banda de diecisiete músicos le dio una serenata a las cuatro de la mañana Riera de su habitación en el Hotel Almendares. Varios clientes indignados acabaron con aquello. A la mañana siguiente, George estaba tan halagado que prometió escribir su propia rumba. Y lo hizo. Su «Obertura cubana» se tocó por primera vez en el Estadio Lewisohn en agosto de 1932. En La Habana, George llegó a sus mayores cotas de indignación. Una encantadora señorita cubana se abstuvo de mantener un almuerzo con él en la fecha indicada. Esa tarde, él la espiaba en el Yacht Club, y le reprochó:

—Oye, ¿sabes que hoy me has dado calabazas?

—Oh, te quería llamar y decir que no iba a poder quedar contigo —repuso la doncella, muy contrita—, pero ¿sabes una cosa? Simplemente, ¡no me acordaba de tu nombre!

George no se recuperó en varios días.

Se reservaba una melodía inédita, un vals que usaba para asuntos del corazón. «Tú eres la clase de chica que me hace sentir que debo componer una canción», le decía a la embelesada guapa de turno, y la llevaba a su suite. Les seguíamos de puntillas para escucharlo componer la melodía familiar, supuestamente dedicada a ella. «Va a llevar tu nombre», concluía él. Un día se me ocurrió comentar que el libreto de uno de sus fracasos, *Pardon My English*, estaba por debajo de la media. George puso reparos. Estábamos tomando el sol desnudos y George insistió en que todos Riéramos dentro para que pudiera demostrárnoslo tocando el libreto de principio a fin. Todavía puedo verlo sentado al piano, en pelota picada, tocando las canciones y cantándolas a voz en grito. George pertenecía al piano. Nunca he visto a un hombre más feliz ni más rebosante de alegría de vivir que George cuando tocaba sus canciones. Él improvisaba e introducía sutiles variaciones, y dejaba escapar risitas de infantil alegría cuando su público las aplaudía.

De todos sus trabajos, el que más amaba George Gershwin era *Porgy and Bess*. La compuso en once meses y la orquestó en nueve. La producción inicial de 1935 era demasiado estirada y pretenciosa, y fue solo un éxito moderado. Cuando siete años más tarde volvió a montarse tuvo el éxito merecido. Sus canciones parecen destinadas a convertirse en parte del más rico patrimonio musical de América. La tragedia es que George no haya vivido para verlo.

George se trasladó a Hollywood en 1936. Escribió la música para la película *Shall We Dance?*, con Fred Astaire y Ginger Rogers, que incluye algunas de sus mejores canciones. Estaba trabajando en Hollywood cuando sufrió un tumor cerebral.

En sus últimos años de vida se dedicó a componer y pintar. George se tomaba la pintura muy en serio, y de hecho tenía verdadero talento. En una cena inolvidable, una noche, afirmó:

—Un hombre me dijo hoy que no necesito escribir una nota más, pues podría hacer fortuna con mi paleta y los pinceles.

—¿No es increíble —repuso una señora asombrada— que un hombre posea el genio para las dos artes?

—Bueno, no sé —admitió George con modestia—. Piense en Leonardo da Vinci.

En otra cena, sin venir a cuento, George dijo de repente:

—¿Alguien ha visto aquí mi pitillera nueva?

Era de oro macizo, y tenía grabadas las firmas en facsímil de una veintena de hombres famosos. Se la

habían regalado después de una actuación de su *Concerto in F*. La pitillera fue pasando de mano en mano. Cuando George se la metía de nuevo al bolsillo, su hermano Ira sacó un arrugado paquete de Camel:

—¿Alguien quiere un pitillo? —preguntó amablemente.

Pero Ira, como todo el mundo sabía, adoraba a George Gershwin. Después de su muerte, Ira no escribió prácticamente nada durante años. Pero no había perdido nada de su talento, como quedó demostrado con la letra de *Lady in the Dark*. Ahora va a trabajar en una biografía para la pantalla grande de George Gershwin. El papel protagonista aún no está adjudicado, pero Oscar Levant va a hacer de sí mismo en la película. George Gershwin expresó su credo con estas palabras: «Mi pueblo es el americano, mi tiempo es el ahora. La música debe ser consecuente con el pensamiento y las aspiraciones de los tiempos». Seis años después de su muerte, sus emocionantes canciones se escuchan con más frecuencia de lo que se oyeron durante su vida. Un crítico señaló recientemente: «George Gershwin creó un nuevo lenguaje en la música de América y cambió para siempre su dirección futura». El martes pasado, veinte mil personas se reunieron en Nueva York para escuchar un programa dedicado a su memoria. En los primeros compases familiares de *Rhapsody in Blue*, con todo el público callado y expectante, era difícil creer que su compositor había muerto hacía más de seis años. Parece que fue ayer que estaba sentado a mi lado en Cuba, escuchando la misma composición en la radio, y diciendo:

—Es genial, ¿no? Pero, un momento, ¡espera a ver lo que estoy haciendo ahora!

Try and Stop Me era un buen libro, he hecho muchos desde entonces, pero ninguno de ellos tenía su riqueza, ¡después de todo, estaba escrito con más de cuarenta años de anécdotas! También fue un gran éxito, se convirtió en número uno en la lista de best-sellers y se quedó allí durante meses. Se hizo una edición especial para las Fuerzas Armadas, y millones de ejemplares fueron enviados a nuestros soldados de servicio en todo el mundo. Era justo el tipo de libro que necesitaban y apreciaban: de los que hacen reír. Luego vinieron más millones de ejemplares en bolsillo.

Creo que los libros de humor deben poseer un cierto ritmo. Así como algunas personas nacen sabiendo cómo escribir canciones, y otras personas nacen sabiendo cómo escribir libros, poseo cierta habilidad a la hora de alternar anécdotas para hacerlas agradables de leer. No entiendo qué es, pero sí sé cómo hacerlo. Siempre he dicho que he aprendido a explotar un talento ínfimo hasta sus últimas consecuencias, y el mío es muy pequeño en comparación con la gente a la que realmente admiro. Algo de lo que estoy realmente orgulloso, sin embargo, es que me han dado premios de humor tanto en la Universidad de Yale como en Harvard (el Yale Record y el Harvard Lampoon, ambos a cargo de los estudiantes y no del profesorado).

Vendí capítulos de *Try and Stop Me* a varias revistas, y King Features compró los derechos de serialización. En el momento en que salió el libro, había varios cientos de periódicos registrados y querían que convirtiera aquello en una columna (también llamada «Try and Stop Me»). Esto significaba publicar dos o tres anécdotas nuevas al día. Así que las escribí, pero la mejor manera de trabajar era enviarles unas noventa anécdotas el primero de cada mes y dejar que ellos decidieran en qué orden aparecerían.

Durante quince años escribí «Trade Winds» y esa columna llevó a muchas otras cosas. Por ejemplo, un día recibí una llamada de William Nichols, editor de *This Week*, el suplemento dominical de veintiocho periódicos importantes de todo el país con una circulación combinada de alrededor de once millones de ejemplares. Nichols me pidió que escribiera una columna semanal para él. Lo dudé por un momento, y de hecho Phyllis estaba en contra. Ella consideraba que ya estaba haciendo demasiadas cosas, y eso que todo esto sucedió incluso antes de *What's My Line?* Pero cada vez que alguien me dice que no debo hacer algo, inmediatamente quiero hacerlo, por lo que el 5 de noviembre de 1950 empecé una columna llamada «The Cerf Board». Iba a hacerlo de forma temporal, y así fue durante unos diez años.

En esos días el *Saturday Review* me pagaba solo ciento cincuenta dólares la columna. ¡Y empecé a escribir para *This Week* cobrando cerca de ocho veces eso! Al final, escribir dos columnas a la semana era demasiado, no podía seguir el ritmo. Así que le dije a Norman que tendría que dejar de firmar «Trade Winds». Escribí mi última columna el 20 de marzo de 1957, y me dieron un almuerzo de despedida. En muchos sentidos, odié renunciar a «Trade Winds» tanto como odio renunciar a cualquier cosa, supongo. Era mucho más divertido que mi colaboración en *This Week*, porque todo el mundo leía «Trade Winds». Me llegaban innumerables cartas de amantes de los libros, universitarios, profesores, autores.

Aunque yo había hecho alguna contribución con mis libros de humor, todavía quería hacer más directamente para ayudar al esfuerzo de la guerra, así que finalmente ayudé en la venta de bonos del Departamento del Tesoro. No todos me creen, pero lo cierto es que entonces descubrimos que los escritores famosos podían vender bonos tan bien como las guapas de las películas. Para algunas personas, el poster de un autor conocido es tan atractivo como el de una rubia despampanante, mucho más agradable de ver pero no de escuchar. Concebimos la idea de enviar a un grupo de autores para que aparecieran juntos y charlaran un rato. No se trata de que vendieran bonos (no eran buenos para eso) pero para escucharles la gente tenía que comprar un bono: el precio de una entrada era la compra de al menos un bono de victoria de veinticinco dólares.

Una de las giras fue muy divertida. En ella teníamos a Kathleen Winsor, la señorita Winsor, una chica muy guapa que había empezado a escribir su libro cuando aún era estudiante de la Universidad de California. Se titulaba *Por siempre ámbar*, y era un best-seller que había publicado Macmillan, mira tú. En nuestro grupo estaban MacKinlay Kantor, Carl van Doren y la señorita Winsor. Mac Kantor y Van Doren eran ambos muy agradables, geniales.

La señorita Winsor era la estrella. Todo el mundo venía a verla porque *Por siempre ámbar* era el libro de moda. Todos venían a escucharla, pero cuando la veían tan poco comunicativa nos preferían a nosotros. Hacíamos treinta o cuarenta apariciones diarias en las escuelas y fábricas, y por la noche había un gran show, tal

vez para un par de miles de personas que habían comprado bonos. Esto generó una gran cantidad de dinero.

Kathleen Winsor era una conferenciante poco dotada, nunca supo dar una charla sin leerla. Tenía que buscar y rebuscar en el bolso hasta dar por fin con un pedazo de papel, que debía desdoblar, para acto seguido leer aquello con voz monótona. Después de tres días, por supuesto, Kantor, Van Doren y yo empezamos a burlarnos de ella, no podíamos evitarlo. Yo solía presentarla de un modo cada vez menos respetuoso, y ella se distanció del grupo.

A medida que pasaron los años, sin embargo, ella solo parecía recordar que habíamos sido viejos amigos. Veinte años más tarde supe que llevaba tiempo trabajando en un libro sobre Montana. Estaba casada con Paul Porter, el famoso abogado de Washington. Se me preguntó indirectamente si estaría interesado en la publicación de su libro, y contesté que estaría encantado de verlo. Se titulaba *Wanderers East, Wanderers West*, y versaba sobre los días de los pioneros en Montana. Pira demasiado largo y no logramos conseguir que ella lo cortara, pero era una historia condenadamente buena. Lo fichamos, y fue distribuido por el Club del Libro del Mes como opción alternativa.

Lo más interesante de este libro fue la venta de los derechos de reimpresión. La edición en tapa dura vendió solo unos treinta mil, y Kay Winsor estaba muy, muy decepcionada con aquello. Pero entonces tuvo lugar uno de los eventos más famosos de la historia editorial, cuando subastamos los derechos para la edición en rústica. Lo habíamos anunciado de forma muy inteligente, creo yo, y hubo un gran alboroto al respecto. Se veía como un gran éxito de ventas y todo el mundo estaba detrás de él. Habíamos establecido una fecha límite para las ofertas, y la New American Library (NAL) nos había ofrecido doscientos mil dólares. Entonces Bantam Books —o Fawcett, no recuerdo— hizo una oferta de doscientos mil diez. Íbamos a cerrar por esa suma, que me parecía una cifra excelente.

Pero vino a mi oficina el nuevo presidente de NAL, un joven muy agradable llamado John Budlong. Se presentó y me dijo que quería hablar sobre el libro de Winsor.

—No hay nada de qué hablar —repuse—. Tu oferta no ha ganado: el libro se va a otro que nos ha ofrecido diez mil más que tú.

—Pues mira, no pienso salir de esta oficina hasta tener el libro de Kathleen Winsor.

—No me escuchas: ya se lo hemos adjudicado a otro —repetí.

—Vale, y ahora dime la verdad: si te ofreciera 500.000 pavos por los derechos de bolsillo de Kathleen Winsor, ¿me darías el libro aquí y ahora?

—¿Te importaría repetir eso?

Lo repitió. Y le dije:

—No solo te doy el libro, sino que te voy a acompañar a la oficina para cerciorarme de que no te atropellan antes de firmar el contrato.

Ese fue el comienzo de un período increíble. En el espacio de tres semanas vendí los derechos de tres libros por 1,7 millones de dólares: ¡el libro de Winsor por 500.000, un John O'Hara por otros 500.000, y un James Michener por 700.000 dólares!

A consecuencia de las funciones de venta de bonos, alguien que me había escuchado en directo me sugirió hacer un programa de radio, que llamé *Books are Bullets*. Una vez a la semana entrevistaría a alguien que hubiera escrito un libro sobre la guerra (un corresponsal, un general o alguien que tuviera algo que hacer con el ejército). Tuvimos a gente como Quentin Reynolds y John Gunther, a un par de generales y a Darryl Zanuck cuando regresó de su expedición en Túnez. Allí conocí a Nan Taylor, que estaba trabajando en el programa. Ella me presentó a su marido, Frank, quien más tarde llegó a trabajar para Random House.

Una vez más una cosa llevó a otra, y un día recibí una llamada telefónica de Colston Leigh, un agente del circuito de conferencias. Me dijo que me había escuchado en un par de programas de radio y me preguntó si alguna vez había pensado en dar conferencias; le respondí que no, y me dijo:

—Creo que lo harías de maravilla, y se puede ganar un buen montón de dinero.

Aquello me interesaba. Me deleita la mera idea de hablar, incluso a cambio de nada, ¡y cobrar por ello hace que todo sea aún mejor!

—Sin duda me encantaría probarlo —admití.

Así que bajo la gestión de Colston Leigh hice un par de conferencias de prueba. Creo que la primera fue en algún club en Pelham, Nueva York. Desde entonces he hecho cientos y por todo el país. He sacado el tiempo para hacerlo porque nunca he preparado una conferencia, en mi vida, y jamás he llevado una sola nota. Tengo una idea de lo que voy a decir, y a partir de ahí me pongo en pie y hablo.

Aprendí mucho sobre dar conferencias de un señor muy, muy importante. Cuando estaba en Columbia los alumnos decidían a quién invitar a dar charlas, y siendo la Escuela de Periodismo de Columbia venían algunas personas muy prominentes. Nuestra atracción estrella era además uno de mis grandes héroes: Will Rogers. Yo era el presidente del comité de conferencias de ese año, y me fui al centro a recoger al Sr. Rogers, llevándole con estilo... en el metro. En aquellos días no podíamos darnos lujos. Él estaba muy contento, y nunca se me ocurrió pedir un taxi.

Will Rogers atrajo a una multitud sin igual en los anales de Columbia. En aquellos días su columna aparecía en casi todas las ciudades de los Estados Unidos. Dos cosas me impresionaron profundamente de él. Una, que no llevaba notas. Dos, que no sermoneaba a su público, solo nos hablaba. Cuando volvíamos de nuevo en metro al centro de la ciudad, de vuelta a su hotel, le dije:

—¡No utilizas notas!

—Por supuesto que no —contestó—. Cuando un hombre sube a un estrado para hablar, si no puede pasar sin notas o sin leer un discurso, no es un profesional sino un aficionado. A las personas les gusta que uno hable con ellos, no que les lean una conferencia.

¡Un consejo maravilloso! Nunca lo he olvidado.

Más tarde, por suerte para mí, firmé con la agencia de Lee Keedick. Lee Keedick ya había muerto, pero su hijo Bob estaba al cargo de la agencia. Además allí había

una señora, Elizabeth Schenck, que se convirtió en una persona muy importante en mi vida. Ella se hizo cargo de todas las gestiones que tuvieran que ver con mis conferencias de un modo absolutamente maravilloso. Me convertí en un conferenciante de alto rango y cobré cifras nada desdeñables, a pesar de que cuando empecé no fue así ni mucho menos, porque uno tiene que empezar desde abajo, como en el teatro. Entonces le traje a Keedick un montón de clientes. Uno de ellos fue Kitty Hart, quien con el tiempo se convirtió en alguien con mucho éxito. Ya tenían a John Mason Brown y a Norman Cousins. De hecho, supongo que fue Norman quien me dijo: «¿Por qué no vas a ver a mi agente, Lee Keedick?». En ese momento John Mason Brown era el principal conferenciante en los Estados Unidos, y él, Cousins y yo hacíamos un buen trío.

El circuito de conferencias es un negocio peculiar. Como comisión habitual un agente recibe una tercera parte y no un 10 por ciento, como el teatro o la literatura. Los agentes sacan el 33,3 por ciento, y además uno tiene que pagar sus propios gastos. Es una buena tajada, pero dan un buen servicio. No solo te contratan, sino que cuando sales te dan un dossier de cada lugar que visitas, a qué hora tienes que tomar el avión, todos los billetes y reservas de hotel.

Cuando se va de gira es esencial tenerlo todo planificado de antemano. Por ejemplo, una vez, en un período de cinco días, di ocho conferencias en ocho ciudades diferentes. Ahora bien, eso requirió una gran preparación. Estas cosas tienen que reservarse con seis o siete meses de antelación, ya que la mayoría de los foros universitarios, o donde sea, deben planificar sus programas con meses de anticipación e imprimir folletos y vender tickets de temporada basados en los personajes que invitan. Como yo mismo pago mis gastos, me siento perfectamente libre de tomar la mejor suite de un hotel y vivir como un señor.

Dar conferencias se convirtió en una parte importante de mi vida y un modo alternativo de ganar dinero. Gracias a ello he visitado poblaciones a las que ningún otro editor de libros había ido antes, ningún editor de una gran empresa, quiero decir. Siempre visito las librerías y charlo con los libreros y veo dónde tienen la Modern Library. Les regaño:

—¿Qué es eso de poner la Modern Library en la trasera de la tienda?

Si me responden que no han tenido tiempo de moverla de sitio, les ayudo a hacerlo. Y cuando no están mirando, saco algunos de nuestros nuevos libros de donde están y los coloco al frente de la mesa de novedades. En cuanto a mis propios libros, me gusta firmar cualquier cosa que tengan en stock. De hecho, corre por ahí el chiste de que si alguna vez salgo de la ciudad dejando un libro de Bennett Cerf sin firmar, ¡ese tiene que ser un volumen verdaderamente valioso!

Por otra parte, cuando hablo y cuento anécdotas, muchas de ellas son de autores que conozco, autores de Random House, y así logro mencionar una gran cantidad de libros de Random House en el curso de una conferencia. De este modo los estoy vendiendo también, y luego me reúno con los jefes de los departamentos

universitarios de literatura y les pregunto si saben de algún genio en ciernes que estudie en esa facultad, pues nunca se sabe. Me siento como si estuviera sembrando semillas. Por supuesto, cada vez que salgo nuestros editores ponen el grito en el cielo porque reciben una avalancha de basura de personas que me han oído decir que nos gustan los escritores jóvenes. Con frecuencia sus cartas suelen incluir afirmaciones de todo tipo («Bueno, soy un escritor joven y he escrito la obra de un genio»), y luego son basura. Pero nunca se sabe: *Lo que el viento se llevó* apareció gracias a eso.

Lo único que de verdad obstaculizó el desempeño de la labor editorial durante la guerra fue la escasez de papel, racionado por la Junta de Producción de Guerra. Podríamos haber publicado varios libros más, pero no los pudimos producir porque nuestra cuota se basaba en el histórico de años anteriores. Esto dio lugar a una cadena muy interesante de acontecimientos que tuvieron importantes consecuencias para Random House.

Habíamos estado preparando la publicación de un libro con los escritos básicos de Santo Tomás de Aquino, editado para nosotros por Anton Pegis. En ese momento los escritos de Tomás de Aquino estaban disponibles solo en un conjunto de veintitantos volúmenes publicados por una editorial católica. Cuando Pegis terminó sus dos volúmenes de trabajo, con más de 2.600 páginas, estábamos justo en pleno racionamiento y solo teníamos papel suficiente para tirar diez mil *sets*. Era un proyecto muy caro, y con ese volumen de impresión pensábamos que apenas lograríamos recuperar nuestra inversión, y nada más.

Lo que no sabía era que cada institución jesuita en todo el país estaba esperando este juego de dos volúmenes. A la semana de su publicación, gente de la que nunca había oído hablar nos hizo dos pedidos de 2.500 *sets* cada uno. Eso equivalía a la mitad de toda la tirada inicial, y en unas tres semanas vendimos toda la primera edición, que habíamos pensado que nos duraría cinco años. ¡Así es como nos dimos cuenta de nuestra falta de cálculo!

No teníamos más papel, y pensé que cualquier reimpresión tendría que esperar hasta que la guerra hubiera terminado, pero un día sonó el teléfono: era un monseñor de la Catedral de San Patricio. Lo primero que oí fue una voz profunda, que me preguntó:

—¿El señor Bennett Cerf?

—Al aparato —admití.

(Digamos que se llamaba Murphy). Él dijo:

—Soy monseñor Murphy, de la Catedral de San Patricio. Solo quiero decirle que es el editor más estúpido de los Estados Unidos de América.

—Bueno, gracias por el cumplido —dije—. ¿Y a qué se debe semejante halago?

—Es usted un tontaina. Saca esta hermosa edición en dos volúmenes de Santo Tomás de Aquino, y a las tres semanas después de la publicación, ¡se queda sin stock!

Así que le expliqué que no habíamos contado con los pedidos de los jesuitas de todo el país. Impertérrito, repitió:

—Es usted un tontaina. Voy para allá ahora mismo.

Me acerqué a nuestro departamento de ventas y les dije:

—Si este Monseñor viene hasta aquí desde la catedral es por una sola razón: ¡nos va a ofrecer papel!

Bueno, el caso es que vino. Años atrás había habido una gran estrella de cine llamada Thomas Meighan, y este hombre era su doble: alto, de cabello oscuro, ojos azules, atractivo y convincente... una persona irresistible. Caminó derecho y se sentó

ante mi escritorio y encendió un cigarrillo. Acto seguido, empezó a berrear, pero pronto me di cuenta de que todo aquello solo era una actuación. Era obvio que sabía de qué iba el tema. Esperé pacientemente y, por supuesto, llegó el momento en que dijo:

—Lo que pasa es que nosotros sí tenemos papel. Si se lo damos a usted, ¿cómo sé que lo va a utilizar para editar a Santo Tomás de Aquino?

Así que hice un poco de actuación de la mía y dije indignado:

—Espero que no me esté acusando de falta de honradez. Si tiene usted papel y lo pone a nuestra disposición, estaremos encantados de darle una declaración jurada de la imprenta.

—Solo estaba bromeando. Por supuesto que sé que lo van a utilizar para Santo Tomás. Tenemos suficiente para tirar unos cinco mil sets.

(Nos lo vendieron exactamente por lo que les costó a ellos... y conseguir más papel a cualquier precio era un milagro en esos días).

—Eso es maravilloso, Monseñor.

—Bueno, hijo mío, ¿y ahora eres feliz?

Y como tenía algo rondándome la mente, aunque sin relación alguna con aquello, respondí:

—No, no lo soy.

—¿Qué más te importuna? —inquirió.

—Para empezar, acabamos de recibir un aviso de que tenemos que renunciar a estas oficinas. IBM ha comprado el edificio. Sabíamos que estábamos viviendo al día, que no podríamos conseguir renovar el contrato de alquiler y que alguien iba a comprar el edificio, pero no sabíamos que sería IBM y que todo el mundo tendría que largarse así como así. (En aquellos días el espacio disponible en Nueva York era igual de escaso que el papel). —Y añadí—: He estado buscando algo en la zona de almacenes de Gowanus... en cualquier lugar al que podamos ir hasta que la guerra haya terminado. La próxima vez que venga a decirme que soy el peor editor de Estados Unidos, es probable que me encuentre editando en un bote de remos en el lago de Central Park.

—Bueno —repuso él—, vamos a ver qué podemos hacer al respecto. ¿Qué tal ese gran edificio que queda frente a la Catedral de San Patricio?

—¿Qué edificio?

—La mansión de ladrillo —respondió.

—¿La mansión esa que tiene un patio?

—Esa misma.

—Monseñor, además de ser el editor más estúpido de Estados Unidos, soy probablemente uno de los más pobres. No podríamos permitirnos un edificio así.

—Oh, tonterías. En realidad no es un edificio, sino cinco.

Esa fue la primera vez que supe que tenía dos alas, y además tres edificios independientes justo detrás.

—El ala norte sería perfecta para vosotros. Ahora la tiene Joe Kennedy. Haremos que os la dé por lo mismo que pagó por ella.

—Espere, no me importa lo que usted pueda conseguir de Joe Kennedy. La verdad es que no podemos permitirnos un edificio así.

—Y tú ni siquiera has oído lo que te costará. Anda, estate tranquilo. —Llamó por teléfono a su asistente en la catedral y le dijo—: Localízame a Joseph Kennedy.

Entonces Kennedy era solo un nombre. Había sido embajador en Gran Bretaña, y los días de fama le esperaban a la vuelta de la esquina.

El monseñor y yo nos sentamos a hablar un rato. Me empezó a caer genial. Era un hombre maravilloso. Unos quince minutos más tarde sonó el teléfono y su asistente le dijo que Joe Kennedy estaba jugando al golf en Palm Beach. Y Monseñor ordenó lo siguiente:

—Sácalo fuera de los campos de golf.

Aquello sí que me dejó helado. Un cuarto de hora después, Kennedy llamaba desde Palm Beach. Y Monseñor, a quien acababa de conocer, le dijo:

—Uno de nuestros jóvenes amigos está en problemas y necesita nuevas oficinas. Queremos que le vendas el edificio que queda frente a la catedral por lo que te costó.

Vaya, se podía oír a Joe Kennedy echando espuma por la boca al otro lado del teléfono. No le parecía una buena idea, eso seguro.

El edificio había sido diseñado por Stanford White para Henry Villard, el padre de Oswald Garrison Villard, y se terminó en 1885. En ese momento vivía prácticamente en el campo. Dado que fue planeado para toda una familia, fue construido con cinco unidades independientes. Poco tiempo después de finalizar su construcción, Villard sufrió un revés en Wall Street y tuvo que venderlo todo. Whitelaw Reid compró el ala sur. Harris Fahnestock compró el ala norte.

A medida que pasaron los años, la familia Fahnestock fue disminuyendo hasta que solo quedaron el Sr. Fahnestock y su hijo, que hasta el comienzo de la guerra vivieron en aquella gran mansión con cerca de veinte criados. Con la guerra, los criados comenzaron a desaparecer, y era ridículo que dos hombres habitaran un lugar tan inmenso. De hecho, no podían, por lo que se lo vendieron a Joe Kennedy, quien lo cedió a la Francia Libre para que lo usaran como sede de oficinas, hasta que tuvieron que mudarse cuando se llevó a cabo nuestra operación. El edificio nos costó alrededor de 420.000 dólares. Lo primero que ocurrió fue que el departamento de bomberos, al enterarse de que íbamos a usar el edificio para oficinas, nos dijo que necesitábamos una escalera de incendios, lo que de hecho era así. Aquel edificio había sido construido en los días en que las cosas se hacían para durar, y romper aquellos gruesos muros para añadirles una escalera extra no era moco de pavo. Y en esos días el acero era tan difícil de conseguir como el papel. (Llamé al monseñor y nos dieron nuestro acero).

La Iglesia nos ayudó también a conseguir operarios para poner la escalera y a obtener una hipoteca... y allá nos mudamos, al 457 de Madison Avenue. Así fue que

Santo Tomás de Aquino se convirtió en mi santo patrón, y juré que la única manera en que conseguirían sacarme de allí sería a rastras.

La relación con el cardenal Spellman era muy agradable. Su residencia quedaba justo al cruzar la calle, detrás de la catedral. Almorzamos juntos dos veces al año. Normalmente solía pasarme a hacerle una visita y luego me lo llevaba a comer. No era una regla fija, pero funcionaba. Éramos buenos vecinos, y me gustaba a pesar de ser tan conservador. Era un hombre decente si uno podía olvidar sus ideas, lo que muy a menudo no era posible. Pero ambos sabíamos cuándo dejar de hablar. Nos entendíamos y teníamos intereses comunes, y a los dos nos encantaba aquel edificio. Eso era algo que compartíamos. A veces paseaba por Madison Avenue con él, y siempre esperaba encontrarme con algún conocido y quedar de importante, pero de alguna manera u otra, nunca parecía tropezar con nadie.

En nuestros almuerzos hablábamos del mercado de valores y de béisbol. Un día me confesó que había tenido que tomar una decisión importante: elegir entre la Iglesia o convertirse en un profesional del béisbol. Expresé mi sorpresa, y me dijo:

—Yo era un gran catcher. —El caso es que mi padre había sido catcher también, así que teníamos algo más en común. Y añadió—: ¿Dónde crees que aprendí a ponerme de rodillas? Te lo voy a mostrar. Todavía puedo coger una bola al vuelo.

Salió al pasillo y gritó:

—Échame el gorro cardenalicio.

Alguien le tiró el gorro cardenalicio por las escaleras y él lo atrapó al vuelo y se lo puso en la cabeza. Era un caballero muy humano.

A menudo discutíamos de libros, películas y censura, y rara vez estábamos de acuerdo. Recuerdo una ocasión cuando pareció indignarse un poco más de lo habitual. Fue con motivo de una película titulada *Baby Doll*, con Carroll Baker. Era una película algo subida de tono, pero nada comparado con lo que hacen hoy en día. El cardenal había publicado una filípica contra la película, diciendo que era obscena y que nadie debería ir a verla. Hasta entonces la película era un fracaso en taquilla, pero a las veinticuatro horas de aquello las colas doblaban la manzana. Se dio cuenta de que le había dado a la película la publicidad necesaria para convertirla en un éxito, y se dijo que no iba a cometer el mismo error otra vez.

Unos años más tarde recibimos un libro de Honor Tracy, *The Straight and Narrow Path*, uno de los libros más divertidos que he leído. Honor Tracy, católica para más señas, había sido enviada por el *Times* de Londres para cubrir la vida en un pueblo irlandés, y se había topado con algunos personajes fascinantes. El sacerdote tenía dos baños nuevos en su casa, mientras el resto del pueblo se moría de hambre porque el sacerdote estaba usando todo el dinero de la parroquia para remodelar su iglesia. Los distintos capítulos aparecieron por primera vez en el *Times*, y la Iglesia en Irlanda no se hizo esperar y los demandó por difamación. Bueno, los periódicos de Londres habían aprendido hacía mucho tiempo que cuando esto sucede hay que llegar a un acuerdo de inmediato, pues su oportunidad de ganar un juicio es superior a la

que tendría yo de vencer a Rocky Marciano en el ring. Así llegaron a un acuerdo inmediatamente y el *Times* pidió disculpas a la Iglesia y afirmó que aquellas historias no eran ciertas... y entonces Honor Tracy demandó al *Times*, diciendo que se le había hecho quedar como una mentirosa y que podía probar absolutamente todo lo que había escrito... Nunca había habido un caso parecido en la historia literaria. Ella les demandó por una cifra bastante elevada, y perdió el *Times*.

Cuando el libro llegó a nuestras manos, todos lo leímos y nos morimos de la risa. Aunque yo, en el último momento, me asusté y dije:

—Aquí estamos, frente a la Catedral de San Patricio. ¿Qué va a decir el cardenal Spellman si publicamos esto? Se va a indignar. No creo que debamos hacerlo.

Y entonces Donald comentó lo siguiente:

—Vale. Si eso es lo que quieres, no lo haremos. Pero no se te ocurra decirme otra vez que eres un editor liberal.

Eso, por supuesto, fue una puñalada tramera. Así que publicamos el libro en 1956, y nunca oí una sola palabra del cardenal Spellman. El libro fue un gran éxito. Aún está en Vintage Books, y todavía lo encuentro gloriosamente divertido. Honor Tracy ha escrito varios libros desde entonces, pero ninguno de ellos ha sido tan exitoso, aunque uno, *The First Day of Friday*, fue una selección del Club del Libro del Mes en 1963.

Hemos hecho un montón de libros con el imprimatur de la Iglesia Católica, e incluso nos ha dado varios para publicar. Siempre ha habido una relación muy cordial.

Poco a poco, la Iglesia se hizo cargo de las otras cuatro secciones de nuestro edificio. Primero se quedó con la casa Reid y luego fue adquiriendo las demás, una tras otra. Compartíamos con ellos el patio: nosotros poseíamos alrededor del 25 por ciento y ellos el 75. Nadie sabía exactamente qué parte pertenecía a quién. Era un derecho indiviso, una sociedad, y ninguno de los dos podía hacer nada sin el otro.

Las dos personas que más hicieron para mantener aquella mansión fuimos el cardenal Spellman y yo, y cuando él murió me sentí solo. Aquella propiedad valía más cada día, y una gran cantidad de personas, tanto en la Iglesia como en Random House, opinaban que debíamos vender y obtener un beneficio enorme. En su día nuestra parte del edificio nos había costado alrededor de medio millón de dólares, y luego llegó a valer unos dos millones y medio, y podríamos ganar dos millones de dólares mediante la venta... ¡más de lo que ganaríamos publicando libros en veinte años!

Finalmente, fue la eficiencia en vez del ánimo de lucro lo que dictó nuestra decisión. Nuestro negocio había crecido hasta tal punto que teníamos cinco direcciones distintas en Manhattan, por lo que en aras de agrupar el mayor número de operaciones bajo un mismo techo nos mudamos a un nuevo edificio en el 201 de la calle 50 Este, en abril de 1969. Dejar aquella casa fue un duro golpe, y nunca dejé de creer que deberíamos haberla conservado para nuestras oficinas editoriales.

Como hemos visto, el mundo del libro no sufrió durante la guerra, pero experimentó profundos cambios por los nuevos desarrollos, algo que nos afectó a todos. Durante muchos años las reimpresiones baratas en rústica habían prosperado en el mercado, sobre todo en Inglaterra y en el continente europeo, y en Estados Unidos se habían hecho un buen número de inútiles intentos para conseguir implantarlas. Luego, en 1939, Allen Lane, cuyo Penguin Books había logrado un gran éxito en Inglaterra, abrió una sucursal americana con un joven con mucho talento como gerente, Ian Ballantine, y en ese mismo año Robert de Graff empezó una nueva empresa americana, Pocket Books, con el apoyo financiero de Simon & Schuster. Tuvo un comienzo bastante bueno, pero durante la guerra sus fuertes ventas atrajeron a varios competidores. El libro de bolsillo había llegado para quedarse, y la edición entraba en una nueva era.

Pocket Books seguía siendo la empresa dominante en 1944, cuando Marshall Field compró una participación mayoritaria en ella y en Simon & Schuster, y muy poco después sucedió algo que exigía una rápida acción por nuestra parte. Donald Grosset, el hijo de Alex Grosset, uno de los fundadores de Grosset y Dunlap, vino a mí un día en estado de pánico y me dijo que Field estaba a punto de comprar su empresa. Gracias a las maquinaciones de León Shimkin, el genio financiero de Simon & Schuster, se había planeado un acuerdo y Grosset tenía miedo de que él y una gran cantidad de fieles antiguos empleados fueran despedidos por su culpa. Estaba desesperado y me preguntó si podía comprar la empresa en lugar de dejar que Marshall Field se hiciera con ella. Sabía, por supuesto, que ninguna editorial podría permitirse el lujo de comprar Grosset, pues en aquellos días no nos habíamos metido en altas finanzas. Pero Marshall Field era de otra pasta.

De inmediato vi la amenaza para nuestro negocio. Grosset tenía casi copado el mercado de reimpresión de tapa dura, eran libros que vendían principalmente en las farmacias a 79 centavos ya 1,29 dólares el ejemplar. No entraban realmente en competencia con la Modern Library, porque reimprimían libros más populares que nosotros, y los suyos eran de mayor tamaño. Con una reimpresión de Hemingway, por ejemplo, sacaban una edición a 1,29, una réplica barata del libro original, mientras que nosotros lo hacíamos en una forma más compacta con la Modern Library a 92 centavos. Aunque las ediciones en rústica empezaban a competir con la Modern Library en el terreno de los libros libres de derechos, títulos como *Moby Dick* o *La letra escarlata*, libros en los que más o menos habíamos tenido el monopolio hasta la fecha. Nos estaban haciendo daño, y la idea de que una sola empresa, Simon & Schuster, a la sazón controlada por Marshall Field, pudiera hacer al mismo tiempo la edición original, la edición en rústica y la de bolsillo daba miedo. Podrían ir a un autor y decirle:

—No solo te podemos publicar el libro, sino que te vamos a garantizar la reimpresión de tapa dura y tapa blanda.

Eso sería un paquete que ningún otro editor podría igualar.

Me apresuré a llamar a Harry Scherman, nuestro buen amigo y presidente del Club del Libro del Mes. Me enteré de que Donald Grosset había acudido a él antes que a mí, pero Harry muy sabiamente le había dicho:

—No quiero estar atado a ninguna unidad editorial. Queremos ser capaces de operar de forma independiente, para que nadie pueda decir que tenemos intereses acá o allá.

Pero también me contó que si estábamos realmente interesados, lo podría reconsiderar, porque no le gustaba ver que una empresa se hacía con todo el pastel.

Harry Scherman llegó a nuestra oficina y hablamos. Todo debía hacerse en 48 horas. Habían redactado un contrato con Marshall Field que estaba listo para ser firmado. Shimkin había establecido los términos con Field y con el hijo del difunto cofundador, George Dunlap, a quien por lo visto solo le interesaba el golf.

Queríamos a Scribner porque tenían a Hemingway, a Fitzgerald y a muchos otros autores importantes. Decidimos contactar a Cass Canfield de Harper, y nos dijo que estaría feliz de unirse a nosotros. Queríamos una de las casas de Boston —Little, Brown o Houghton Mifflin, o ambas—. Hablamos con Alfred McIntyre de Little, Brown, porque era amigo mío, y la verdad es que tampoco conocía a nadie en Houghton Mifflin. Cuando hablé con McIntyre por teléfono, decidió venir de inmediato a Nueva York.

Finalmente llamamos a Charles Scribner, uno de los hombres más prudentes que hayan existido jamás. Le dije:

—Esto tiene que hacerse sin demora. Le queremos con nosotros. Me gustaría que viera las cifras.

Scribner, hombre cuidadoso, me dijo:

—¿Cuánto me costará?

Era algo así como trescientos setenta mil dólares cada uno, excepto el Club del Libro del Mes, que adquiriría dos unidades y poseería el doble que cualquiera del resto de nosotros.

—Tiene que pensar deprisa, Sr. Scribner.

—Vale —dijo—. Oye, dime, ¿estás con Alfred McIntyre y Cass Canfield y Harry Scherman? ¿Ellos están contigo?

Le dije que sí lo estaban. Y me dijo:

—Si es lo suficientemente bueno para vosotros, compañeros, es lo suficientemente bueno para mí.

—¿Eso significa que está con nosotros?

—Por supuesto.

—¿Y no quiere estudiar los números?

—Tú ya los has mirado. Y si vas a arriesgar tu dinero, estoy perfectamente dispuesto a arriesgar el mío.

Y así Scribner entró sin siquiera mirar los números. Debo admitir que ninguno de nosotros los había estudiado con mucho cuidado, porque la diversión de ganarle por

una cabeza a Marshall Field ya era en sí un estímulo irresistible.

Comprar Grosset & Dunlap costó cerca de 2.200.000 dólares. Cuando la compra se anunció, el mundo editorial dijo: «Esos van a estar a la greña dentro de seis meses», pero nunca ha habido una unión más favorable en la historia de la edición. Convencimos a John O'Connor para que se pusiera al timón de todo, y eso resultó ser un golpe maestro. John había tenido años de experiencia en el negocio de los libros y en ese momento era vicepresidente de la Corporación Quarrie, que publicaba la World Book Encyclopedia. Era un gran diplomático, y lo dirigió todo de maravilla.

La división de reimpressiones en tapa dura de Grosset quedó reducida a la nada en unos dos años, y desapareció el propósito para el cual se había hecho la compra. Sin embargo, aquella resultó ser una de las inversiones más rentables que ninguno de nosotros había hecho nunca, sobre todo después de que el departamento juvenil de Grosset comenzó a dar sus frutos.

Luego sucedió algo muy importante. Ian Ballantine se había separado de Penguin Books, y en 1945 se nos acercó a Donald y a mí para ver si queríamos financiar una editorial de bolsillo que quería echar a andar por su cuenta. Pero Random House estaba creciendo muy rápido y necesitábamos todo el dinero que teníamos, y además sabíamos que para iniciar una casa que pudiera ser rival de Pocket Books se necesitaba por lo menos un millón de dólares, y nosotros no lo teníamos. Así que llevamos a Ian a Grosset, y les convencimos para que se lanzaran al bolsillo.

Tardó mucho en hacerse. Charlie Scribner se opuso particularmente, no quería formar parte de una operación de libro de bolsillo, y tengo que decir que Robert de Graff y Simon Dick hicieron todo lo que pudieron para disuadirnos, advirtiéndonos de todos los posibles riesgos. Cuando Bob de Graff vino como «amigo» a darnos una charla sobre por qué no debíamos entrar en aquel negocio, nos dimos cuenta de que si estaba preocupado era porque aquello debía de ser una idea condenadamente buena. Y así fue que casi convencimos a Charles Scribner.

Luego nos fuimos todos a Filadelfia y logramos que la Curtis Publishing Company se sumara a la iniciativa. Teníamos que tener un distribuidor, y Curtis tenía configurada la distribución de sus revistas a nivel nacional, lo que era ideal para el manejo de los libros de bolsillo. Y así nació Bantam Books, con el 50 por ciento propiedad de Grosset y Dunlap —que a su vez era de nuestra propiedad— y el otro cincuenta de Curtis. Teníamos nuestras reuniones en la oficina de Curtis en la Plaza de la Independencia de Filadelfia, en la sala de juntas del *Saturday Evening Post*. Eso era una especie de sueño para mí, pues había comenzado de niño vendiendo el *Post*, ¡y ahora estaba en su junta directiva!

Todo salió bien porque los directores se respetaban y había una total confianza mutua. Si hubiéramos incluido uno o dos de los personajes más turbios que campan en el mundo de la edición, aquello habría sido un caos. O si no hubiéramos tenido la suerte de tener a alguien como John O'Connor para ponerse al frente de todo, un hombre en quien todos confiábamos implícitamente. Fue un gran éxito. Nunca hubo

la menor duda sobre Bantam Books. Comenzó a dar dinero desde el mismo día en que echó a andar.

Luego tuvimos una crisis lamentable en la que Ian Ballantine se vio implicado. Le obligaron a salir del negocio que él nos había traído. Pensé que esto era una vergüenza, pero los demás no opinaban como yo. Ballantine era un tipo difícil de manejar: no sabía lo que significaba la diplomacia y no se dio cuenta de que estaba tratando con unos señores con mucho éxito que exigían que sus puntos de vista fueran seguidos al pie de la letra. Bantam había abierto una sucursal británica, a la cual, sin obtener la aprobación de la comisión ejecutiva, prestó un poco de dinero que les era muy necesario. La suma en cuestión ascendía a unos meros cuarenta y seis mil dólares, pero él no tenía derecho a hacerlo, y por este delito menor se le obligó a renunciar.

Aquello me indignó y exigí una nueva reunión para discutirlo, pero Ian había sido tan tonto como para hacer frente a aquellos fuertes editores sin llevarse a un abogado y, aunque esta vez se trajo a uno, ya era demasiado tarde. Habían tomado una decisión y no le dejaron defenderse. Más tarde tuvimos un golpe de gracia: Oscar Dystel, que construyó Bantam para ser una próspera editorial de bolsillo. Supongo que en la actualidad es la número uno.

Todo fue bien durante un largo tiempo, hasta que otras casas de bolsillo comenzaron a editar originales y en Bantam se quiso hacer lo mismo. Ante esto, Charles Scribner, Jr., que hacía tiempo que había reemplazado a su padre, se rebeló. A pesar de ser dueño de la duodécima parte de la rentable Bantam, no le gustaba nada el negocio del libro de bolsillo. El joven Scribner es uno de los hombres con mejor criterio y uno de los más honorables que he conocido, pero creo que en este caso no estuvo fino. Dijo que quería largarse, y que lo único que deseaba era recuperar el dinero que su padre le había puesto en el negocio. Nosotros le señalamos que su cotización ahora valía mucho más y que tendríamos que averiguar un precio justo, pero no quiso oír hablar de ello. Recuperó su inversión, poco menos de 400.000 dólares, aunque su participación en ese negocio en 1967 valía ahora más de tres millones.

Poco después Curtis Publishing pasó por algunos apuros financieros y se ofreció a vender su parte de Bantam; así Grosset la compró, y con ella obtuvo la propiedad de Bantam Books al cien por cien.

A ninguno de los editores que compraron Grosset le gustaba la forma en que Pocket Books estaba haciendo negocios, ya que tenía casi un monopolio y podía dictar exactamente lo que iban a pagar por los derechos de reimpresión. El porcentaje de derechos pagado por las editoriales de bolsillo en esos días había sido establecido por Pocket Books: un centavo por ejemplar —o el 4 por ciento— para un libro de 25 centavos durante los primeros ciento cincuenta mil ejemplares vendidos, y luego un centavo y medio —o el 6 por ciento— en todas las ventas adicionales.

Debo admitir que cuando empezamos con Bantam pagamos esos mismos

derechos, y en cada reunión yo me quejaba de que aquel porcentaje era demasiado bajo. Y así, en cada reunión con esto, los otros decían, «Mira, ahí va de nuevo Bennett, el adalid de los derechos», medio en broma y medio en serio, ya que ninguno de ellos quería elevar la tarifa.

Luego, cuando el negocio del bolsillo se expandió y entraron otros competidores, estos también adoptaron esta misma tasa de derechos de autor. Nadie podría evitar ganar dinero al principio, pero luego tuvimos un año en que se imprimieron tantos libros de bolsillo que al final tuvieron que ser destruidos millones de ejemplares. Creo que algunos fueron utilizados como abono y otros arrojados al lago Erie. Todas las editoriales sufrieron grandes reveses en bolsillo, poco a poco, ya que los costos de producción aumentaron, y se vieron obligadas a subir los precios. Aunque por mucho tiempo habían temido subirlo, el precio estándar de 25 centavos ya no era factible. Cuando finalmente cambiaron el precio, observaron que no había ninguna diferencia en las ventas y los libros de bolsillo a 25 centavos desaparecieron de la faz de la tierra. Ahora costaban hasta 2,45, aunque la mayoría cuesta 1,25.

Fueron los agentes y la asociación de escritores quienes finalmente pusieron fin a estas tarifas injustas —con mi apoyo—. Y al fin, las editoriales de bolsillo pagaban lo que era justo. Hoy en día, algunos contratos se negocian con unos anticipos sobre porcentajes de derechos futuros que son imposibles de recuperar. Cuando todo el mundo quiere el mismo título y hay algún agente avisado en el ajo, las cifras que se manejan son de vértigo. En lugar del 4 o del 6 por ciento, ha habido acuerdos del 25 por ciento para algunos títulos. Lo habitual es un 10 o un 15, y me opongo tanto al 25 como a los antiguos 4 o 6 por ciento, ya que un libro de bolsillo no puede permitirse el lujo de pagar cifras que jamás recuperará.

Por supuesto, cuando hay un superventas los beneficios pueden ser enormes. En cuatro meses *El valle de las muñecas* vendió ocho millones de ejemplares en su edición de bolsillo, mientras que si en tapa dura un libro vende un promedio de ocho mil ejemplares todos estamos felices. Ochenta mil ejemplares vendidos es para quitarse el sombrero. Ochocientos mil es una cifra desconocida. Ocho millones supera con mucho las expectativas más fantasiosas de cualquier editor de tapa dura.

A medida que había más dinero en juego, la asociación de escritores, con toda la razón, entró en la controversia y protestó por la tradicional división al 50 por ciento entre autor y editor en las regalías del libro en rústica. La asociación siempre había reclamado una revisión de los derechos del club del libro, pero ahí no creo que tengan razón, porque los clubes distribuyen los libros elegidos a los miembros casi al mismo tiempo que la edición original, y por tanto son competencia directa, por lo que un reparto al cincuenta por ciento de las regalías del club del libro está más que justificado.

También creo que los editores deberían tener alguna participación en los derechos cinematográficos, como sucedía antes. Para mí siempre ha sido una vergüenza que un editor tome un libro y se parta la espalda en trabajarlo, lo edite —e incluso lo retitule

en algunos casos— y logre convertirlo en un gran éxito, solo para ver, cuando las películas lo comprenden por una gran suma, cómo el agente —quien a menudo ha pasado un solo día negociando el trato— se embolsa el 10 por ciento, mientras que él, el editor, no recibe ni un centavo. Creo que deberíamos tener una pequeña cuota, no mucho, pero algo. Si el agente se merece un 10 por ciento, el editor se merece al menos un 5 por ciento, sin importar el nombre del autor. Tal vez el agente debería renunciar a una parte de su 10 por ciento, o dividir su tajada a partes iguales con el editor.

Además, no creo que los agentes tengan derecho a obtener un 10 por ciento de las ganancias de un autor por encima de un cierto límite. Cuando el autor gana una cantidad enorme y el agente continúa ganando un 10 por ciento, la verdad es que está cobrando de más. Así que cuando me llega un agente y empieza a decirme que el editor ha sido injusto porque se está embolsando un 50-50, yo le doy la vuelta a la tortilla y señalo que ellos, los agentes, están sacando el 10 por ciento de todo, y que a menudo solo por poner la mano acaban cobrando cincuenta o sesenta mil dólares, cuando no cien mil. ¡Y entonces el agente en cuestión cambia de tema como por arte de magia! Siempre hay alguien que se siente utilizado. Aquí estoy tratando de ser totalmente objetivo y admitir que todo el mundo es culpable en un momento u otro de alguna estupidez o de mera codicia. Ser objetivo da frutos a largo plazo. Y es por eso que es tan importante la libre competencia, algo que se observa, por ejemplo, cuando uno viaja en una aerolínea que no tiene competencia: le dan un bocadillo rancio para el almuerzo y el avión llega con dos horas de retraso. Pero donde hay dos líneas compitiendo entre ellas, te dan filete y el aparato despegue a tiempo.

La competencia provocó los cambios en los porcentajes de derechos del libro de bolsillo, y ahora algunos editores están saltándose el margen habitual del 15 por ciento en las ediciones de tapa dura. Nosotros y la mayoría de los demás editores no lo hemos hecho, pero sé de una o dos casas muy respetables que no tendrán reparo en hacer una oferta especial para atraer a un autor codiciado por ellos. Todos sabemos que esas cosas pasan.

No creo que la edición de bolsillo vaya a suplantarse a la edición en tapa dura. En primer lugar, la mayoría de la gente que ama los buenos libros quiere tener libros en cartón en sus bibliotecas. Los de bolsillo no están hechos para durar, y el cuerpo de letra es demasiado pequeño para que muchas personas puedan leer cómodamente. Aunque debemos admitir que el libro de bolsillo ha beneficiado realmente a muchas editoriales, y en más de un sentido. La venta de derechos de reimpresión y de derechos subsidiarios es lo que ahora evita que una gran cantidad de editores de tapa dura vayan a la quiebra, ya que la mayoría de las veces un libro no cubre gastos sin apoyarse en la edición en bolsillo. También sucede que los libros de bolsillo fomentan el hábito de la lectura: la gente empieza con ellos, y un pequeño porcentaje de esos nuevos lectores se graduará adquiriendo el gusto por los libros de tapa dura. Así se crean nuevos lectores y el bolsillo es una buena alternativa para las personas

que no pueden pagar los de tapa dura, y esa es la ventaja más grande de todas. Para un estudiante, por ejemplo, es maravilloso. Cuando estaba en la universidad y nos obligaban a leer un libro caro, nos veíamos en esta tesitura: había dos ejemplares en la biblioteca de la Universidad de Columbia y ciento ochenta y dos estudiantes tratando de alquilarlos al mismo tiempo. Hoy en día se pueden comprar por unos 75 centavos. Creo que el editor de tapa dura tiene que darse cuenta de estas ventajas, y el que aún no se ha decantado por la edición de bolsillo peca de amplitud de miras.

Robert de Graff, es cierto, inventó el libro de bolsillo, pero el hombre que realmente los puso en marcha fue Jason Epstein, cuya editorial Anchor Books ha logrado por cierto unos fantásticos resultados. Él obligó a Doubleday a lanzarse a la piscina. Los peces gordos de Doubleday no creían que algo así fuera a funcionar, pero ese chico tan brillante, Jason Epstein, les abrió los ojos. Entonces, justo cuando todo el mundo se estaba dando cuenta de lo que sucedía y estaba copiando a Pocket Books, Anchor Books se convirtió en el modelo a seguir para sacar libros de bolsillo de calidad: también para Knopf y Random House, por ejemplo, con Vintage Books, que hoy en día, supongo, es aún mayor que Anchor.

Vintage Books fue fundada por Alfred Knopf, Jr., que convenció a su padre de que debían hacer el experimento. Comenzaron con los títulos de Knopf y, como contaban con un catálogo tan increíblemente maravilloso, por un tiempo fueron capaces de tirar para adelante, pero después vieron que necesitaban más títulos y nos convencieron para sacar algunos de los nuestros. Fue entonces cuando empezamos a unir esfuerzos. Pero la fusión real se produjo al hacernos con Knopf. Entonces sí que expandimos Vintage Books, que es hoy un sello con éxito y distinguido. Para ello reclutamos a Jason Epstein, que se puso manos a la obra con Vintage.

Después de hablar por primera vez con Jason, llamé a su jefe en Doubleday, Douglas Black, que es buen amigo mío, y le dije que quería hacer un par de preguntas sobre Jason Epstein. Doug se quedó tan perturbado que dijo:

—Ahora mismo te voy a ver. Quiero hablar contigo sobre esto.

—No, ya voy yo —me ofrecí.

—No, prefiero hablar contigo fuera de aquí. —Entonces se acercó, estaba a solo unas manzanas de distancia, y comenzó a decirme que Jason es un chico maravilloso, pero añadió—: Te va a volver loco. Casi me vuelve loco a mí.

—¿Por qué?

—Cada vez que le aumento el sueldo, no tarda ni dos semanas en pedírmelo otra vez.

Le pregunté cuánto ganaba Jason. He olvidado lo que era, pero recuerdo que no era nada del otro jueves. Le dije:

—Tiene que haber comenzado cobrando unos 18 centavos de dólar a la semana.

Doug finalmente admitió que si desde un principio hubiera dado a Jason un salario mucho más alto, las cosas no habrían sido tan difíciles. Pero, de todos modos, Jason es un joven muy enérgico, y Doug se puso de los nervios.

Con nosotros ha funcionado maravillosamente. Yo siempre digo que es «mi cruz». (Cuando alguien le contó que yo había dicho eso, repuso. «Bennett es mi coz»). Jason es Jason. Es uno de los jóvenes más brillantes de la escena literaria de Nueva York. Su esposa, Barbara, es la coeditora de *The New York Review of Books*, y Jason forma parte de la farándula literaria. Él lo maneja todo, pero todo el mundo lo ama. Es muy atractivo, y absolutamente inmanejable: lo hace todo tal y como se le antoja, y que nadie intente decirle cómo hacer algo o saldrá escaldado.

Por supuesto, la existencia de Vintage Books y Anchor ha afectado a las ventas de la Modern Library, lo mismo que todos los otros libros de bolsillo. Pero la Modern Library sigue ofreciendo libros de verdad, cosidos y con sobrecubiertas, y tanto el diseño de página como el cuerpo de letra y la impresión siguen siendo impecables. Si las placas de impresión están desgastadas, encargamos unas nuevas. Ponemos mucho cuidado en la Modern Library porque fue la piedra angular de Random House. Pero, aunque en un principio la serie creció a pasos agigantados, con la llegada de los libros de bolsillo tuvimos la suerte de mantener el tipo, y solo mediante la adición de nuevos títulos importantes podemos hacer que la Modern Library siga adelante. Todavía es una pieza codiciada, pero su presencia ya no es crucial en las librerías. Siguen pidiéndola, pero ya no es el valor excepcional que fue una vez, ya que el libro de bolsillo ha eclipsado a cualquiera que pretenda sacar un libro al precio más bajo posible. Además, muchos editores han comenzado sus propios sellos en bolsillo, así que hemos perdido muchos títulos. Hacemos contratos que duran tres o cinco años, y a menudo no podemos renovarlos cuando expiran los derechos. Por ejemplo, cuando comenzaron su propia biblioteca de bolsillo en Scribner, recuperaron a Ernest Hemingway y F. Scott Fitzgerald, lo que me rompió el corazón. Por la misma razón, cuando Harcourt sacó su sello Harbrace perdimos a Virginia Woolf y a Lytton Strachey. Pero así son las cosas.

En los últimos años, los editores han descubierto que pueden vender los derechos del libro de bolsillo a precios muy altos, y sin embargo a veces nos han dado también los derechos para la Modern Library, ya que esta no interfiere con la venta de bolsillo. En este sentido, somos casi un tercer mercado que no se puede comparar en volumen de ventas con la edición de bolsillo, aunque muchos autores se sienten orgullosos de estar en la Modern Library. Es una hermosa colección, y un autor siente que es alguien si forma parte de ella.

Las revistas se han visto afectadas por los libros de bolsillo, pero no tanto como por la televisión. Muchas personas solían comprar una revista solo para pasar la noche. Por ejemplo, un viajante de comercio, solo en una ciudad extraña, podía comprar dos o tres para llevárselas a la habitación cuando estaba en una ciudad donde no conocía a nadie. Hoy en día, cada habitación de hotel dispone de un televisor, o, si no, hay uno en el vestíbulo. Las personas que leían solo por desesperación, ahora pueden ver toda la basura que quieran en la tele. ¿Para qué iban a leer? Cuando se observa a un grupo alrededor de un aparato de televisión en un pueblo pequeño, uno

cae en la cuenta de que está en presencia de un espectáculo bastante desalentador. Allí, todos sentados, pegados a la pantalla. Ellos ni siquiera saben lo que están viendo. Se sientan allí, atontados, toda la noche. Esto ha perjudicado a las revistas, a las ilustradas en particular. Además, las tendencias están cambiando, y la revista que no cambia con las tendencias sucumbe como todo lo demás. Hace un tiempo, un profesor del MIT afirmó: «Si funciona, es obsoleto». Todo cambia rápido, y hay que ponerse las pilas.

Las primeras revistas que quebraron fueron las que hacían ficción sin pretensiones, *Bluebook* o *Ainslee's*. *Redbook* ha sabido adaptarse a los tiempos, ha cambiado, pero muchas de las que publicaban relatos cursis para un mercado que ha desaparecido no han sobrevivido. *The Saturday Evening Post* solía traer tres o cuatro relatos y un artículo, pero poco a poco llegó a tener tal vez solo un relato y el resto eran ahora artículos. Cuando empecé a publicar, la ficción superaba a la no ficción cuatro a uno, y ahora la relación es absolutamente la opuesta: la no ficción vende más que la ficción, cuatro a uno. De vez en cuando, un libro como *El valle de las muñecas* o *The Source* o *El secreto de Santa Vittoria* o *Las confesiones de Nat Turner* funciona y vende más que lo que solían vender muchas novelas, pero el grueso de la nueva ficción no vende como antes. Es desgarrador sacar una primera novela buena y verla morir casi al nacer. La gente no lee ficción como antes, tal vez porque la vida misma es muy emocionante. La ficción hoy no puede competir con la primera plana de un periódico. Ahora suceden más cosas en un mes que todo lo ocurrido durante la vida de nuestros padres, y la vida se ha convertido en una aventura caótica, salvaje y excitante, y por tanto mantenerse al día con lo que acontece lleva mucho tiempo. Así que es raro que una novela despunte, son casos aislados como *Hawai* o *Dr. Zhivago*. Por una razón u otra, siempre habrá algunas que se conviertan en grandes éxitos de ventas, pero a la mayoría de la ficción le resulta muy difícil sacar la cabeza.

Por el contrario, muchos libros abarcan el interés creciente por los asuntos mundiales. Se han publicado probablemente un centenar de libros sobre Vietnam, y la mayoría de ellos han vendido bien. También ha habido cientos de libros sobre las relaciones raciales, que se venden principalmente a los jóvenes, y en edición de bolsillo se venden más que los de tapa dura —y por amplio margen—, porque los universitarios que desean leerlos no pueden permitirse el lujo de pagar 7,95 por un solo libro. Eso sí, pagan encantados 95 centavos o 1,25 dólares.

Un problema financiero importante para los editores es que hoy están pagando enormes anticipos contra futuros derechos de autor, y a veces meses o incluso años antes de que el libro vea la luz y comience a recuperar la inversión, y a veces incluso antes de que el autor haya escrito una sola palabra. Para esto las editoriales precisan grandes cantidades de dinero en efectivo, que a menudo tienen que pedir prestadas a los bancos, añadiendo interés a los costes de la editorial, costes que con demasiada

frecuencia no se recuperan jamás. No hace mucho tiempo, los anticipos eran mucho más modestos —unos cuantos miles de dólares mientras el autor terminaba el libro—, pero ahora pueden llegar a las seis cifras.

Varios factores contribuyeron a ese cambio: la explosión del bolsillo, que aumentó considerablemente el poder adquisitivo de los autores de éxito y las demandas de sus agentes, y la inflación, que elevó el costo de producción de los libros y, en consecuencia, su precio de venta al público: unos derechos del 15 por ciento para una novela que se vende a 10 dólares es cuatro veces más de lo que solía ser cuando costaba dos dólares con cincuenta centavos.

Además, ahora los agentes no solo representan a autores sino también a figuras públicas (políticos, actores, deportistas y demás) y ofrecen sus libros, o a veces solo sus intenciones de escribir una historia en forma de *book proposals*, a muchos editores simultáneamente, pues su intención es venderlas al mejor postor. Hemos pujado pocas veces en semejantes subastas, y por buenas razones. La mayoría de estas memorias reciben anticipos muy superiores a lo que valen. Además, su valor se diluye por el hecho de que gran parte de su contenido se suele publicar antes en *The New York Times* y otros periódicos, así como en diversas revistas. Churchill le funcionó de maravilla a Houghton Mifflin, pero su caso es uno entre un millón, pues resulta que es un gran escritor.

Algunos agentes son brillantes negociadores, y yo no los culpo por intentar conseguir lo que puedan. Cada vez que sacan un libro a subasta hay editores dispuestos a pujar lo que sea, y muy a menudo no porque piensen que es un buen libro, sino porque al oír Harper, Scribner, Doubleday o Viking les entra la fiebre de competir. Y aquello se convierte de pronto en un juego, un concurso.

Cada vez que se corre la voz de que hay ofertas para un libro, uno desea entrar en el juego. Nadie quiere quedarse atrás. De hecho, a menudo le he gritado a un agente por no enviarme un libro que yo había oído que iba a ser importante, solo para oírle decir:

—Pero sabía que no te gustaría. Va a costar demasiado dinero, y no es tu tipo de libro.

Aun así, me duele quedarme fuera... aunque sé que en un caso así no habría entrado al trapo.

Conozco a un par de tipos de Doubleday que pagaron grandes anticipos para no volver a oír jamás de actores que a la hora de la firma parecían anhelar escribir sus biografías, y que al final no lo hicieron. Eso no es tan habitual como solía ser, pero hubo un tiempo en que todo el mundo estaba tratando de fichar a cualquier estrella de cine para sacarle un libro.

No nos hemos visto libres de cosas así. Nos pasó con Judy Garland. Estaba enferma —creo que tenía hepatitis—, la habían ingresado en el Doctors Hospital. Siempre me ha gustado Judy Garland. Es una mujer irresistible, aunque también una de los más trágicas del mundo. El caso es que llamó y me dijo que estaba en las

últimas. Fui al hospital y me contó que estaba lista para escribir su autobiografía. Tenía al negro perfecto para escribir el libro, me dijo, un tal Freddie Finkelhoffe que había escrito una obra titulada *Brother Rat* y había colaborado también en el musical *Finian's Rainbow*. Su esposa, Ella Logan, era la estrella de *Finian's Rainbow*. Les dimos a Judy y a Finkelhoffe un adelanto de treinta mil dólares, quince mil a cada uno.

Finkelhoffe escribió las suficientes páginas para cobrar el anticipo. Luego desapareció, simplemente se desvaneció. Judy se sentía muy culpable. Ella es buena chica. Cuando Herbert Mayes, por aquel entonces editor de la revista *McCall's*, quiso hacer un gran reportaje en dos partes sobre Judy, ella dijo que sí, siempre y cuando *McCall's* nos pagara la totalidad del anticipo. Acabamos recuperando el dinero, pero no hubo ningún libro.

A menudo, sin embargo, uno paga un gran anticipo para no recibir nada a cambio. Eso forma parte del riesgo de editar, y el editor deberá tenerlo en cuenta. Random House probablemente ha perdido un millón de dólares solo en anticipos de libros que eran impublicables cuando llegaron a nuestras manos, o que nunca vimos a pesar de que el autor cobró el dinero. Justo antes de morir, Dorothy Parker cobró varios anticipos de diferentes editoriales para libros que no tenía ninguna intención de escribir. Como muchos otros autores, consideraba que los editores debían ser tratados como primos.

Cuando un editor de bolsillo se queja de los anticipos que paga, siempre le recuerdo que sí, pero que por lo pronto paga por títulos que ya han demostrado su valía, o que al menos existen. Un editor de tapa dura, por su parte, nunca sabe si podrá sacar el libro que ha contratado o, si lo consigue, si este tendrá algo que ver con la sinopsis que compró en su día.

Una vez, en broma, le sugerí a Ken McCormick, editor en jefe de Doubleday, que algunos de nosotros deberíamos reunirnos y sentarnos alrededor de una mesa, cada uno llevando consigo tres de sus peores contratos jamás realizados, y luego, como en un juego de cartas, pasarle al editor a su izquierda los tres contratos malos. Por supuesto, todos seguiríamos teniendo el mismo número que antes, pero Ken y yo acordamos que al menos serían diferentes, y no los mismos viejos aburridos que nos llevaban deprimiendo mucho tiempo.

Un ejemplo interesante de autor responsable es Dashiell Hammett, el padre de la novela policíaca moderna. Creo que Raymond Chandler y las historias de James Bond beben directamente de Dash Hammett. Hammett tuvo una discusión con Alfred Knopf, que había publicado sus libros, especialmente *El halcón maltés* y *El hombre delgado*. En ese momento, Knopf era un rival muy importante pues ambos editábamos la misma clase de libros. El caso es que Hammett se me acercó un día y me dijo que había tenido una pelea con Knopf y se ofrecía a venir con nosotros. Dado que Alfred y yo siempre fuimos amigos, le llamé y le dije:

—Yo quiero robártelo, pero Hammett dice que no quiere tener nada que ver

contigo.

—Y yo no quiero tener nada más que ver con el —me respondió.

Cuando Alfred se peleaba con alguien, ¡era para siempre! Rechazó a Irving Wallace y a Harold Robbins, y a pesar de que ambos podrían haberle hecho ganar una fortuna nunca se ha arrepentido.

Y continuó:

—Haz lo que quieras, pero no tendrás nada más que problemas con Hammett. Es un tipo horrible.

Dash no era un tipo horrible. Una de las razones por las que lo recuerdo con especial cariño es porque le dimos un adelanto de cinco mil dólares por un libro, y después de unos dos años se ofreció a devolvernos el dinero. Eso no sucede muy a menudo. Yo no quería aceptarlo. Le dije:

—Creo que escribirás ese libro algún día, Dash.

—No —contestó—, me temo que nunca lo escribiré. Estoy de retirada.

Él sabía que estaba enfermo.

Dashiell Hammett era un hombre que no se lo podía permitir, pero tenía principios, y cuando vio que no iba a ser capaz de acabar el libro insistió en devolver el anticipo. Es el gesto de un hombre íntegro.

Hay autores honestos y hay ladrones. A este respecto, no existe ninguna diferencia entre los escritores y las demás personas.

En mi papel secundario como escritor, en lugar de editor, realicé una demostración clásica de dos de las áreas frecuentes de conflicto entre autores y editores: publicidad y ventas. En 1948, Simon & Schuster sacó mi cuarto libro, *Shake Well Before Using*, que vendió cerca de ochenta mil copias solo en tapa dura, y después de que rompí con ellos. Habían hecho un trabajo glorioso con *Try and Stop Me*, pero cuando salió *Shake Well Before Using* se habían enamorado de Billy Rose y estaban promocionando su libro más que el mío. Como cualquier autor, sentí que me estaban ninguneando y les eché una buena bronca, y como resultado pusieron varios anuncios a toda página. Al final, el libro vendió cuatro veces más que el de Billy Rose, y nunca les perdoné aquello.

Me fui a Doubleday, que ha publicado mis libros desde entonces, a excepción de los que hice con Harper: *Reading for Pleasure*, uno de mis favoritos, y *An Encyclopedia of Modern American Humor...* dos libros que yo no escribí, sino que edité. *Reading for Pleasure* no contiene chistes sino los relatos que más me gustan. Es una buena antología y también lo es la enciclopedia del humor. Cass Canfield en Harper también hizo mi *Out on a Limerick*, que funcionó bien, y *Bennett Cerf's Treasury of Atrocious Puns*, ¡un libro solo de retruécanos y juegos de palabras!

Creo que es poco adecuado que un editor publique sus propios libros, y la mayoría de mis colegas piensan como yo. Si anuncias tus propios libros, diez de tus autores probablemente dirán: «Vale, de modo que tienes dinero para hacer publicidad de tu propio libro. ¿Por qué no pones un anuncio en el *Times* del mío? Estás gastando en el tuyo en vez de promocionar el mío».

También me da un gran placer tratar con otro editor, pues uno siempre en algún momento se harta de que sus autores le molesten con las mismas letanías: «Mi primo estaba ayer en Des Moines y no vio mi libro en el escaparate de ninguna librería», o «No lo encontré en el aeropuerto de Shreveport», y todas esas cosas. «Mi declaración de derechos está mal», «¿Por qué hiciste esto?», «¿Por qué no hiciste aquello?». Cuando me hartó, siempre puedo ir a Doubleday y hacer lo mismo, pero esta vez en el papel de autor. Y entonces voy a Doubleday y empiezo a discutir con John Sargent o Ken McCormick sobre la publicidad o lo que sea, y difícilmente logramos ambos poner cara de póquer, porque sabemos la respuesta a cada pregunta. Sé lo que me va a decir y él sabe lo que voy a responderle. Es como un minué. Aunque siempre es divertido, y por lo general terminamos por tomar un par de copas juntos.

Las opiniones sobre la eficacia de la publicidad de un libro varían mucho. A este respecto siempre cito a Max Perkins, el gran editor de Scribner, quien comparaba la publicidad de un libro con el problema de un coche que se ha atascado: «Si el coche está realmente atascado en el barro, entonces diez personas no lograrán moverlo. Pero si se mueve, aunque sea un poco, un hombre puede empujarlo solo. De la misma manera, si un libro está absolutamente muerto, toda la publicidad en el mundo no va a ayudar a resucitarlo. Ahora bien, si tiene algo de vida, si está vendiendo un poco, tal vez en uno o dos puntos, entonces la publicidad será capaz de darle un empujón».

Esa es una analogía muy buena, y la he usado muchas veces con autores que no creen una palabra de lo que estoy diciendo, pero es la verdad. Puedes poner un anuncio a toda página en el *Times* para un libro que está muerto y no venderás ni cincuenta ejemplares, algo que con frecuencia hemos hecho para lograr callar a un agente agresivo que aseguraba que no habíamos hecho nada por un libro en particular (y al que considerábamos lo suficientemente importante como para apaciguar). Entonces, aunque sabemos que es tirar el dinero, ponemos un gran anuncio solo para mantenerle contento. El anuncio sale y estudiamos las ventas diarias. Invariablemente, una semana después no se ha vendido ni un centenar de ejemplares del libro en todo el país, lo que significa que el anuncio ha sido absolutamente inútil.

Las personas leen anuncios en busca de nuevos títulos de los que todavía no han oído hablar, o de los que han escuchado algo y piensan comprar. Pero si se trata de un libro que no significa nada para ellos, olvídate: eso me sucede incluso a mí, y eso que vivo de esto. Cuando miras todos esos anuncios, solo te fijas en los que te interesan.

Otra queja favorita de los autores es que no siempre se pueden encontrar sus libros en las librerías. Es cierto, porque a veces no están, y hay muchas razones para ello... algunas más allá de nuestro control. Las librerías, que generalmente están a cargo de personas que aman los libros, no se encuentran entre las empresas más rentables de los Estados Unidos. Las tiendas de descuento, que no tienen una verdadera variedad sino solo los más vendidos, han perjudicado al pequeño librero. En Nueva York, por ejemplo, Korvette, una tienda de descuento, está justo enfrente de Brentano en la Quinta Avenida y a la derecha de Scribner y, a consecuencia de ello, Scribner y Brentano no venden tantos ejemplares como solían hacerlo, porque la gente va a Korvette y consigue el mismo libro por mucho menos. Las tiendas de descuento consideran a los libros «líderes de pérdidas» porque, aunque no ganan nada con ellos, atraen a los clientes a sus tiendas, a pesar de que no siempre es agradable comprar allí.

Por supuesto, los buenos libreros tienen en stock títulos que las casas de descuento desestiman. Y eso incluye a los títulos menos rentables, esos libros que pueden permanecer en los estantes durante seis meses antes de que alguien venga y pregunte por ellos —si es que alguna vez sucede algo así—, y si estas tiendas no consiguen vender también best-sellers, pierden aún más por la carga de los libros que no se piden y tienen que ser devueltos. Por esta razón, son cada vez más reacios a los esfuerzos de los comerciales que quieren encajarles primeras novelas, poesía, ensayo u obras de teatro. Algunas tiendas no quieren estos libros, y los que sí los quieren piden solo uno o dos ejemplares y si los venden no piden más.

Pero a pesar de todos estos problemas, los autores están ganando más dinero que nunca antes, porque han aumentado considerablemente sus oportunidades con los clubes del libro, los derechos en bolsillo o los derechos de reimpresión para antologías, libros de texto y publicaciones periódicas. El *Reader's Digest* es una fuente especialmente generosa de ingresos extra.

Cuando estaba haciendo «Trade Winds» y «Cerf Board», así como la columna «Try and Stop Me», había un montón de material mío que iba apareciendo en el *Reader's Digest*. Así, DeWitt Wallace me sugirió que en lugar de pagarme cada vez que le entregara una pieza, acordáramos una tasa anual que les daría derecho a utilizar cualquier cosa que yo escribiera del modo en que les apeteciera. Era una oferta muy generosa que tuve el placer de aceptar, aunque le dije:

—Oye, no vas a utilizar tanto material como lo que pretendes pagarme, vas a perder dinero conmigo.

—Déjanos eso a nosotros —me contestó.

Y en los años siguientes así fue. Pero luego dejé de hacer «Trade Winds» y luego «Cerf Board», por lo que aquella tarifa era ahora exorbitante y finalmente se redujo. Aunque continuaban pagándome demasiado y pensé que debían parar, pero siguieron haciéndolo. Wally siempre decía: «Deja que nosotros nos preocupemos de eso».

DeWitt Wallace es un hombre extraordinario, y el *Reader's Digest* —probablemente la empresa editorial más exitosa de la historia— fue enteramente idea suya, algo a lo que había estado dándole vueltas antes de la Primera Guerra Mundial. Luego, cuando aún no había cumplido veinte años, el país entró en guerra y se presentó voluntario: sirvió en Francia y fue herido gravemente el mes anterior al armisticio. Durante los largos meses de reposo en un hospital francés perfeccionó su idea: consideraba que la mayoría de los artículos de la revista podría reducirse en gran medida y todavía conservarían su contenido esencial. Al año de licenciarse del ejército había producido una edición piloto del *Reader's Digest*, con fecha de enero de 1920.

Luego tuvo una gran decepción, cuando editor tras editor a quienes presentaba su edición de muestra se negaban a respaldarlo. Pero tercamente se aferró a su idea, y cuando al año siguiente se comprometió con Lila Acheson Beil y descubrió que ella compartía su convicción, planearon sacar juntos el *Reader's Digest*. En febrero de 1922, poco después de su matrimonio, publicaron como coeditores y cofundadores el «Volumen 1, Número 1», con una tirada de cinco mil ejemplares, pidiendo prestado el dinero necesario para pagar la imprenta. El resto es historia: en 1941 la circulación había llegado a cuatro millones. Durante la Segunda Guerra Mundial se duplicó. En 1967 era de dieciséis millones.

Además de ser un hombre muy decidido, Wally es también muy directo. Un día me llamó y me dijo que le gustaría verme. Pensé: «¿Qué querrá ahora?», pero dije:

—Claro, ahora mismo voy.

—No. Iré yo a verte. Quiero hablar contigo de algo personal.

No podía imaginar lo que estaba pasando. Wally entró y tuvimos nuestro habitual intercambio de chistes. Le encanta contar historias tanto como a mí. Finalmente fuimos al grano:

—¿Tienes alguna idea de cuánto dinero ha pagado el *Reader's Digest* a Random House durante los últimos seis años?

Vale, pensé, ahora viene lo bueno. El club del libro del *Reader's Digest*, llamado Reader's Digest Condensed Book Club, es una fuente de ingresos enorme, porque si eligen un libro te toca la lotería. A veces es incluso más que una selección del Club del Libro del Mes. Yo temblaba:

—No sé cuánto, Wally. Solo que es una barbaridad.

—Es más de un millón de dólares.

—¿En serio?

—Sí, y ahora —dijo— quiero algo de ti. Estoy muy interesado en una universidad de St. Paul llamada Macalester. Quiero que des una conferencia allí este otoño.

Bueno, así que solo era eso. Le dije:

—Vaya, Wally, estaré encantado de hacerlo.

—No vas a hacerlo gratis, yo no funciono así. Pero he convencido a todos los que vais a participar de que cobréis solo la mitad de vuestra tarifa habitual.

—Estaré encantado de hacerlo gratis.

—No, no, no. ¿Qué es lo que cobras por dar conferencias en las universidades?

—Bueno, la tarifa estándar para una universidad es de mil dólares.

—Muy bien, vamos a pagarte quinientos. Ni siquiera quiero que tengas que hacer un viaje especial a St. Paul. Sucede que me he enterado de que das una charla en la Universidad de Minnesota en noviembre. He conseguido el permiso del profesor Lombard de esa universidad para que vayas a Macalester esa misma mañana.

Así que fui a Macalester y les di una charla y me enamoré de aquel lugar. Se trata de una pequeña universidad, excelente. La razón por la que le gustaba tanto a DeWitt Wallace era porque su padre había sido el rector en un tiempo en que eran tan pobres que no pudieron pagarle un sueldo durante dos o tres años. Los niños Wallace tuvieron que vender periódicos y hacer cualquier cosa para que la familia sobreviviera.

El rector de Macalester, apenas recién nombrado cuando llegué, era Harvey Rice, un hombre muy capaz. Cuando fuimos a su despacho después de mi charla, le dije:

—No quiero ese cheque. Me gustaría iniciar con él un fondo de becas y me gustaría dárselo al mejor estudiante de literatura cada primavera.

—Eso es maravilloso —dijo Harvey Rice—. Voy a llamar a Wally de inmediato.

Yo sabía que este pequeño gesto le encantaría a Wally, que dijo:

—Esa es una buena noticia. ¿Qué te ha dado, quinientos dólares? Que sean dos mil dólares. Yo pondré los otros mil quinientos.

Así que el fondo se inició con dos mil dólares. En los años siguientes, yo invertí una buena parte del dinero que el *Reader's Digest* me estaba pagando, y que no creía merecer, para añadirlo al fondo de becas, y Wally siempre puso algo más, por lo que hoy en día el fondo tiene, según creo, unos treinta mil dólares y el premio anual es de más de mil dólares.

El *Reader's Digest* siempre ha sido maravilloso conmigo. Los primeros a los que conocí fueron Ralph Henderson y a su difunta esposa, Cliff eran para mí el ideal de

pareja perfecta. Ralph se acercó a vernos cuando comenzó a comprar material para la revista, incluso antes de haber comenzado el Reader's Digest Condensed Book Club. Siempre echaba un vistazo a nuestro catálogo conmigo, y así nos hicimos muy buenos amigos. Y cuando el proyecto de su club del libro echó a andar, Ralph se puso más o menos al cargo de aquello. Aunque algunos editores pensaban que un club de lectura así iba a afectar a sus ventas, yo estuve entusiasmado desde el primer momento con la iniciativa, mucho antes incluso de darme cuenta del éxito que iba a tener. Pensé en ello como una forma excelente de hacer que las personas se interesasen por los libros.

Sentí lo mismo al aparecer un día en televisión. Un hombre al que no conocía, Mark Goodson, de Goodson-Todman, me llamó y habló del programa de televisión que estaban produciendo cada domingo por la noche llamado *What's My Line?* Uno de los asiduos no podía acudir aquel domingo, y se preguntaba si me gustaría hacerlo yo. A mí me encantó la idea, aunque en nuestra oficina hubo quien pensó que salir en la tele no era apropiado para un digno editor.

Aún no había visto *What's My Line?* Aquel show llevaba en antena unos cinco meses, aunque había leído sobre él en prensa. Un panel de cuatro personas trata de determinar las ocupaciones de los participantes haciéndoles preguntas que solo pueden ser respondidas con un Sí o un No. Una característica especial del show era la aparición de un invitado misterioso, siempre alguien conocido, a quien los panelistas trataban de identificar con los ojos vendados. La noche del domingo 15 de octubre de 1950 intervine por primera vez en *What's My Line?* Rápidamente observé que existían técnicas de interrogatorio que reducían el campo de posibles ocupaciones, y me manejé bastante bien para ser alguien que nunca había estado en aquel programa.

Entonces el patrocinador era el Dr. Jules Montenier, que tenía como producto un spray desodorante. Cuando comenzó *What's My Line?* se retransmitía solo en unas pocas estaciones de CBS. Todo el mundo pensó que sería una de esas novedades que duran poco y luego desaparecen, pero aquel programa prendió como reguero de pólvora. A medida que se extendió de ciudad en ciudad, por supuesto, el patrocinio fue más caro, pero el Dr. Montenier siguió siendo el sponsor del programa que ahora se veía en prácticamente todas las ciudades de los Estados Unidos. Al final el coste era excesivo y no le era posible vender suficientes desodorantes para pagar el programa, y dado que ese desodorante era su único producto tuvo que abandonar el show. Eso le rompió el corazón. Su lema era «¡Paf! Ahí va el sudor». *The Harvard Lampoon* sacó un chiste en uno de sus números en el que salía el Dr. Montenier tirándose de un edificio, y el texto decía «¡Paf! Ahí va el Dr. Montenier».

Después de haber aparecido en el programa un par de veces como panelista invitado, el 18 de marzo de 1951 me hicieron fijo: me parecía divertido y una buena manera de hacer que nuestra firma y nuestros autores llegaran a un público más amplio. Los otros panelistas en aquel momento eran John Daly, moderador de programas y más tarde jefe de ABC News, la actriz Arlene Francis, Dorothy Kilgallen y Hal Block. John y yo congeniamos desde el primer momento, bromeando constantemente. Yo adoraba a Arlene, que es una de las chicas más encantadoras del mundo. Toda la malicia que afluía en la columna de cotilleos que escribía Dorothy no formaba parte de su vida diaria, e hice buenas migas con ella también. En cuanto a Hal Block, tenía un sentido del humor al que ninguno de nosotros era muy aficionado que digamos.

Al poco tiempo, Hal Block fue reemplazado por el comediante Steve Allen. Era un placer trabajar con Steve, pero poco después se fue a California para protagonizar otro show. A continuación, y para nuestro absoluto deleite, uno de los grandes

hombres de la farándula —nada más y nada menos que Fred Allen— se unió al panel y se quedó con nosotros hasta su muerte. ¡Qué hombre tan extraordinario! Después de su muerte, Goodson-Todman nunca le reemplazó, colocando a panelistas invitados para sentarse en la silla cuatro.

Podía ser totalmente yo mismo en aquel programa, y eso me encantaba. La fama personal que proporciona la televisión me encantaba aún más, y no le di más vueltas. E incluso aquellas personas que en la oficina dudaban de la procedencia de mi aparición en antena tuvieron que admitir que había convertido a Random House en una marca muy conocida. *What's My Line?* fue una experiencia maravillosa. Éramos como una familia muy unida, el reparto, los productores... todos éramos muy buenos amigos. Pasamos juntos casi todas las noches de domingo durante diecisiete años.

A lo largo de todo ese tiempo solo hubo un domingo en que el espectáculo no se hizo en Nueva York. Lo hicimos en Chicago por varias razones. La Convención Nacional Demócrata se celebraba allí y John Daly la estaba cubriendo para ABC. Dorothy estaba haciendo reportajes sobre la convención, pues era reportera y columnista, de modo que tenía que estar allí también. Nuestros patrocinadores ese año eran Remington Rand y Helene Curtis. Curtis dijo que si hacíamos el show en Chicago pagarían todos los gastos, pensando que la publicidad adicional lo justificaba. Curtis dio una fiesta después del show y fue algo grande. Nos lo pasamos de maravilla.

El invitado misterioso aquella noche fue Perle Mesta. Cuando el show terminó, le pregunté a John Daly:

—¿Por qué diantres ha venido Perle Mesta? Ya estuvo hace unos cuatro o cinco meses.

—No sabes lo feliz que me hizo que viniera —me contestó—. No vas a creer lo que pasó. Se suponía que íbamos a contar —lo que habría sido un golpe de gracia— con Harry Truman, el expresidente. John me aseguró que Truman, que asistía a la convención, había accedido a aparecer en el show, pero que luego los productores habían hecho la llamada de rutina para cursar la invitación con nuestro copatrocinador, Remington Rand. El presidente de dicha compañía era el general Douglas MacArthur, al que Truman había relevado del mando el 10 de abril de 1951, durante la Guerra de Corea, un evento que recuerdo vívidamente porque Phyllis y yo estábamos almorzando ese día en Washington con Anna Rosenberg, subsecretaria de Defensa, y nos enteramos de lo que estaba a punto de suceder justo antes de que se hiciera público. Al parecer, cuando MacArthur supo quién había sido elegido para ser nuestro invitado misterioso, la montó parda. Juró que Truman no estaría jamás en ningún programa en el que él tuviera algo que ver. En lugar de decirle a MacArthur que se fuera a freír espárragos, les entró el pánico y le dijeron al presidente Truman que no podría venir a *What's My Line?*

De modo que allí estaban, atrapados en Chicago sin invitado misterioso y con poco tiempo para encontrar un sustituto. La ciudad estaba repleta de prominentes

demócratas, pero la mayoría hacían campaña, y había una política de igualdad de tiempos en radiodifusión que requería que, para aparecer en antena, el canal debía brindar a otros candidatos una franja temporal idéntica, por lo que ninguno de aquellos aspirantes demócratas podían aparecer en *What's My Line?* Así que llamaron a Perle Mesta, que estuvo feliz de venir a echar una mano.

Varios años después, en junio de 1960, tuve la oportunidad de conocer a Truman. La ocasión, de nuevo en Chicago, fue la Convención de la Asociación Americana de Libreros, en la que Bernard Geis dio una cena para celebrar la publicación del libro de Truman, *Mr. Citizen*, publicado por Geis Associates y distribuido por Random House. Cuando le mencioné mi pesar porque no hubiera aparecido en *What's My Line?*, se echó a reír y dijo:

—Bueno, tal vez eso le dé una idea de a lo que tuve que hacer frente cuando estábamos peleando en Corea.

Creo que Harry Truman pasará a la historia como uno de nuestros mejores presidentes, un hombre que hizo lo que debía cuando debía, y le estoy agradecido a Bernard Geis por darme la oportunidad de reunirme con él, aunque tengo sentimientos encontrados acerca de algunos de los libros de Berney que distribuimos.

Yo había conocido a Geis cuando se unió a Grosset y Dunlap en 1945. Más tarde, cuando se puso por su cuenta, tuvo una idea muy inteligente para un tipo de negocio basado en las sinergias, con socios como Gardner Cowles de *Look*, los editores de *Esquire*, el Diners Club, Groucho Marx, Goodson-Todman y Art Linkletter. La idea era que todos iban a ayudarse entre sí. Cuando *Look* o *Esquire* tenían espacio, anunciaban algunos de los libros de Bernard Geis Associates, y, por su parte, Groucho Marx, Linkletter Arte y Goodson-Todman les mencionaban de vez en cuando en sus programas de televisión. Poco después de empezar, esto se convirtió en una especie de causa célebre debido a los escándalos de los concursos de televisión y la gran cantidad de publicidad encubierta que había entonces. El gobierno y las mismas cadenas comenzaron a poner los puntos sobre las íes.

Así, el punto principal del negocio de Geis comenzó a desaparecer, pero ofreciendo porcentajes de derechos desorbitados y haciendo todo tipo de ofertas especiales él enganchó un buen número de libros. Es muy bueno con la publicidad y también muy hábil haciendo trapicheos varios: muy a menudo saca el 25 por ciento de los derechos cinematográficos más la mitad de los derechos de reimpresión. Era capaz de conseguir semejantes chollos porque solo trataba con personas que no tenían la menor experiencia editorial.

Cuando sugirió que distribuyéramos sus libros, nos pusimos de acuerdo porque ya teníamos en nuestro catálogo, además de al presidente Truman, a Groucho Marx y a Art Linkletter... un buen trío. Truman firmó un contrato para un libro que nunca fue escrito: una historia de los Estados Unidos destinada al mercado juvenil. Geis llegó a publicar *Mr. Citizen*, pero no el de los niños, que sonaba como un millón de dólares en el banco. Así que hicimos un trato con Geis que, debo confesar, nos benefició

enormemente. Solo le distribuíamos y no teníamos ninguna responsabilidad editorial en sus publicaciones.

Durante algún tiempo todo fue bien, pero luego empezamos a rehuir a Berney Geis cuando comenzó a publicar libros escandalosos sobre personas vivas. Se llaman novelas para que la persona que está siendo crucificada no tenga la menor oportunidad de hacer nada al respecto. En ellas, el autor perfila un personaje de tal manera que nadie pueda confundirse: todos sabemos a quién se refiere, y a eso, con la excusa de que es ficción, se le añade montañas de basura, que el lector acaba creyendo por las partes reales y reconocibles. Si las víctimas protestan, el editor siempre puede decir: «¿Qué te hace pensar que se trata de ti?». Y así parecen estar admitiendo toda la bazofia que hay en el libro.

Empezamos a preguntarnos por qué nos molestábamos en distribuir eso. Le hicimos una advertencia a Geis, y la ruptura definitiva se precipitó cuando nos trajo el manuscrito de un libro que pensó que era oportuno dejarme ver. Se titulaba *The King* y estaba modelado a imagen y semejanza de Frank Sinatra. Geis sabía muy bien que Frank Sinatra es un amigo muy, muy querido. Leí *The King* con repugnancia, ya que era tan obvio que se trataba de basura hecha pura, o más bien impura, ficción, que le dije que no pensaba distribuirlo. Creo que Geis se lo esperaba; de hecho, creo que él ya había hablado con otro editor en caso de que yo me negara, y la New American Library se ofreció a distribuirlo. Para mi solaz, el libro fue un fracaso, y siguiendo mi consejo Frank Sinatra no hizo nada al respecto. Le dije: «Todo lo que quiere es que montes un escándalo, y cuanto más fuerte grites, mejor le saldrá el invento». Ahora me han contado que Geis acusa a Frank de evitar que las compañías cinematográficas compren sus derechos. Pero no creo que Frank tuviera que mover un dedo para ello, pues ninguna compañía cinematográfica tocaría semejante engendro.

Luego vino otro libro en la misma línea: *The Exhibicionist*. Lo leí con repugnancia, aunque he de decir que estaba mucho mejor escrito que *The King*. Su autor, David Slavitt, sabe escribir, y no hay duda de que el libro era publicable por sus méritos literarios. Pero, de nuevo, era una novela sobre personas identificables. No queríamos hacer más esas cosas, y le dije a Bernard Geis que se buscara otro distribuidor.

En los primeros días de Random House, Donald y yo teníamos tiempo suficiente para tomar nuestras propias decisiones, no solo acerca de los libros que contratábamos y la forma de presentarlos y promocionarlos, sino también de las decisiones editoriales comunes. Pero a medida que el catálogo fue creciendo, poco a poco nos vimos obligados a aumentar el personal y delegar la autoridad, y uno de nuestros principales problemas (como el de tantas editoriales) fue encontrar editores con criterio y juicio en los que poder confiar.

Un buen editor, creo, al igual que un buen autor, tiene que poseer talentos de nacimiento, como una buena memoria y algo de imaginación. Pero también tiene que poseer un abanico bastante amplio de intereses, un dominio práctico del idioma y un buen conocimiento de información general (cuanto más, mejor) para poder entender lo que el autor está tratando de hacer y ser de ayuda. Un editor tiene que haber leído lo suficiente como para ser capaz de reconocer y apreciar la buena escritura cuando la ve, y además debe tener una idea de qué tipo de libros compra el público, ya que como es natural ninguna editorial puede sobrevivir si no hay demanda de sus libros, no importa lo bien escritos que estén.

Una de las funciones más importantes de un editor es tratar de mantener el equilibrio entre los intereses de los autores con los que trabaja y los intereses de la casa para la que trabaja. Estos son a menudo idénticos, pero no siempre, y, cuando no lo son, el editor, atrapado entre la espada y la pared, tiene que emplear una diplomacia considerable hacia ambos lados, así como demostrar cierta paciencia, otra cualidad indispensable.

Un editor tiene que ser capaz de llevarse bien con los autores, lo que no es siempre fácil. Cuando la relación es buena, el editor puede ser muy útil al servir como una especie de caja de resonancia para las ideas e intenciones de un autor, y hacer sugerencias encaminadas a afilar y aclarar lo que el autor quiere decir. Además, el editor puede ser de valor a la hora de señalar aquellas partes de un manuscrito que deben ser cortadas, ya que resultan repetitivas, o no aportan nada y resultan innecesarias.

Los autores difieren en gran medida en cuanto a la cantidad de ayuda que necesitan o desean o aceptan de sus editores. Dado que algunos de ellos se niegan a consentir incluso aquellas sugerencias más cándidas, ha habido más de un libro publicado que el autor no ha permitido editar, a pesar de lo mucho que lo necesitaba. Lo que a veces me enfurece es leer en una reseña algo como: «¿Por qué el editor no ha hecho su trabajo?». Lo que no saben es que el editor ha derramado su sangre tratando de convencer al autor para que este le permita hacer algunos cambios, pero el autor se ha negado. Cuando un libro se vende al cine o a la televisión se entiende que quienes lo compran podrán hacer lo que quieran con él, pero en el mundo editorial el autor tiene la última palabra. La única alternativa a dejarle salirse con la suya es decirle que no lo vamos a publicar.

Si un editor ofrece muy poca ayuda o no muestra suficiente interés en un autor y

su obra, o si va demasiado lejos al tratar de imponer sus propias opiniones, sus relaciones con el autor se deteriorarán. Por supuesto, cualquier buen autor advertirá a su editor dónde están los límites. A veces exigen otro editor.

A mi juicio, los editores que van demasiado lejos suelen ser escritores frustrados y la tentación es siempre tratar de reescribir los libros porque creen que pueden hacerlo mejor. Hay que estar al tanto de eso. Saxe Commins, gran editor, era un escritor frustrado. Cuando escribía sus cosas, su prosa era blandita, el tipo de cosa de la que se habría mofado si alguien se la hubiera mostrado. Enfureció a John O'Hara con sus sugerencias, hasta el punto de que O'Hara finalmente se negó a trabajar con él. Por otro lado, con James Michener, que llegó a Random House gracias a Saxe, el problema fue distinto. Jim trajo un manuscrito que él consideraba apenas un primer borrador inconcluso y del que quería hablar con el editor antes de darle un pulido final. Cuando se enteró de que Saxe había corregido el manuscrito y lo había enviado a la imprenta exigió otro editor. A pesar de que Saxe resultó no ser el editor adecuado ni para O'Hara ni para Michener, grandes de la literatura como Eugene O'Neill y William Faulkner le adoraban, y alentó y editó a Budd Schulberg y a Irwin Shaw desde sus primeros intentos.

En realidad, un editor le será muy útil a un joven autor si este quiere escucharle. Por ejemplo, un desconocido llamado Mac Hyman nos trajo en una ocasión un manuscrito que había sido rechazado por tres o cuatro editoriales. Estaba ambientado en la guerra de Corea. Me lo llevé a casa y lo leí, y tuve que soltarlo tres o cuatro veces porque me ahogaba de la risa. El libro era terriblemente divertido, pero también demasiado largo. Por supuesto, lo contraté de todos modos y convencí al autor para tirar a la basura toda la segunda mitad, y le busqué un buen título: *No Time for Sergeants*. Fue uno de nuestros más grandes éxitos. ¡El joven Mac Hyman ganó una fortuna! En primer lugar, fue una selección del Club del Libro del Mes, y luego mantuvo el número uno en la lista de best-sellers durante meses; más tarde se convirtió en una exitosa obra de teatro y luego en una serie de televisión y una película.

Como nos había ido tan bien con *No Time for Sergeants*, estábamos buscando otro libro humorístico sobre el ejército, y en 1955 nos llegó un grupo de relatos cortos sobre unos oficiales de relaciones públicas de la Marina. Leí el manuscrito en un avión hacia Cleveland. Al aterrizar llamé a la oficina y les dije: «Es muy gracioso. Contratadlo de inmediato. Quiero hablar con el autor en cuanto vuelva».

El autor era William Brinkley, de la plantilla de *Life*, un buen escritor. De inmediato vio la validez de nuestro argumento de que por lo general los libros de cuentos no venden tan bien como las novelas, así que con nuestra ayuda tomó las historias y las encadenó entre sí con un endeble argumento, es cierto, como poner perlas en un hilo. Le puse un nuevo título. *Don't Go Near the Water*; y tuvimos otro número uno y otra selección del Club del Libro del Mes.

Si *No Time for Sergeants* y *Don't Go Near the Water* hubieran sido segundas

novelas de autores con un éxito inicial y hubiéramos tratado de decirles cómo estructurar sus libros, probablemente se habrían largado de la oficina hechos unos basiliscos. Pero eran jóvenes, y con ganas de hacer lo que se les sugería.

Tenemos una regla en Random House: nuestros editores senior pueden contratar el libro que quieran si así lo desean, a menos que este requiera un enorme anticipo, en cuyo caso se discute. Hay dos maneras de hacer esto en Random House: una es en reuniones periódicas, esos, así llamados, comités editoriales que en verdad odio y a los que no acudo. La otra es que cuando quiero tener una reunión, convoco a la gente que necesito y hablamos, lo que a mi juicio es como se deben hacer las cosas en el mundo editorial. Por ejemplo, en 1969 Diarmuid Russell, agente de Eudora Welty, nos ofrece la oportunidad de pujar contra otros dos editores por sus próximos cuatro libros. Aquello implicaba un anticipo sustancioso, pues se trataba de una subasta en la que nadie sabía exactamente cuánto dinero estaba en juego. Así que Donald y dos editores leyeron el manuscrito de *Losing Battles*, el primer libro presentado, y me senté con ellos y tratamos el problema. No había ninguna duda acerca de nuestro afán por conseguir que Eudora formara parte de nuestro catálogo, pero teníamos que idear una cifra lo suficientemente grande como para superar a nuestros competidores, pero no demasiado como para perder dinero. En poco tiempo se nos ocurrió la respuesta correcta, y al año siguiente se publicó *Losing Battles*, que recibió excelentes críticas y vendió muy bien.

Otra función editorial importante, por supuesto, es la adición de nuevos autores al catálogo. Esto se puede hacer en una variedad de maneras, pero un editor que tiene un gran número de amistades en los círculos literarios y académicos que le quieren y respetan, obviamente tiene más oportunidades de lograrlo que aquel que, a pesar de otros talentos, no conoce a tanta gente. Algunos editores de gran éxito dedican la mayor parte de su tiempo a traer nuevos manuscritos que luego son trabajados por otros.

Hay una gran diferencia entre el editor de mesa y el editor que sale a las calles buscando libros y agasajando a autores y agentes, aunque algunos son capaces de hacer ambas cosas. El editor que sueña con «ideas» para libros nuevos a menudo es más espectacular y podrá terminar ganando mucho más dinero que el que es un esclavo de los manuscritos y hace el trabajo sucio. Este es como el pobre que está paleando carbón en los hornos de la bodega del barco, mientras que el capitán está sentado en cubierta sin quitarle ojo a la muchacha más guapa de a bordo. Forma parte del mecanismo de la vida actual: pocas personas tienen el tiempo o la inclinación de hacer el trabajo duro, como aquellos que hacían hermosos muebles a mano, los que se enorgullecían de su artesanía.

Allá en los años treinta, Donald y yo, y más tarde Bob Haas, reclutábamos a nuevos autores, y aunque la empresa iba creciendo cada año, Saxe Commins y Becker Belle —que había entrado en 1930 en Random House como recepcionista— se encargaban de la mayor parte del trabajo editorial. Con la ayuda de Saxe y su

talento natural propio, Belle aprendió el oficio de editar y llegó a ser extremadamente hábil, siendo útil para muchos escritores. Cuando Quentin Reynolds y Sam Adams llegó a nosotros, Belle se convirtió en su editora y amiga.

Dado nuestro crecimiento continuo durante la guerra, vimos que debíamos ampliar la plantilla, pues aunque ya habíamos reclutado a Harry Maule, este tenía las manos llenas cuidando de los muchos autores que había traído consigo. En 1944 finalmente logramos atraer a Robert Linscott a Nueva York. Hasta entonces era un editor de prestigio en Houghton Mifflin, donde yo lo había conocido mientras estaba vendiendo libros en Boston.

Fue Bob Linscott quien llamó mi atención sobre Truman Capote. Un bendito día leyó —o alguien le contó que existía— un relato aparecido en la revista *Mademoiselle*, y titulado «Miriam», de un escritor desconocido llamado Truman Capote. Eso fue lo primero de Capote que leí, ¡y menuda historia! Poseía una hondura y una calidad tales que resultaba inquietante. De modo que pedimos a Truman Capote que viniera a vernos.

Bueno, ¡menudo día el que eligió Truman para visitar Random House! Llevaba flequillo, y nadie podía creer que este joven prodigio entrara en el despacho como si nada. Parecía tener solo unos 18 años. Era brillante, feliz y absolutamente seguro de sí mismo. Le dijimos que queríamos publicar todo lo que escribiera. Nos contó que estaba escribiendo una novela, y le hicimos un contrato de inmediato. Se trataba de *Otras voces, otros ámbitos*, que publicamos en 1948 y que fue un éxito inmediato. Todo el mundo sabía que alguien importante había llegado a la escena. ¡En particular, el mismísimo Truman! Phyllis adoró a Truman al instante. Él usaba su encanto particular, que resultó ser tan irresistible que pronto le convirtió en un favorito de la sociedad de la época.

Cuando salió *Otras voces* usamos la ya famosa fotografía de él, con flequillo y un chaleco a cuadros, reclinado en un sofá. Era una gran publicidad, pero la verdad es que resultaba ridículamente fácil conseguir publicidad para Truman. Por ejemplo, una semana antes de la publicación de *Otras voces*, mi amigo Richard Simon me llamó y me dijo:

—Oye, ¿cómo demonios se consigue que la revista *Life* publique una imagen a toda página de un autor antes de que este saque su primer libro?

—¿Crees que voy a decírtelo? —repliqué—. ¿Acaso piensas que voy a empezar a desvelar mis secretos?

—Vamos, dime, ¿cómo lo has conseguido?

—Dick, no tengo ninguna intención de decírtelo. —Acto seguido, colgué y grité—: ¡Por el amor de Dios, que alguien me traiga un ejemplar de *Life*!

¡Ahí fue cuando me enteré de lo sucedido! Truman había logrado promover esa foto a toda página por sí solo, y aún hoy no sé cómo lo logró.

Después de que saliera *Otras voces*, Truman llegó un día a la oficina y me contó que *Vogue* quería que fuera a Hollywood durante dos semanas para escribir las impresiones de un escritor joven que nunca había estado antes allí. Le ofrecieron dos mil y gastos durante dos semanas, e inmediatamente Truman había exigido el dinero en efectivo —veinte billetes de cien dólares, más dinero del que probablemente había visto nunca— y lo llevaba enrollado con una goma alrededor, tal y como procedió a mostrarme. Así que se fue a Hollywood por primera vez, y yo anhelaba escuchar su historia.

Cuando regresó después de dos semanas, me dijo:

—Pasé la primera semana con Greta Garbo y la segunda con Charlie Chaplin.

Era absolutamente cierto. Había ido a Hollywood con una carta de presentación

para alguien que hacía una fiesta la primera noche. Greta Garbo conoció a Truman allí y se lo llevó a su casa. Le dijo: «No vas a ir a un hotel. Vas a quedarte conmigo». Después de una semana, en otra fiesta, Charlie Chaplin se lo arrebató a Greta Garbo, y pasó la segunda semana con Chaplin.

Como Truman se hizo más y más popular y sabía que podía ser aún más famoso, estaba tan ocupado yendo a fiestas que teníamos que ir tras él para forzarle a escribir. Ese hombre tiene talento increíble, es un escritor de pies a cabeza, pero debe hallar la palabra adecuada y pasará el día entero en un estado melancólico hasta que dé con ella. Hace precisamente eso, y cuando tiene un libro terminado no hay que tocar nada. No requiere apenas edición. Él demostró no solo que era un buen novelista sino también uno de los grandes reporteros cuando escribió *Se oyen las musas*, otro gran éxito: la historia a menudo hilarante de la producción en Rusia de la obra de George Gershwin *Porgy and Bess*. Dos años más tarde, su novela *Desayuno en Tiffany* le dio un éxito aún mayor.

Truman era famoso no solo por sus libros, sino por dos relatos, «Cuento de Navidad» y «El invitado del día de Acción de Gracias», que él y Eleanor y Frank Perry convirtieron en un programa de televisión. Debido a su personalidad, Truman es siempre la comidilla, el rey de los columnistas de cotilleos. Siempre está tramando algo que se convierta en noticia. La fiesta que dio en 1967 fue el acontecimiento social de la década. *The New York Times* publicó la lista de invitados, y ser invitado a esa fiesta era un símbolo de éxito. Quienes no fueron se morían de vergüenza. Los huéspedes vinieron de Italia, Francia, Hollywood y todo para esta fiesta, y Truman estaba en éxtasis. Le costó una fortuna, pero le daba igual.

Por una extraña coincidencia, he tenido un pequeño papel en la historia del gran libro de Truman, *A sangre fría*. Yo había dado una conferencia en la Universidad Estatal de Kansas en Manhattan, Kansas. Pasé allí dos días, y además de dar una conferencia estuve todo un día con la gente del departamento de Literatura inglesa, como hago a veces. Al final me convertí en un gran amigo del presidente, James McCain, el sucesor de Milton Eisenhower, que había convertido a la Estatal de Kansas en una de las mejores universidades del país. Hice un montón de amigos en esos dos días, y cuando me iba, Jim McCain me dijo:

—Nos ha encantado tenerte aquí, y si alguna vez puedo hacer algo por ti, dímelo.

Me reí y dije:

—¿Qué puede hacer por mí alguien en Manhattan, Kansas? —y alegremente, me fui.

Poco después sucedió el asesinato de la familia Clutter: un hombre, su esposa y sus dos hijos asesinados a sangre fría en Garden City, Kansas, y el caso llegó a ser conocido en todo el país. La policía local estaba frustrada porque no tenían ninguna pista. Parecía ser un trabajo local, ya que los asesinos sabían dónde esconder el automóvil, cómo llegar a la casa y dónde se encontraba exactamente la caja fuerte. Así que pensaban que debía ser alguien de Garden City. Toda la ciudad era

sospechosa.

Un día, Truman entró en mi oficina y me dijo:

—*The New Yorker* me envía a cubrir ese caso de asesinato.

—¿A ti? ¿A un pueblucho de Kansas?

Fue la primera reacción de todo el mundo: el elegante señor Capote va a un pequeño pueblo de Kansas. Él estaba indignado por mi sorpresa, y luego dijo:

—No conozco a nadie en todo el estado de Kansas. Tendrás que presentarme a algunas personas.

Eso es para lo que vale un editor, supongo, y esta vez pude ser de ayuda. Inmediatamente me acordé de mi amigo el doctor McCain de la Universidad de Kansas. Lo llamé y le pregunté si había conocido a la familia Clutter en Garden City. Jim dijo:

—Los Clutter eran amigos cercanos. Conozco a todo el mundo en Garden City, Kansas.

Le dije:

—Uno de nuestros autores está saliendo ahora mismo para escribir una serie de artículos para *The New Yorker*, que espero se conviertan en un libro. ¿Puede hacer una parada en el camino e ir a verte?

—¿Quién es el autor?

—Truman Capote.

—¿Truman Capote? —repitió Jim McCain—. ¿Y va a venir a Kansas?

—Sí.

Lo pensó un minuto y luego dijo:

—Voy a proponerle un trato. Si pasa una tarde hablando con el departamento de Literatura, le voy a dar cartas para la mitad de la gente de Garden City.

—Acepto en nombre de Truman. ¡Fantástico! Va a llevar a una joven ayudante con él, yo no la conozco, pero creo que puede ser una pariente lejana de Truman.

La chica era Harper Lee, autora de *Matar un ruiseñor*.

Truman y Harper Lee fueron a Kansas, y dos días más tarde, Jim me llamó. Me dijo:

—Es para informarte de la visita del Sr. Capote y la chica. Los dos están muy bien. Truman llegó a bailar el vals vestido con un abrigo de terciopelo de color rosa y dijo: «Apuesto a que soy el primer hombre que ha llegado a Manhattan, Kansas, vestido con un abrigo de Dior». Y yo le dije: «Voy a decirle algo mejor, Sr. Capote: usted es probablemente el primer hombre o mujer que alguna vez llegó a Manhattan, Kansas, vestido con un abrigo de Dior». —McCain continuó—: Lo llevé a conocer la facultad, y cuando se han ido a las seis y media de esta mañana en el Santa Fe Expres para Garden City, todo el profesorado se ha levantado para ir a despedirlos. Mi señora y yo nos hemos levantado también.

Fueron a Garden City, donde Alvin Dewey, de la Oficina de Investigación de Kansas, estaba al mando: se estaba volviendo loco tratando de resolver los asesinatos.

No había encontrado nada, y la gente estaba furiosa con él. De repente, y para colmo de males, Truman Capote llegó a cubrir el caso. Dos semanas más tarde, Truman estaba viviendo en la casa de Dewey, y los Dewey y todos los demás en Garden City le adoraban.

Cuando los asesinos fueron apresados, Truman Capote se convirtió en su mejor amigo. Antes de que Perry, que era poeta, fuera ahorcado, le regaló a Truman su colección completa de libros y todos los de su poesía. A cada uno se le permitía invitar a un testigo a la ejecución, y Perry insistió en que Truman fuera el suyo. Truman tuvo que volver para asistir al ahorcamiento doble, y Joe Fox, su editor en Random House después de que Linscott se jubilara, y uno de los mejores amigos de Truman, fue con él. Justo antes de entrar en la sala de ejecución, Perry pidió despedirse de Truman, y le echó los brazos al cuello y lo besó y le dijo: «Lo siento mucho». Desconsolado, Truman se desplomó, como cualquiera hubiera hecho.

A sangre fría fue un enorme éxito de ventas desde el día de su publicación, una selección del Club del Libro del Mes, y en el primer mes vendió unos cincuenta mil ejemplares a la semana. Nunca había visto nada igual. Algún tiempo después de que salió, Truman trajo a todo el contingente de Garden City a Nueva York. Fiel a su estilo, organizó una serie de fiestas para ellos. La gente de Garden City se encontraba en un estupor absoluto al ver que les presentaban a todo el mundo, desde el presidente de los Estados Unidos hacia abajo. Kay Graham, director de *Newsweek* y *The Washington Post*, hizo una gran fiesta para ellos en Washington, donde se reunieron todos los VIP que uno pueda imaginar.

Cuando Truman viene a la editorial siempre estoy encantado de verle, aunque a veces me molesta y me abraza mientras me llama cosas como «Mi gran progenitor» o «Papaíto» y cosas por el estilo. Yo le digo:

—Por el amor de Dios, deja de decir sandeces.

Pero de alguna manera no me importa que Truman lo haga.

En 1945, una chica de Illinois envió un manuscrito a Random House. Era una novela muy bien escrita: trataba sobre el incesto, pero no había sido lo bastante hábil como para lidiar con tan complicado asunto. Por aquel entonces, no hace tanto tiempo, el incesto era tabú, y un tema imposible de tratar a menos que se manejara con gran delicadeza. Creo que fue Bob Linscott quien le escribió una carta detallada, explicándole todos los aciertos del libro y también lo que estaba mal, y sugiriendo que se pusiera manos a la obra con otro proyecto y dejara este para una posterior revisión, porque gran parte de su novela era muy buena.

Ella a su vez nos envió una carta que le había tomado, obviamente, mucho tiempo escribir. En ella nos decía que nunca hubiera creído que una conocida casa editorial de Nueva York le enviaría una carta tan exhaustiva sobre un libro que estaba rechazando. Nos aseguraba que nunca lo olvidaría y que había cambiado su opinión sobre la industria editorial. Añadía que le gustaría mostrar su agradecimiento, y luego decía: «De hecho, creo que soy capaz de hacerles un favor en estos momentos. Hay una chica en mi manzana —vivía en Evanston, un suburbio de Chicago— que ha escrito un libro que me parece extraordinario. Ha sido rechazado por una editorial, y el agente le dijo que no tenía ningún sentido enviarlo a ningún otro lugar, ya que nadie lo publicará, así que está muy desanimada. Pero a mí me tiene fascinada. Si lo desean, se los envío».

Así nos llegó *El nido de las víboras* de Mary Jane Ward. Lo publicamos al año siguiente y no creo que se realizaran más de diez cambios en el manuscrito, pues era casi perfecto. Yo siempre cito este libro como ejemplo de por qué el negocio editorial es tan emocionante. No se necesita ser genio para hacer un éxito de ventas de los libros de John O'Hara o James Michener. Pero gran parte de lo que resulta excitante en la edición viene de descubrir a alguien nuevo y sacar el libro y darlo a conocer de forma adecuada, y luego ver que posiblemente es elegido por el Club del Libro del Mes y el Reader's Digest Condensed Book Club, y luego vender los derechos al cine y ver que de la noche a la mañana una perfecta desconocida se ha hecho famosa. Luego, por supuesto, el autor probablemente se va a Hollywood y nunca volverás a saber de él. Pero mientras está pasando es emocionante de veras.

El nido de las víboras es la historia de una chica inteligente de clase media cuya mente de repente deja de funcionar y la internan en un psiquiátrico, que es lo que le había ocurrido a la autora. Llamé a Mary Jane Ward a Evanston y le dije que quería sacar su libro. Se lo dije con mucho tacto, porque estaba preocupado por ella, y le pedí que viniera a Nueva York con los gastos pagados. Ella era una joven absolutamente encantadora. Pasé alrededor de una hora y media tratando de hacerle ver que debíamos cambiar el título, y le dije:

—Las novelas las compran en gran medida las mujeres. Y todos sabemos que las mujeres odian las serpientes. Por tanto, si titulas un libro *El nido de las víboras* estás perdiendo una gran parte de su público, solo por usar un título equivocado. A las mujeres les dará asco.

Gracias a Dios, Mary Jane me mandó a freír espárragos.

El título era absolutamente perfecto. Incluso hoy en día muchos psiquiátricos son llamados nidos de víboras, tal fue su influencia. Eran lugares horribles; en Nueva York y Chicago, entre otros, se realizaron grandes reformas para mejorarlos, pero siguen siendo horribles.

Las cosas empezaron a moverse de inmediato. En primer lugar, fue elegido por el Club del Libro del Mes. En segundo lugar, varias compañías cinematográficas se interesaron por él. Muchos productores me pidieron los derechos cinematográficos para *El nido de las víboras*, pero luego se echaron atrás en el último minuto debido a un par de escenas con tratamientos de electrochoque... pensaron que todo el trasfondo del manicomio era demasiado duro. Al final le vendí los derechos a Anatole Litvak, un amigo cercano y uno de los hombres más encantadores del mundo. «Tola» se había hecho famoso de la noche a la mañana cuando dirigió una extraña película llamada *Mayerling*, que era la historia de la misteriosa muerte del archiduque Rodolfo y su amante en Austria, un famoso episodio histórico. Creó sensación, y Tola fue llevado inmediatamente a Hollywood, donde se convirtió en uno de los principales directores y productores, con éxitos tan destacados como *Tovarich*, *The Amazing Dr. Clitterhouse*, *Sé fiel a ti mismo* y *Voces de muerte*.

Le vendí *El nido de las víboras* a Tola una noche mientras estábamos cenando en el Hotel St. Regis. Lo compró con su dinero, pero finalmente tuvo que obtener el respaldo de la Twentieth Century Fox. Hizo la película, que ganó una serie de premios. Recuerdo el precio: cuarenta y cinco mil dólares, que en aquella época era mucho dinero, especialmente para Mary Jane Ward.

He tenido mucho cuidado en decir a mis autores el dinero que se han embolsado desde que publicamos *Junior Miss*, de Sally Benson, ¡una mujer complicada! El libro se componía de relatos que escribió para *The New Yorker* sobre los niños no deseados concebidos en una primera cita, con padres entre los 17 y 18 años de edad. Las historias eran una delicia y así era el libro, que se publicó en 1941, y que nadie imaginaba que sería elegido por el Club del Libro del Mes.

Sally estaba siempre sin un duro, y cuando la llamé para hablarle del club de lectura, dejó escapar un grito y dijo:

—¿Cuánto dinero hay para mí?

—Yo diría que unos veinte o veinticinco mil dólares.

Veinte minutos después, la agencia Buick me llamaba y me informaba de que una tal señorita Sally Benson estaba allí y había dado mi nombre como referencia... no le había costado ni diez minutos ponerse el sombrero y el abrigo y salir a comprarse un coche. Accedí con ganas a su deseo.

Al año siguiente, Sally tenía un nuevo libro de relatos sobre su niñez en San Luis, que tituló *35 Street Kensington*. La persuadí para cambiar el título a *Meet Me in*

St. Louis, a partir del título de una canción antigua, «Meet Me in St. Louie, Louie», y añadir así otro argumento de venta. Ella lo hizo, y el libro funcionó bien, y en 1944 se convirtió en una de las películas más exitosas de Judy Garland. Todavía la reponen a veces a última hora de la noche y la veo de nuevo, ¡es una película conmovedora!

Los acontecimientos que condujeron a la publicación de *The American College Dictionary* empezaron de un modo cuidadosamente meditado, tal y como hago con muchas cosas en mi vida. Llegué a la oficina un día y alegremente anuncié, de buenas a primeras:

—Vamos a hacer un diccionario.

Para mostrar lo increíblemente poco que sabía del tema (y eso que tenía a dos editores eruditos, Saxe Commins y Bob Linscott), les dije que podrían compilar ese nuevo diccionario en su tiempo libre. ¡Ese fue mi brillante plan, muy, muy original!

Cuando empezamos a discutir el proyecto me di cuenta de lo tonto que era. Pronto descubrí que para hacer un diccionario se precisa conseguir expertos en diversos temas, y cuanto mayor y más ambicioso sea el diccionario, más temas hay que cubrir. En cierto modo, eso avivó mi interés en el proyecto. Luego nos enteramos de que Clarence Barnhart, que era considerado uno de los mejores lexicógrafos en los Estados Unidos, acababa de terminar el diccionario Thorndike-Barnhart y por suerte estaba disponible. Lo mandé llamar y le dije que pensaba que sería genial hacer un nuevo diccionario universitario, diccionario de escritorio, uno compacto. Él dijo que perfecto, que no se había hecho uno nuevo en años y que le encantaría editarlo para nosotros. Le pregunté cuánto pensaba que costaría, y me dijo que se podría hacer por alrededor de cien mil dólares, y en ese momento se me cayó el alma a los pies. ¡No sabía que eran tan caros!

Empezamos a estudiar los costes, y nos enteramos que la de Barnhart era una estimación modesta. El proyecto estaba destinado a involucrar a mucha gente y nos tomaría dos años, pero en ese momento yo estaba decidido a seguir adelante. Nos pareció que podíamos conseguir el dinero, ya que no estábamos en deuda con los bancos. Bob Haas, el miembro más conservador de la empresa, se opuso y nos dijo que no éramos lo bastante grandes y que no le gustaba la idea de pedir dinero prestado, pero seguimos adelante de todos modos.

Luego vino un período de gran abatimiento, porque Barnhart resultó ser más o menos un visionario, y cada vez que entraba por la puerta yo me decía a mí mismo: «Oh Dios, seguro que quiere otros cincuenta mil dólares». Y siempre tenía razón, a menos que necesitara aún más. Además, el tiempo corría, aunque pronto nos dimos cuenta de que ese era más o menos el procedimiento normal para hacer un diccionario o un gran libro de referencia. Hubo un tiempo en que estábamos tan desanimados por la forma en que se nos iba el dinero que casi se convierte en el mayor diccionario universitario de la A a la M de la historia. Finalmente resultó que Barnhart se había quedado corto en su estimación de tiempo y dinero: el proyecto acabó costando cerca de un millón de dólares y tardó más de tres años en estar listo.

Desde que la edición es un negocio estacional, uno trabaja con bancos. Con frecuencia pedíamos dinero prestado para sostenernos en otoño, pues nuestros clientes no pagan hasta bien entrado el año, pero siempre habíamos estado limpios para febrero. En el momento de la publicación del diccionario en 1947, estábamos en

deuda con el banco.

Una cosa maravillosa acerca de los diccionarios, sin embargo, es que uno bueno siempre gana dinero. Una vez que se ha completado es propiedad del editor, y si se empieza a vender en cantidad, los costos se recuperan con bastante rapidez porque no hay que pagar derechos de autor. El *American College Dictionary* ganó la aclamación de la crítica y fue un gran éxito. Fue el primer diccionario nuevo en mucho tiempo. Una vez más tuve suerte, la suerte de Cerf y pronto salimos de ese lío. En realidad no era para tanto, solo estábamos haciendo lo que hacen el 90 por ciento de las empresas de Estados Unidos. Estábamos pidiendo dinero prestado a un banco, algo que no teníamos costumbre de hacer, si bien algunas personas dicen que un buen negocio siempre debe usar el dinero del banco para expandirse. La mayor parte de las grandes corporaciones piden prestados millones. Nuestra deuda era solo de medio millón, lo que preocupó tanto a Bob Haas que pensé que tal vez deberíamos venderle el proyecto a Simon & Schuster.

Una de las grandes cosas que salieron de aquel proyecto fue Jess Stein, que había estudiado con Sir William Craigie, el gran editor del *Oxford English Dictionary*, y que también había trabajado previamente con Barnhart. Jess se convirtió en el jefe de nuestro departamento de referencia y, después, del departamento de libro de texto universitario, y fue uno de los personajes más importantes de Random House.

Curiosamente, algunos de los mejores clientes de nuestro *American College Dictionary* han sido los bancos. Estos acostumbran a ofrecer regalos a las personas que abren cuentas o contratan depósitos. Cuando empezamos a pensar en la forma de conseguir que utilizaran nuestro diccionario como regalo, nos encontramos con algunas dificultades: aún era muy difícil vender el *American College Dictionary* al precio al que estaban dispuestos a pagar y logrando nosotros un beneficio. Pero descubrimos que, con unos cuantos recortes aquí y allá, podíamos hacerlo si imprimíamos tiradas altas y los enviábamos todos juntos a una misma dirección, con el consiguiente ahorro en el envío, hasta lograr sacarlo a unos cincuenta centavos el ejemplar.

Así que nos fuimos a vender nuestro diccionario a los grandes bancos. Y si nos hacían un pedido importante —de cinco mil, o preferiblemente de diez mil ejemplares—, yo me sumaba al paquete durante todo un día. Ese fue un trato personal, y me debían tratar de maravilla. Estaba feliz de trabajar para Random House, ¡pero no iba a sentarme en un banco durante todo el día para nada!

Por lo general, iba la noche anterior a un lugar como Minneapolis o Memphis o Houston o Denver. Casi siempre había una fiesta esa misma noche. Me venían a buscar al aeropuerto y daban una cena para los administradores del banco y sus esposas y algunos invitados importantes. Yo era el invitado de honor y era muy divertido. Luego empezábamos temprano a la mañana siguiente, o incluso esa misma noche, con programas de radio y televisión en cada estación local. A menudo, el programa de televisión de la mañana comenzaba a las siete y media, así que tenía que

levantarme al romper el alba. Hacía la entrevista en televisión y luego había un desayuno de prensa para que pudiera salir en los periódicos de la tarde, y no para las ediciones matutinas, que sin embargo incluían anuncios a toda página, con un dibujo de un diccionario y una gran foto mía. Coqueto como soy, eso me encantaba. En Houston incluso utilizaron carteles: «Bennett Cerf en persona». Me gustaba pararme y mirar los carteles, me gustaba la publicidad y verme a página completa, pues me gusta ser famoso. En el desayuno con la prensa, a veces se invitaba a estudiantes universitarios, y a los gobernadores y senadores que se encontraran de paso en la ciudad.

Así que teníamos el desayuno y luego tal vez otro programa de radio, y luego me pasaba el día en el banco firmando diccionarios. Creo que en Minneapolis (que fue la promoción más exitosa que tuvimos porque allí estaba la sede del prestigioso First National Bank) utilizaron más de treinta mil diccionarios, y fue el gancho de su campaña de otoño. El eslogan decía: «Abra una cuenta de más de cien dólares y llévese gratis el diccionario para cuando su hijo vuelva al colegio».

El almuerzo normalmente estaba dedicado a los directores de oficina, y por la tarde tenía una reunión con todos los empleados una vez acabada la jornada. Así que para cuando todo terminaba yo había trabajado durante veinticuatro horas, y habíamos vendido miles de diccionarios y recibido miles de dólares en publicidad gratuita.

Lo maravilloso de los diccionarios es que jamás sobran. Con cualquier otro libro, con que haya un ejemplar en la casa ya es suficiente. Sin embargo, algunas casas tendrán basta diez diccionarios, uno en cada habitación. Cada niño tiene su propio diccionario en el escritorio, ¡sobre todo cuando sus padres lo han conseguido gratis! La gente sale del banco con cuatro o cinco diccionarios bajo el brazo, porque cada vez que abren una cuenta con un centenar de dólares les regalan uno, por lo que abren una cuenta para cada niño. ¡Es maravilloso ver que los libros van derechos a las manos del consumidor!

Al principio las librerías se enfadaron con nosotros, hasta que de repente descubrieron que con toda la publicidad gratuita estaban vendiendo diez veces más ejemplares del *American College Dictionary* de lo que habían vendido antes. Después de todo, mucha gente no se molestaba en ir al banco. Ellos veían los anuncios y corrían a comprar el diccionario en su librería favorita.

Justo después del *American College Dictionary* quise emprender un nuevo proyecto: un diccionario americano íntegro, no compacto. La competencia principal era el gran Merriam-Webster, pero su tercera edición, la de 1961, fue recibida con hostilidad por muchos críticos. De hecho, mucha gente prefiere la segunda edición a la tercera. Así que pensamos que el terreno estaba abonado.

Por supuesto, eso requería un gran esfuerzo. Para el diccionario completo *Random House Dictionary of the English Language*, llegamos a tener a casi 400 personas trabajando a la vez, y con las máximas autoridades en todos los campos.

Para cada tema teníamos a una autoridad como editor externo, por lo que nuestro nuevo diccionario es excelente. Jess Stein fue director editorial del proyecto. Nos costó, diría yo, entre tres y cuatro millones de dólares, y unos cuatro años, pero hemos sido capaces de hacerlo, especialmente gracias a dos aliados. El Club del Libro del Mes compró los derechos antes de su publicación por un anticipo sustancioso. Luego llegamos a un acuerdo con Time-Life por el que podría encargarse de los pedidos por correo previa publicación y ofertar el diccionario por debajo de nuestro precio de venta. Así vendieron casi un cuarto de millón de copias antes de la fecha del lanzamiento oficial. Gracias a los dos recuperamos una buena parte de la inversión inicial antes de la aparición del diccionario.

Pocos años después de que Bob Linscott viniera a trabajar con nosotros, ampliamos la plantilla de nuevo, aunque la verdad es que entonces no teníamos gran necesidad de hacerlo. Esto se produjo porque dos jóvenes, Frank Taylor y Albert Erskine, ambos editores experimentados y de Reynal y Hitchcock, estaban descontentos y renunciaron a su puesto. Taylor vino a verme y me ofreció sus servicios. Me dijo que ya que habían funcionado juntos hasta la fecha, querían seguir trabajando como equipo.

Contratar a dos editores senior al mismo tiempo era dar un gran salto, y teníamos algunas dudas. Dado que conocía a Taylor y tenía una buena opinión de él, sentía que sería un buen fichaje, pero ni siquiera conocía a Erskine. Así que Taylor le trajo a casa y esa misma tarde supe que también quería a Erskine, y ambos entraron en Random House en 1947. Inmediatamente trajeron nuevos autores a la casa, y, entre los primeros, dos que habían estado bajo contrato en Reynal y Hitchcock y que hemos publicado desde entonces: el poeta ganador del Premio Pulitzer, Karl Shapiro, y Ralph Ellison, cuya novela *El hombre invisible* ganó el Premio Nacional del Libro en 1953 y se convirtió en un clásico.

Alrededor de un año después de su llegada, Taylor consiguió un puesto como productor de la MGM y se fue a Hollywood; Erskine, que estaba hecho a la medida de Random House, se quedó con nosotros y se convirtió en uno de mis mejores amigos. Me encanta Albert Erskine. Albert es sureño, y jamás se excederá en el trabajo: en cuanto sospecha que se le está esclavizando suelta lo que esté haciendo, tiene su propio ritmo. A nadie se le ocurriría decirle qué hacer. Yo quería nombrarlo director editorial, pero él no deseaba ser molestado con menudencias, pues tenía las manos llenas con un largo catálogo de autores, entre ellos algunos de nuestros más famosos.

Uno de ellos es Robert Penn Warren, a quien Albert fichó nada más llegar a Random House. Warren ya había ganado el Premio Pulitzer de ficción con *Todos los hombres del rey*. Su primer libro para nosotros, *Mundo y tiempo*, fue una selección del Gremio literario, y también lo fueron *Band of Angels*, *Wilderness* y *Flood*. Además, vendieron muy bien, y creo que se puede esperar mucho más de él, ya que sus talentos son numerosos y variados. Warren es uno de los principales poetas nacionales, hemos publicado varios volúmenes de su poesía. Como poeta ganó el Premio Pulitzer y el Premio Nacional del Libro en 1957, es el único escritor que ha sido galardonado con el Premio Pulitzer en ficción y poesía. Es también un crítico brillante, y sus libros de texto gozan de gran influencia. Liberal y sureño, ha escrito dos libros importantes sobre las relaciones raciales: *Who Speaks for the Negro?* fue un gran éxito.

Cuando «Red» Warren llegó a Random House, él y Albert llevaban siendo amigos mucho tiempo, eran prácticamente como hermanos. Pronto se convirtió también en buen amigo mío. Hablando de autores con quienes es un placer hacer negocios: Red es genial, un gran tipo, muy agradable y siempre dispuesto a escuchar.

Posee todo el encanto sureño y es irresistible. Sabe lo bueno que es como escritor, pero no se jacta de nada. Cuando viene a la oficina todo el mundo está feliz de verlo. No es extraño que sus alumnos de Yale lo adoren.

Phyllis y yo estuvimos encantados cuando Red se casó con una escritora extremadamente inteligente, Eleanor Clark. Albert y yo la persuadimos para que publicara en el sello Pantheon, que ahora formaba parte de Random House. ¡Qué sabia decisión! Su primer libro, *The Oysters of Locmariaquer*, ganó el Premio Nacional del Libro, y cinco años más tarde *Baldur's Gate* fue una selección del Club del Libro del Mes. Trabaja lenta y meticulosamente, y el resultado merece la pena.

Su padrino de boda fue Albert Erskine, y algunos años más tarde la situación fue a la inversa. Durante la mayor parte de la década de 1950 Albert estuvo soltero, y era uno de los solteros favoritos de Phyllis en nuestras fiestas. Luego conoció y se enamoró de una condesa italiana, Marisa Bisi, que es una de las mujeres más hermosas del mundo. Decidieron casarse y mudarse a Connecticut, para disgusto de algunos autores para los que ya no estaría disponible a todas horas, y, aunque Phyllis ganó una pareja atractiva, tuvo que buscarse otro soltero que le hiciera de comodín en sus fiestas. La boda fue en nuestra casa, y Red y Eleanor Warren fueron los padrinos.

Marisa y Albert tuvieron una hija, Silvia, una preciosidad. Verla tan pequeña te arrancaba una lágrima de éxtasis y adoración. Con solo cruzar el umbral de una puerta a sus padres les preocupaba que pudiera hacerse daño, y cuando tosía se echaban las manos a la cabeza. Al principio parecía que saldría un poco mimada, pero se convirtió en una chica excelente.

Yo entendía su amor por ella, pues es un encanto. Me siento orgulloso y contento de ser el padre de dos hermosos hijos, aunque siempre he albergado el deseo de tener también una niña. Así que he adoptado a las de mis amigos. Priscilla, la hija de Bob y Merle Haas, es una de mis favoritas, al igual que Brook, la hija de John y Barbara Hersey; o Cathy, la de Moss y Kitty Hart; o Susanna, la hija de Rose y Bill Styron, o Elena Niarchos, la de Charlotte Ford.

Otra niña maravillosa que incluso se convirtió en autora de Random House era Rosanna, la hija de los Warren, que cuando tenía solo diez años escribió una historia que pensé que podría ser un gran éxito. Muchas personas en nuestra oficina leyeron el manuscrito y lo encontraron excelente, pero otros, y entre ellos Albert, temían que la publicación de un libro escrito por una niña de diez años de edad podría afectarle y convertirla en una caprichosa. Red y Eleanor estaban preocupados, de modo que lo discutimos. Les dije que tal vez no deberíamos hacerlo, pero Rosanna estaba tan feliz de publicar que sus padres acabaron cediendo. Fue genial, aunque me decepcionó que el libro no vendiera lo esperado. Todavía creo que debería haber funcionado. Dicho sea de paso, Rosanna no se convirtió en una mimada, ni siquiera por el almuerzo que di para ella en el Club 21.

Cuando Red Warren llegó a Random House también reclutamos a James Michener, uno de nuestros mayores fichajes. De hecho, ese fichaje se debió a uno de esos gloriosos accidentes que rara vez suceden. A este respecto, cuando la gente pretende contarme lo buen editor que soy, me veo forzado a admitir que a menudo se trata solo de tener suerte. Jim Michener era un editor de libros de texto en Macmillan que acababa de licenciarse del ejército y había escrito un libro de relatos cortos que su empresa publicó sin más en 1947. Por supuesto, no podía esperarse mucho de aquello, solo era un libro de cuentos de un autor desconocido. Mientras tanto, Michener había presentado un segundo libro, así que George Brett, el mandamás de Macmillan, lo mandó llamar y le dio una charla de tú a tú, cuya moraleja era que Jim realmente no tenía mucho futuro como autor y que debía centrarse en el trabajo editorial y no perder tiempo y esfuerzo con la escritura. Macmillan estaría de acuerdo en publicar aquel segundo libro, pero obviamente sin ningún entusiasmo. Brett añadió que no creía que debía publicar en su casa el trabajo de los empleados.

Mientras tanto, Michener, que había conocido a nuestro editor Saxe Commins, vino a verme y nos caímos bien de inmediato. Rápidamente decidimos publicar su segundo libro, que a la sazón iba a ser su primera novela, *The Fires of Spring*. Unos once días después de firmar aquel contrato, ese libro de cuentos al que nadie había prestado mucha atención ganó el Premio Pulitzer. Fue *Cuentos del Pacífico Sur*. Un poco más tarde, por supuesto, Rodgers y Hammerstein escribieron *South Pacific*, basada en varios relatos del libro, y de la noche a la mañana Jim Michener se convirtió en un enorme éxito literario. Cada vez que me encontraba con Brett después de eso, me decía: «Eres un cabroncete con mucha suerte». Bueno, sí, fue suerte. ¡Pero fue también él, Brett, quien lo había dejado marchar!

Los libros de Michener se han convertido en una de las grandes propiedades literarias del mundo. Dos de sus novelas han ganado sumas fabulosas de dinero: *Hawai* y *El manantial de Israel*. El anticipo que nos pagó Fawcett por los derechos de reimpresión de *El manantial de Israel* fue probablemente, en aquel momento, el más alto de la historia. *Hawai* y *El manantial de Israel* han vendido lo que no está escrito; de hecho, aunque los libros de Michener han salido en edición de bolsillo hace tiempo, todos ellos siguen vendiendo bien en nuestras ediciones de tapa dura.

Además de ser un gran artesano, Jim Michener es un hombre que trabaja en estrecha colaboración con los editores, y él y Albert Erskine se llevan de maravilla. Cuando Jim termina un libro, los dos estudian cada página, y Jim siempre está abierto a sugerencias sensatas. Y luego nuestra indispensable asistente editorial, Bertha Krantz, que lleva con nosotros mucho, mucho tiempo, vuelve a revisarlo todo. Saber que Bert va a trabajar un manuscrito siempre es un gran consuelo para cualquier autor y su editor.

Jim es meticuloso. Antes de empezar a escribir *Hawai* había llenado quince libros de notas. Para *El manantial de Israel* vivió en Haifa y otras ciudades de Israel y Siria

durante más de un año, recogiendo la historia y el folclore y aprendiendo cómo viven las personas allí. A pesar de que había visitado España con frecuencia desde que era estudiante en la universidad, para *Iberia* se quedó varios meses de intensas investigaciones antes de redactar ese maravilloso libro de viajes, que, como tantos otros, fue un éxito de ventas y una selección del Club del Libro del Mes.

Una cosa maravillosa de Michener es que cada vez que hace un nuevo libro viaja a otra parte del mundo. Parece que tiene el genio de elegir temas que más tarde el público adorará. Pero, con todos sus triunfos, Michener es el mismo hoy que el de antes de ganar el Pulitzer. Un hombre modesto, aunque seguro de su propia capacidad. Bien pensado, ¿por qué no habría de estarlo? Su esposa, Mari, es una chica encantadora y brillante que nació en este país de padres japoneses. Ella viaja por todo el mundo con él y le hace la vida más cómoda donde quiera que estén.

Jim Michener es el autor ideal para un editor: un hombre que, como Faulkner, nos permite encargarnos de la publicidad y confía en nosotros. Y lo damos todo por él. Él piensa que el editor tiene su función y el escritor la suya, y en eso no le falta razón. Uno rara vez se encuentra con un autor genial que afirme: «Si no creyera que eres un buen editor no te daría mis libros». El autor ideal está interesado en la publicidad y el frontal y los textos de cubierta, y quiere dar su aprobación a todo, pero también respeta el juicio de su editor y se da cuenta de que estamos tan ansiosos como él de vender tantas copias de un libro como sea posible. Otros autores parecen pensar que el editor está deliberadamente tratando de matar sus libros, lo cual es obviamente ridículo.

En 1949, David McDowell llegó a Random House como editor. Sterling North, un crítico literario y autor famoso, era un viejo amigo mío, y me llamó un día y me dijo que pensaba que David debería trabajar para nosotros. Así, lo entrevistamos, y nos gustó aquel muchacho sureño simpático e intelectual. Le dimos trabajo.

Un día, Dave, que era más bien conservador, vino a mi oficina y me dijo que Whittaker Chambers me esperaba abajo y que quería hablar de un libro. Mi primera reacción fue «¡Sacadlo de aquí!». Esto sucedía no mucho después de que Alger Hiss fuera condenado por perjurio en el famoso juicio en el que Chambers testificó en su contra. David entonces usó conmigo la misma táctica que Donald, y me dijo:

—Vale, así que eres un editor liberal, sobre todo liberal con quienes escriben lo que quieres que escriban. Pero si alguien viene con algo con lo que no estás de acuerdo, ni siquiera te dignas a hablar con él.

Yo estaba avergonzado de mí mismo. Le dije:

—¿Y de qué quiere hablar?

—Ha terminado dos capítulos de su libro —me contó David— y piensa que Random House sería una buena editorial para él. No quiere ir a una de derechas. Prefiere tener un editor liberal. Y ha pensado en Random House.

—Tráele ahora mismo —concedí, y Dave fue a buscarlo.

Era la primera vez que veía a Chambers. Era regordete y torpe, un hombre muy poco atractivo. Cuando empezó a hablar descubrí que se había graduado en Columbia y que teníamos muchos amigos en común (Clifton Fadiman, sin ir más lejos), y me encontré interesado en él. Pero yo todavía sentía cierta hostilidad, ya que a mi juicio Hiss seguía siendo el héroe y Chambers el villano. De todos modos, me llevé a casa los dos primeros capítulos, y estaban escritos de maravilla. En una ocasión, Henry Luce me confesó que Chambers era el mejor escritor que jamás había trabajado para él en toda la historia de *Time* y *Life*, y Fadiman me dijo que tenía las características de un gran poeta.

Yo no sabía qué hacer. Como me considero un liberal, publicar a Whittaker Chambers me parecía chocante. Les mostré aquellos dos capítulos a varios amigos míos cuya opinión respetaba y que compartían mis ideas políticas: Robert Sherwood, Moss Hart, Laura Hobson... e incluso un compañero que sabía que estaba a la izquierda de todos nosotros. Quería conocer sus reacciones. Cada uno de ellos me dijo que estaban tan bien escritos que tenía que publicar aquel libro y dejar que los lectores juzgasen por sí mismos. Así que contraté el libro, y fue un enorme éxito de ventas, así como una selección del Club del Libro del Mes.

Cuando salió *Witness*, algunos de mis amigos liberales reaccionaron igual que yo había hecho al principio, y ni siquiera lo leyeron. Me dijeron que deberíamos estar avergonzados por sacar eso, por lo que decidí dar una cena en casa e invitar a los que deseaban preguntarle algo a Whit Chambers. Él se mostró de acuerdo a enfrentarse a aquella verdadera inquisición.

Antes de esa noche nunca había conocido a Esther, la mujer de Chambers. Por todas las historias que Whittaker me había contado en la oficina, sabía que tenía que ser una mujer extraordinaria. Él la había conocido durante una huelga en Paterson, Nueva Jersey, donde lucharon el uno al lado del otro, y más tarde se casaron. Ella no sabía si debía venir a esa gran fiesta, ya que habíamos invitado a un montón de gente. Senté a Esther entre Moss Hart y yo durante la cena, y Moss tuvo que ayudarme: ambos usamos todo nuestro encanto y la hicimos sentir como en casa. Cuando nos levantamos de la mesa, Esther había perdido su nerviosismo, me dijo que no se había reído tanto en diez años. Había tenido algunos momentos muy malos en su vida.

Después de la cena, Chambers se sentó en un gran sillón y todos se sentaron a su alrededor en semicírculo, en el suelo. Le hicieron preguntas, y él las respondió sin la menor vacilación. Este hombre —estoy convencido— estaba diciendo la verdad. Algunas de las cosas que nos dijo se demostraron más adelante. Había un hombre, dijo, que trabajaba para una gran compañía (no nos dijo su nombre), que iba a ser detenido por tener que ver con el caso. Por Dios, fue detenido menos de un año después. Trabajaba para General Electric y había reproducido algunos de los papeles que Hiss se había llevado a casa. Creí todo lo que Chambers nos contó aquella noche. Recuerdo que también dijo esto:

—¿Sabéis cuál es el problema? El *casting*. Es nefasto. Yo soy feo, por lo que debo ser sin duda el malo de la película. Hiss es apuesto y conoce a gente de alta alcurnia, por lo que parece perfecto para el papel de héroe. El reparto está hecho al revés. Porque si fuera al revés, nadie le prestaría atención a esta historia, pero debido al aspecto que tenemos, todo lo que la gente piensa es que Hiss debe estar diciendo la verdad. Eso es lo que le ha dado tanta fuerza a su defensa.

Chambers vive en Westminster, Maryland Y curiosamente allí es donde construimos el almacén de Random House. Lo había olvidado por completo hasta que fui a ver el nuevo edificio, y me dije a mí mismo: «Yo he estado aquí antes». De repente me vi en la calle principal y me acordé de que era allí donde yo había visitado a Whittaker Chambers.

Whit y la señora Chambers nos habían invitado allí una noche, y me acuerdo de nuestro temor antes de ir, pues ¿de qué íbamos a hablar? Bueno, me encontré despatarrado en el porche trasero con Whit, un caballero perezoso. Dejó que Esther hiciera todo el trabajo. Ella cocinaba y limpiaba la casa y cuidaba a los dos chicos. Nos encontramos hablando sobre el equipo de fútbol de Columbia, la última cosa en el mundo de la que yo pensaba hablar con él. Columbia estaba perdiendo todos los partidos, y los dos estábamos de acuerdo en que el entrenador era un incompetente. De repente me eché a reír. Le dije:

—Si alguien puede conseguir una grabación de esta conversación... No sabía de qué íbamos a hablar... ¡y aquí estamos cotilleando sobre el equipo de fútbol y varios profesores de Columbia!

¡Qué hombre tan extraño era Chambers! Creí que jamás me gustaría, pero repito

que creo que estaba diciendo la verdad. Nunca he escuchado la historia de Hiss. No lo conocí hasta años después, cuando me lo presentaron en un restaurante, y no hace falta decir que no estuvo muy amable, ni yo le culpo por ello. Curiosamente, Knopf sacó un libro sobre Hiss escrito por Alistair Cooke, un amigo mío que defiende a Hiss. Me gustaría sentarme con Alger Hiss en algún momento y escuchar su versión. No sé si eso ocurrirá alguna vez, probablemente no. Creo que nunca me perdonará haber publicado *Witness*.

Si no hubiera sido por David McDowell me habría negado a recibir a Chambers, lo que habría estado mal por mi parte.

Pocos años después de sacar *Witness*, tuve una experiencia en cierto modo relacionada con la publicación de Chambers. George Sokolsky, el mayor izquierdista del campus, era uno de los chicos que estudiaron conmigo en Columbia, aunque él estaba un par de cursos por delante. Solía venir a las clases vestido como un mendigo. Solo Dios sabe cómo se las arreglaba para pagar la matrícula de la universidad. Me daba pena, porque parecía que nunca tenía suficiente para comer, y varias veces me lo llevé a casa para darle una comida gratis. A mi padre y mi tío no les gustaba que lo trajera a casa, porque no siempre olía bien, pero invitarle a comer era gratificante pues era un tipo muy brillante.

Cuando acabó la universidad, Sokolsky se fue a China y, cuando volvió, aquel izquierdista radical se había convertido en un radical reaccionario. Llegó a ser uno de los columnistas más importantes de los Estados Unidos y los periódicos de Hearst lo encumbraron. Y cuando se desató la Segunda Guerra Mundial tenía ya toda la prédica del mundo.

Nos veíamos de vez en cuando, sobre todo en el Dutch Treat Club de Nueva York, donde se encuentran los editores. George nunca se olvidó de que yo había sido amable con él en Columbia, y me estaba vergonzosamente agradecido. Siempre lo comentaba, aunque a veces también se burlaba de mí. Cuando entraba, me saludaba con un «Aquí viene Bennett, el editor rojillo». Aquello no me gustaba y no creía que fuera algo justificado. Así que un día le dije:

—¿Alguna vez has mirado nuestro catálogo, George? Si lo hubieras hecho, te darías cuenta de que contiene gran cantidad de libros que algunas personas podrían tildar de propaganda fascista.

George replicó de inmediato:

—¡Vaya, solo estaba bromeando!

—Sin embargo, te voy a enviar nuestro catálogo —y lo hice.

Sokolsky me llamó y me dijo:

—Te pido disculpas. Es un catálogo impresionante. Se me había olvidado que publicaste *Witness*. ¿Qué dicen tus amigos rojillos al respecto?

—De todo.

Y se rio.

George sugirió que comiéramos juntos para hablar de los viejos tiempos, e hice

una reserva en el Stork Club: reservé una mesa al fondo. Sokolsky apareció antes y cuando llegué me estaba esperando con una sonrisa burlona. Me dijo:

—Veo que has elegido un lugar en la parte del fondo de la sala. Tienes miedo de que tus amigos te vean almorzar conmigo.

—George —dije—, eres muy inteligente. Tienes toda la razón. Si la gente nos ve juntos, van a decir, «¿Qué diablos hace Cerf con ese hijo de perra de Sokolsky?».

Los liberales odiaban y temían a Sokolsky. Se le consideraba un personaje peligroso, estrechamente relacionado con la tristemente célebre caza de brujas del senador Joseph McCarthy. También había tenido mucho que ver con las listas negras de un montón de decentes actores y escritores. Pero también ayudó a una o dos personas y las sacó de un apuro. Si se podía convencer a George de que alguien no era comunista, él movería cielo y tierra para ayudarlo, y era lo suficientemente poderoso como para lograrlo.

Comimos juntos, recordando los días de Columbia. Entonces George dijo:

—Eres uno de esos liberales que me desconciertan. Un liberal, se supone, se queda en el medio. En un extremo están los comunistas, y en el otro los reaccionarios como yo. Tú, repito, eres el hombre en el medio. El caso es que he conocido a muchos como tú. Si te escoras, nunca es hacia la derecha, siempre a la izquierda. Cada liberal que conozco está siempre un poco a la izquierda del centro, nunca a la derecha del centro.

—Eso es una tontería —repliqué, pero debo admitir que había mucha razón en lo que decía.

Nos lo pasamos bien juntos, porque era un tipo interesante.

—Me aseguras que vas a publicar libros de la derecha —me dijo—. De modo que si alguna vez te traigo un libro de derechas, y si este es lo suficientemente bueno, ¿lo publicarás?

—Puedes poner la mano en el fuego de que lo haré —contesté, temblando un poco, preguntándome lo que iba a venir a continuación. Y ahí nos despedimos.

Ese mismo otoño, George me llamó y me dijo:

—¿Te acuerdas de nuestra conversación? Supongamos que te pudiera ofrecer un libro, una historia del FBI mostrando su lado bueno, autorizado y con una introducción de J. Edgar Hoover. ¿Lo publicarías?

—George —repliqué—, ¿me estás tomando el pelo? Todos los editores de Estados Unidos darían su brazo derecho por un libro así. Todos hemos estado tratando de conseguir un libro autorizado por el FBI.

—Bueno, si lo quieres, es tuyo.

—Debes estar bromeando, porque esto no es algo habitual. Esto es algo por lo que probablemente te estaré eternamente agradecido.

—Muy bien, entonces. Mañana por la tarde ven a almorzar al Club Lotos. Estaremos tú, Louis Nichols del FBI y yo.

—Mañana por la tarde —gemí— es el segundo partido de las World Series.

Tengo entradas.

—¿Quieres el libro del FBI, sí o no?

—Sí.

—Pues ya estás regalando esas entradas.

Y, con una gran pena en el alma, regalé esas entradas.

Yo no conocía a Lou Nichols. Era el número tres del FBI, justo por debajo de Hoover y de Clyde Tolson. Más tarde renunció y se convirtió en vicepresidente de Schenley porque, como tantos hombres del FBI, su salario era tan bajo que no podía permitirse el lujo de quedarse. Lou Nichols era un tipo maravilloso y nos llevamos bien desde el principio.

Me puse feliz cuando dijo que aquel libro, la historia del FBI, era mío.

—Ahora hay que encontrar a alguien que lo escriba —dijo Nichols—. Tú eliges al escritor, pero nosotros tenemos que aprobarlo, ya que vamos a tener que mostrarle todo tipo de documentos secretos. Vamos a darle temporalmente una placa del FBI para que pueda caminar por nuestra sede, así que tendrá que ser alguien en quien confiemos. No quiero entrometerme, pero tengo una sugerencia.

—¿Quién es?

—Bueno, Don Whitehead, que acaba de ganar su segundo Premio Pulitzer.

—Eso sería maravilloso —coincidí yo—, pero es el jefe de la Associated Press en Washington. No lo podremos conseguir.

—Inténtalo —respondió Nichols—. ¿Qué puedes perder?

Volví a mi despacho y llamé a Allen Gould, el vicepresidente de la Associated Press, a quien había conocido en Columbia, para ver si podía dejarnos a Whitehead. No pensé que tuviera la menor oportunidad. Allen dijo inmediatamente:

—Me ha dicho un pajarito que tenemos que prestarte a Don Whitehead.

¡Alguien le había llamado antes!

—Solo por un tiempo —respondí.

—Vale, no nos hace ninguna gracia, pero es tuyo por seis meses.

—Sabes que esto no ha sido idea mía, ¿verdad?

—Sí, lo sé.

Y así fue como Whitehead se puso a escribir la historia del FBI.

Me hice muy amigo de Lou Nichols, y fuimos a pasar una noche con él y su familia a su casa de Alexandria, a las afueras de Washington. Me fue a buscar al aeropuerto. De camino a Alexandria le conté que, a pesar de que el libro no había salido aún, había una buena preventa, pues desató un gran interés, y sería un gran éxito. Le dije:

—¿Sabes una cosa, Lou? Lo que más me agrada es que si me das este libro es porque debo tener buena prensa en el FBI. Mi historial debe de ser bueno.

—Así así, hijo mío, así así —me contestó Lou Nichols.

Nunca supe si estaba bromeando o no.

Publicamos aquella historia del FBI el 28 de noviembre de 1956; de hecho,

cuando Whitehead entregó su manuscrito ya era demasiado tarde para anunciar el libro en nuestro boletín de novedades de otoño, pero lo sacamos corriendo y fue un éxito sensacional. Se vendieron más de cincuenta mil ejemplares en las primeras dos semanas, y empezamos a tropezar con serias dificultades para abastecer las librerías y satisfacer la demanda.

Unos días antes de Navidad, recibí una llamada telefónica de Helen (la señora de Ogden) Reid, de la familia propietaria del *New York Herald Tribune*. Me dijo que no había podido encontrar un solo ejemplar de la historia del FBI en Nueva York y, como había prometido conseguirse a un amigo, esperaba que yo tuviera uno para ella. Tuve que asegurarle que habíamos vaciado ya cada estante de nuestras oficinas, que no había un solo ejemplar disponible, aunque tendríamos una nueva reimpresión en unos pocos días.

—Bennett —me dijo entonces—, yo sé dónde hay una copia. Si te digo dónde está, ¿me prometes que será mía? —le dije que por supuesto que sí, y ella dijo—: Está en uno de esos escaparates pequeños que tienes en Madison Avenue.

—Helen —le contesté—, créeme que lo siento. Lo dimos la semana pasada. Lo que ves allí es solo una sobrecubierta alrededor de un libro viejo.

The FBI Story se siguió vendiendo como churros después de Navidad y durante el año siguiente. Una mañana de enero, nada más llegar a la oficina sonó el teléfono. Era Lou Nichols llamando desde Washington DC:

—Bennett —me preguntó—, ¿qué pasa con el libro?

—¿Qué quieres decir? Al libro no le pasa nada. Nos lo quitan de las manos. Se vende antes de que podamos reimprimirlo.

—Mira —repuso él—, te hablo de esta misma mañana. Sé de buena tinta que no hay ejemplares ni en Brentano, ni en Scribner, ni en las tiendas de Doubleday, ni en ninguna tienda ni grandes almacenes del centro de Manhattan. Ni en la estación Penn, ni en Wall Street. Así que dime: ¿qué pasa con el libro?

Traté de explicarle que eso no era malo, que el libro se vendía tan rápido que las tiendas necesitaban reabastecerse de inmediato, y supongo que le convencí.

Yo estaba tan asombrado por este desenlace (lo habitual hasta entonces era oír que la tía del autor no había logrado encontrar un solo ejemplar de su libro en una librería de Schenectady) que de inmediato me lancé a contárselo a alguien. Así que fui a la oficina contigua a la mía, donde Jim Michener, que acababa de regresar de la frontera austrohúngara, estaba dando los últimos toques a *The Bridge at Andau*, previsto para su publicación en marzo, a pesar de que lo había terminado después de que estuviera impreso nuestro boletín de novedades de primavera. Cuando le conté a Jim mi conversación telefónica, me dijo:

—Bueno, con tantos agentes revisando una a una todas las librerías, hoy era el día perfecto para robar un banco en Nueva York.

En general, los editores encuentran una editorial en la que ellos y sus autores se sienten a gusto, y permanecen allí durante el resto de su vida laboral. Hiram Haydn fue una excepción. A principios de 1955, Hiram llegó a Random House como director editorial. Había estado en Crown Publishers antes de convertirse en el editor de la sede de Nueva York de Bobbs-Merrill, la firma de Indianápolis, y empecé a oír hablar de su habilidad profesional. Yo sabía que había sido editor de *The American Scholar*, la revista de Phi Beta Kappa, que había dado un curso de escritura en la New School y que tenía bajo su protección a una serie de nuevos escritores como William Styron. Había escrito también varios libros. Cuando me enteré de que no estaba contento en Bobbs-Merrill, nos pusimos en contacto con él y lo reclutamos.

Admiraba a Hiram, un compañero maravilloso aunque algo irritante en algunos aspectos. Tenía una gran pasión por primeras novelas que el resto del mundo juzgaba aborrecibles. No había manera de convencerlo de que estaba equivocado, porque le gustaba ayudar a los escritores jóvenes, y especialmente a las chicas. ¡El tiempo que perdió con chicas cuyos libros estaban destinados evidentemente a vender 918 ejemplares! No había nada que se pudiera hacer al respecto. Era un cabezota.

Hiram llevaba con nosotros unos cuatro años cuando pidió un nuevo contrato de trabajo, algo inusual, aunque insistió tanto que accedimos. En aquel tiempo, febrero de 1959, fui a Jamaica de vacaciones con Moss Hart y Kitty. Cuando regresé, Donald me dijo que Hiram quería romper el contrato.

—¿De qué estás hablando? —le pregunté, confundido.

—Pat Knopf ha tenido una pelea con su padre, y Pat, Mike Bessie y Hiram desean fundar una nueva editorial.

Cuando Hiram llegó para hablar del asunto, dijo, con toda lógica:

—Tú puedes entenderlo mejor que nadie, Bennett. No me voy a otra editorial, sino que quiero establecerme por mi cuenta. Tú hiciste lo mismo. Tú también quisiste tener tu propia empresa.

No teníamos alternativa, por lo que rompimos el contrato a regañadientes, ya que durante los cuatro años que estuvo en Random House nos había traído una serie de autores que por fortuna siguieron con nosotros después de su partida.

El primero de ellos fue Ayn Rand, cuya obra *El manantial* había sido publicada por Bobbs-Merrill cuando Hiram aún trabajaba allí. Yo no conocía a Ayn Rand, pero había oído hablar de su filosofía, que me parecía absolutamente aborrecible. *El manantial* es una historia increíble, no obstante. La autora —según le contó a Hiram— albergaba dudas sobre si venir o no a Random House, porque sus aduladores le habían dicho que éramos de izquierdas y que no pegaba con nosotros. Pero le intrigaba ser publicada por una casa liberal en vez de una más cercana a sus ideas. Además, había oído hablar de mí, uno de los dividendos adicionales que se obtienen de ser famoso. Ella almorzó con Hiram, Donald y yo en el Hotel Ambassador, ahora lamentablemente demolido, y nos hizo un montón de preguntas. Me encontré a gusto

en su compañía, aunque no lo esperaba.

Ayn Rand posee unos penetrantes ojos que parecen mirarte por dentro y tiene una maravillosa manera de ponerte contra las cuerdas. No se puede hacer la menor declaración en su presencia; ella salta sobre ti y te suelta, «Vale, vamos a ver qué has dicho», y se arma la gorda. Soy bastante dado de vez en cuando a decir cosas que no pienso del todo, o que no podría probar, y una y otra vez Ayn me puso contra las cuerdas. Nos gustamos el uno al otro, esa es la respuesta. Me hizo un número infinito de preguntas. Más tarde, cuando ya era una autora de la casa, me mostró las notas que había tomado. Había visitado a unos quince editores, y cuando llegaba a casa nos evaluaba a todos. No me di cuenta, por supuesto, de que estaba siendo examinado, pero obtuve una buena puntuación por haber sido absolutamente sincero con ella. Yo le había dicho: «Creo que su filosofía política es absolutamente aborrecible». Nadie se había atrevido a soltarle algo así. Le dije también: «Si usted publica en Random House, señorita Rand, nadie va a tratar de censurarle nada. Usted escribe lo que quiere, al menos en el ámbito de la ficción, y nosotros lo vamos a publicar tanto si estamos de acuerdo como si no».

Ella estaba terminando *La rebelión de Atlas*, novela para la que tuvimos una venta anticipada enorme. Era su primera novela desde *El manantial* y tiramos cien mil ejemplares a sabiendas de que había un gran interés por esta nueva novela. A continuación vimos las reseñas. Los críticos se mostraron hostiles como siempre con Ayn Rand, y la venta se resintió por un tiempo. Pensamos que iba a ser un fracaso, pero el quid de la cuestión es el siguiente: el libro se ha reimpresso una y otra y otra vez, en muchas ediciones, incluso a pesar de estar disponible en edición de bolsillo. Por cierto, un tipo de reimpresión hizo historia. *La rebelión de Atlas* es una obra muy larga. Entonces, por vez primera, su editor en bolsillo, la New American Library, se atrevió a fijar el precio de un libro de bolsillo por encima de los cincuenta centavos... llegando hasta los noventa y cinco.

En cualquier caso, Ayn y yo nos hicimos buenos amigos. Me hacía gracia presentársela a quienes se burlaban de nosotros por publicar sus libros. Siempre les gustaba a todos. Por ejemplo, Clifton Fadiman, que había puesto el grito en el cielo al saber que íbamos a ser los editores de Ayn Rand, se sentó a hablar con ella hasta las tres de la mañana. Hacia el final de una larga noche, George Axelrod, el autor de *La tentación vive arriba*, desapareció con Ayn en otra habitación y no pudimos conseguir que se fuera a casa. Más tarde me dijo:

—En cinco horas me conoce mejor que mi analista en cinco años.

Ayn es una mujer extraordinaria pero, en mi opinión, sus aduladores le hacen un flaco favor. Ella es como una diva del cine con su séquito, o un campeón de boxeo seguido por un puñado de parásitos, o un *crooner* con sus lisonjeros mentirosos. Todos acaban necesitando que los adulen, pero sus seguidores les dicen que son genios y jamás les llevan la contraria y al final los endiosan. No se puede discutir con Ayn Rand. Ella es tan inteligente que te deja en mal lugar. Cada vez que intenté

discutir con ella, me engatusó para que acabara haciendo alguna declaración poco acertada y luego me puso de vuelta y media.

Pero, por una u otra razón, Ayn me gustó. Me dijo que se inspiró en mí para uno de los personajes del final de *La rebelión de Atlas*. Estaba decidida a salvarme, eso decía, porque yo era una persona muy agradable, con un cerebro que malgastaba en causas sin valor alguno. Ella trató de convertirme a su forma de pensar, cosa que no veía yo posible, por supuesto, pero me gustaba escucharla exponer su enrevesada filosofía.

Al principio de nuestra relación, pasó una cosa muy peculiar cuando Phyllis la conoció. Ayn vino a nuestra casa y le dijo a Phyllis de buenas a primeras:

—Nos hemos visto antes.

—Oh, señorita Rand, debe estar equivocada —repuso Phyllis.

—Sí, nos hemos visto antes —repitió Ayn.

—Es imposible. Si la hubiera conocido me acordaría.

—No, no lo harías. ¿Te acuerdas de cuando trabajabas como estrella infantil en las películas de la RKO?

—Sí.

—Yo trabajaba en el departamento de vestuario —le explicó Ayn—, cobrando veinticinco dólares a la semana, y te entregué varios de tus trajes.

Increíble, pero cierto.

Ayn es una mujer muy sencilla y modesta. Un día quedamos para almorzar en Radio City, y al pasar por uno de esos bazares que venden estatuas y fruslerías vio una pequeña pulsera azul en el escaparate, e igual que una niña de 12 años de edad, Ayn me dijo:

—Mírala, ¿verdad que es una bonita pulsera?

Así que entré y la compré para ella. Me costó exactamente un dólar, pero se puso tan feliz como un niño con zapatos nuevos.

Resulta brillante a la hora de exponer sus teorías. Cuando apareció en *The Tonight Show* con Johnny Carson, este había planeado tenerla unos momentos, pero terminó dándole el resto del programa e incluso llegó a pedirle que volviera. Dijo que el correo que recibió por ese show fue enorme. La gente reacciona de forma violenta ante sus declaraciones iconoclastas. Ella está totalmente en contra de toda religión. Cree que deben prevalecer las personas fuertes y absolutamente egoístas y que, en realidad, el dos por ciento de la población mantiene al 98 por ciento restante. Ella dice: «Eso es un error. Ese dos por ciento realmente deberían ser dioses, en lugar de ser vilipendiados por aquellos a quienes mantienen. Eso de la caridad y el bien público es una patraña». *La rebelión de Adas* es una historia sobre unos capitalistas que finalmente van a la huelga. Dejan las industrias a su mano de obra y les dicen: «Vale, encargaos vosotros». La consecuencia natural de esto, según Ayn, es que todo se va inmediatamente a freír espárragos. Ella es de lo que no hay.

Ayn cree que los críticos la desprecian, y que destrozan sus libros a posta. Quería

que yo hiciera despedir a algunos críticos o que fuera al *Times* a elevar una queja. Le dije:

—No puedo. Incluso si le dieran tu libro a otro crítico, sería más de lo mismo, Ayn. Te guste o no, la mayoría de la gente no está de acuerdo con tus ideas, y son tus ideas lo que están atacando.

De todos modos, comenzó a escribir una serie de artículos para una revista que publicaba con uno de sus discípulos, *The Objectivist*. Poco después, reunió los artículos en forma de libro, y le dije que nos encantaría tener un nuevo libro escrito por ella, pero cuando alguien en Random House leyó el manuscrito —algo que desde luego yo no iba a hacer— y se encontró con que uno de los ensayos comparaba a John F. Kennedy con Hitler, afirmando que sus discursos y objetivos eran básicamente los mismos, le eché un buen vistazo a aquel texto y me planté. La llamé y le dije que no iba a publicar un libro que afirmara que Hitler y Kennedy eran iguales. Ayn me acusó de censura, me recordó lo que le había dicho cuando se vino con nosotros, que íbamos a publicar todo lo que ella escribiera. Le recordé que me había referido a la ficción. Le dije:

—En una novela puedes decir lo que quieras, pero esto es algo que yo no había previsto. Todo lo que te pedimos es que no incluyas este ensayo.

Ayn enfureció. Pero como he dicho, discutir con ella era como darse de cabeza contra la pared.

Recuerdo cuando Hiram Haydn estaba editando *La rebelión de Atlas*. El protagonista, John Galt, hace un discurso que dura unas treinta y ocho páginas. Todo lo que dice en ese discurso ya se ha dicho una y otra vez en el libro, pero Hiram no logró que cortara una sola palabra. Me enojé con él y le dije: «Menudo editor estás hecho. Déjame a mí. Lo arreglaré en un santiamén». Así que entró Ayn y se sentó, mirándome con esos ojos penetrantes, y le dije:

—Ayn, nadie va a leer esto. Lo has dicho tres o cuatro veces antes, y el discursito tiene treinta y pico páginas. Hay que cortarlo.

Ella me miró con calma y replicó:

—¿Cortarías la Biblia?

Me di por vencido.

En cualquier caso, durante nuestra reunión final sobre su libro de ensayos, ella no paraba de perorar. Yo le decía: «Ayn, tengo que ir a casa». (Ya habían dado las seis y Phyllis y yo ofrecíamos una fiesta aquella noche). Al salir del edificio, Ayn seguía repitiendo que yo le había prometido que no tocaría sus textos. Finalmente me metí en un taxi, y ella seguía de pie en la acera hablando por los codos. Por último me dio su ultimátum:

—Vas a imprimir todas las palabras que he escrito, o no voy a dejarte publicar el libro.

—Se acabó —repliqué—. Búscate otro editor.

Me mostré inflexible al respecto. ¡No iba a poner nuestro logo en un libro así!

Bueno, hubo quien al final lo sacó. Debo decir que dudo que nadie haya leído nunca esos ensayos. Jamás he oído una sola palabra al respecto, ni visto una reseña del libro. Cuando Kennedy fue asesinado aquel otoño, le escribí a Ayn para preguntarle si aceptaba ahora que estaba equivocada. No estaba de acuerdo en absoluto. Dijo que el asesinato no tenía nada que ver. No cambió de opinión ni un ápice.

Me gustaba. Aún la echo de menos. Fue una de las autoras más interesantes que he tenido. Muchas personas que aborrecían los libros que publicamos de Ayn Rand la adoraban y donde quiera que vaya a dar una charla, es seguro que aparece alguien y me pregunta, encandilado: «Háblenos de Ayn Rand». Una vez, en Harvard, la sala estaba llena de estudiantes que iban a silbarla, pero se quedaron a aplaudirla. Ellos no estaban de acuerdo con sus ideas, pero les impresionó su sinceridad. Era una mujer brillante. Hiram Haydn también fue responsable de traer a Jerome Weidman a Random House, y en enero de 1958 se publicó *The Enemy Camp*, nuestro primer libro escrito por él. Jerry es un hombre muy divertido, y él y su esposa (Peggy, una chica maravillosa) son dos amigos que amamos entrañablemente. Jerry es un novelista muy prolífico y ha escrito unos cuantos best-sellers, pero también varios libros que no son tan buenos. Su primera novela, *I Can Get It for You Wholesale* hizo historia en 1937.

The Enemy Camp es un ejemplo de cómo un autor puede poner sus miras demasiado altas cuando se trata de Hollywood. Recibió una oferta que en Random House juzgamos muy generosa: cien mil dólares por los derechos de la película. Pero él y su agente decidieron que no era bastante, y al final nunca se vendió. Los autores pueden romper la cuerda de cuando en cuando. Pero *The Enemy Camp* fue una selección del Club del Libro del Mes, y al año siguiente un musical de Jerry —*Fiorello!*— fue producido y ganó el Premio Pulitzer en 1960. *The Center of the Action* fue escrito basándose en su propia experiencia en el negocio editorial. Sus personajes principales sonarán familiares a quienes conocen la historia de Simon & Schuster, donde Jerry trabajó como editor. No disimuló nada, y cualquiera que conozca a Dick Simon y Max Schuster los reconocerá.

En junio de 1960 publicamos *Esta casa en llamas* de William Styron, una gran adición al catálogo de Random House y uno de los autores de los que estamos más orgullosos hoy. Bill vino a nosotros con Hiram Haydn, que había publicado su primera novela, *Tendidos en la oscuridad*, en Bobbs-Merrill. *Esta casa en llamas* no tuvo la misma recepción crítica que *Tendidos en la oscuridad*, pero era brillante, todo hay que decirlo. Como los autores suelen seguir a sus editores cuando estos se van a otras editoriales, fue una gran satisfacción para nosotros que Bill decidiera quedarse en Random House cuando se largó Hiram. Phyllis y yo nos habíamos encariñado mucho con Bill y su esposa Rose, y les veíamos con frecuencia.

La razón principal de que Bill se quedara con nosotros, sin embargo, fue que teníamos en nuestro equipo a dos editores, Robert Loomis y Bertha Krantz. Ambos nos llegaron gracias a Hiram, quien nos los recomendó, y que erróneamente creía que

Bert le seguiría. Loomis y Styron habían sido amigos desde sus días de estudiantes en la Universidad de Duke, y Bill pensó (con razón, vistos los resultados) que Bob sería un buen editor para él. También estaba muy satisfecho con el trabajo de Bert Krantz en *Esta casa en llamas*. Bob es uno de esos editores chapados a la antigua cuyo trabajo ha sido útil para una gran variedad de escritores de ficción y no ficción, entre ellos dos ganadores del Premio Pulitzer: John Toland (*The Rising Sun*) y Seymour Hersh (*My Lai 4: A Report on the Massacre and Its Aftermath*). También edita a Shelby Foote, cuya monumental historia de la Guerra Civil americana está a punto de concluir, y a Jerzy Kosinski, cuya novela *Pasos* ganó el Premio Nacional de Literatura en 1968.

Bill Styron dedicó siete años a preparar *Las confesiones de Nat Turner*, que considero una de las mejores novelas de los últimos veinticinco años. Fue una selección del Club del Libro del Mes, saltó a la cima de la lista de best-sellers y se quedó allí por mucho tiempo, y ganó el Premio Pulitzer de ficción en 1968. Estoy convencido de que este libro será utilizado en las clases de historia y literatura muchos años.

A veces los autores son responsables de traer a otros autores a la editorial. Fue Bill Styron quien le habló a Bob Loomis sobre un amigo suyo que estaba escribiendo unos cuantos relatos que Random House podría estar interesada en publicar. Cuando Bob se puso a seguir la pista, se encontró con que Philip Roth ya estaba bajo contrato con otro editor. Nos dio pena perder ese libro, *Goodbye, Columbus*, que de inmediato hizo famoso a su autor, pero la cosa no termina ahí. Bob supo que Roth, que se alojaba en la Academia Americana en Roma, no estaba muy contento con su editorial. Dado que Donald tenía la intención de pasar unos días en Roma, se puso en contacto con Roth para decirle que estábamos interesados en publicarlo. El resultado fue que cuando Roth volvió a casa vino a vernos, y nos convertimos en sus editores. Nuestro primer libro de Roth fue la novela *Deudas y dolores* en 1962, seguida cinco años después por *Cuando ella era buena*. Nuestro convencimiento de que Roth se convertiría en un famoso autor se confirmó en 1969 cuando publicamos *El lamento de Portnoy*, que fue un éxito inmediato y una de las novelas más vendidas en la historia de Random House. A diferencia de la mayoría de los jóvenes autores cuyas obras hemos publicado, a Philip Roth nunca lo he sentido cercano; él parece mantener las distancias, siempre reacio a estrechar los lazos.

Hay mucha gente a la que quiero, pero solo amo de verdad a unos cuantos. Moss Hart fue uno de ellos. En muchos sentidos fue la persona más extraordinaria que he conocido. Para mí, Moss representa el teatro. Todo lo que ha hecho en la vida me ha encantado. Sus obras me encantaban y me encantaba su sentido del humor. Era muy divertido estar con él.

Moss murió repentinamente en California justo antes de las Navidades de 1961. Poco después, sus apesadumbrados amigos de la costa Este organizamos una ceremonia en su memoria. Tuvo lugar en enero de 1962, en el Music Box Theatre de Nueva York, donde se había estrenado su primer éxito treinta y dos años antes. Presidió Howard Lindsay, y después de que Brooks Atkinson, Dore Schary, Edna Ferber y Alan Lerner presentaran sus tributos, pronuncié las siguientes palabras con todo mi corazón:

Las palabras que el nombre de Moss Hart trae a la mente son las más bellas, y de especial importancia en un mundo como el de hoy: alegría, calidez, comprensión, risas, entusiasmo, lealtad, integridad, placer.

Todo lo que Moss hizo, lo hizo con todo su corazón y alma. Estaba tan interesado en tu problema como en el suyo propio. De hecho, Moss lo entendía todo como un problema de producción. Podía oír hablar de la pelea doméstica más mundana y convertirla en un drama de importancia nacional. Podía convertir a los personajes más aburridos en fascinantes damas y caballeros. Lo que es más, sus personajes comenzaban a vivir de acuerdo con las concepciones de Moss inmediatamente y se veían a sí mismos como Moss les había creado.

Moss Hart sufría de periódicos ataques de depresión, algo casi insoportable. El psicoanálisis le proporcionaba solo una cura parcial. Ni una sola vez, sin embargo, supe que sus propios problemas le hubieran impedido lanzarse de cabeza a la realización de la tarea que se hubiera propuesto, o dejar de prestar atención a la llamada de auxilio de uno de sus innumerables amigos más cercanos.

Moss era el tipo de invitado con el que sueña cualquier anfitrión. Tan pronto como hacía acto de presencia en una fiesta asumía de inmediato el papel de coanfitrión. Inmediatamente, por otra parte, todo el mundo en la sala parecía un poco más brillante, un poco más tranquilo, y solo porque Moss estaba allí. ¿Qué mejor homenaje se le puede hacer a un hombre?

Moss nunca dejaba nada al azar. Cuando se le felicitaba por algún logro particularmente exitoso, se reía y nos recordaba alegremente que su padre no le había dejado ningún dinero.

Cuando alguien le atribuía su éxito a la suerte, Moss contrarrestaba con esto:

—Nadie está sentado en este momento diciéndose: «Ahora bien, ¿qué podemos hacer por el pobre Moss Hart hoy?». Uno se busca su propia suerte.

Él incluso llevó a cabo la supervisión de este servicio memorial al que estamos asistiendo hoy. «Si quieres encargarte de mi funeral», le dijo a Kitty, «recuerda que no voy a estar presente para hacer los arreglos, por lo que probablemente lo hagas cuando los actores amigos míos no puedan estar ahí». Y efectivamente, la primera fecha que elegimos era al día siguiente, día de matiné. Fue el más viejo amigo de Moss, Joe Hyman, quien solucionó el error.

Moss entendió siempre el verdadero propósito del dinero, posiblemente mejor que nadie en este teatro. No tenía nada que ver con libretas que mostraran un saldo acreedor en constante aumento en bancos y oficinas de corretaje. No, el dinero para Moss era algo que había que gastar. ¡Y qué alegría la de gastarlo! No compraba las cosas como los otros, las compraba de seis en seis, ya fueran batas, balancines, juegos de escritorio, los animales domésticos, o casas para guardarlo todo.

Y cuán perfectamente mejoró su vida Kitty, su esposa. Ella no solo lo convirtió en un hombre de familia con una mujer irresistible y dos niños guapísimos (una imagen irresistible de sí mismo que él apreciaba profundamente), sino que fue también capaz de oponerse a sus extravagancias más atroces antes de admitir sin un gesto de acritud que sí, que Moss estaba en lo cierto. Que la habitación no luciría igual sin esa maceta de seiscientos dólares en un rincón. Eso siempre acrecentaba la alegría de Moss.

En mis treinta y ocho años en el negocio editorial, nunca he visto a un autor obtener tanto placer de un éxito de ventas como Moss Hart con *Act One*. Escuchar cada mañana la fruición con que me leía las cartas de sus admiradores por teléfono, era comprender lo dichoso que puede ser en esta vida un hombre que sabe cómo

vivirla. A Moss no le importaba si la carta llegaba de un Adlai Stevenson o de una ama de casa de Wichita Falls. Un día vio a un viejito caminando por Madison Avenue con un ejemplar de *Act One* bajo el brazo, y se detuvo para decirle: «Yo soy Moss Hart. ¡Soy el hombre que escribió ese libro!». Y se lo dedicó mientras el anciano sonreía. Moss soñaba con verlo en la Modern Library. Vamos a sacarlo este año. Puedo oírle decirme: «Vale, justo a tiempo para salvarme de Doubleday».

Los desastres se convertían en dichas con Moss. Un invierno, la piscina de Bill Paley en Jamaica se llenó de arena en lugar de agua salada debido a un fallo del filtro. Moss hizo del asunto una divertida canción calipso. Una obra terrible se estrenó en Broadway, y la copa de después del teatro en el St. Regis parecía un depósito de cadáveres y no una recepción de estreno. Moss organizó una ovación improvisada con aplausos, e incluso el autor y el productor acabaron riéndose de sí mismos antes de que la reunión se disolviera. Una pequeña fiesta para celebrar el éxito de *Act One* fue organizada por el mismo Moss, que con la ayuda de Harold Rome, Arthur Schwartz, Howard Dietz, Phil Silvers y una multitud de otros amigos la convirtió en una de las más notables veladas en la vida de todos los que estuvieron presentes.

La mayoría de quienes estamos hoy aquí no hemos venido a llorar a Moss, sino a celebrar la alegría y diversión que nos ha brindado.

¡Qué alegría nos ha dado a todos nosotros! ¡Gracias a Dios hemos tenido la oportunidad de conocerlo!

Moss irrumpió en la escena de Nueva York de la manera más increíble. Nació en Brooklyn en la más absoluta pobreza, y cuando era muy pequeño su familia se mudó al Bronx. Su padre, que era inglés y hasta el día de su muerte hablaba con un ligero acento, trabajaba en una fábrica de tabaco. Moss tenía una tía soltera que amaba el teatro con pasión, y cada sábado por la tarde llevaba a su sobrino a un espectáculo. Se sentaban en el gallinero, a 25 centavos el asiento, y Moss se enamoró también del teatro. Su devoción lo llevó a conseguir un trabajo como recadero para un productor, lo que resultó ser una gran experiencia. Por un lado, podía conseguir entradas gratis para cada obra de Broadway, y las vio todas, las buenas y las malas. El trabajo terminó cuando su jefe produjo una obra que Moss, que aún no había cumplido los 18, había escrito, y que resultó ser un fracaso, aunque uno instructivo. Para entonces, Moss había conocido a Edward Chodorov, quien le presentó a un grupo de teatro que incluía jóvenes promesas como Dore Schary y otros novatos que más tarde se hicieron famosos, y donde aprendió.

Después de unos años como director social de gran éxito en campamentos de verano (lo que se conocía como el Circuito Borscht), escribió una comedia sobre Hollywood, un lugar donde nunca había estado. Después de muchas dificultades se las arregló para conseguir que George Kaufman leyera el guion, y George quedó tan impresionado que acordó colaborar con Moss en lograr que *Once in a Lifetime* estuviera lista para la producción. Cuando la obra se estrenó el 24 de septiembre de 1930, un mes antes de que Moss cumpliera 26 años, fue un rotundo éxito. El público aulló de alegría, y se hizo famoso de la noche a la mañana.

Conocí a Moss a través de los Kaufman. En una de sus fiestas, Beatrice tomó a Moss de la mano y le presentó a todos sus amigos famosos, como ya había hecho conmigo años atrás, y todos quedaron prendados de él. Moss compró una casa muy grande en el condado de Bucks, en Pennsylvania, cerca de la casa de los Kaufman. Siempre lo engañaban, porque pensaba que la gente le estaba haciendo un favor vendiéndole cosas, de modo que jamás regateaba un centavo. Beatrice trató de hacerse cargo de él —todos lo intentamos, de hecho— pero no sirvió de nada, porque

el dinero entraba a espuestas. Comenzó a plantar árboles y arbustos y a organizar el jardín para mejorar el paisaje. Fue entonces cuando Alex Woolcott, un gran amigo, dijo su famosa frase. Después de ver lo que Moss había hecho, dijo: «Esto es lo que Dios habría hecho si hubiera tenido la pasta necesaria».

El resto de la vida de Moss fue un auténtico prodigio. Acumulaba un éxito tras otro, se convirtió en una de las personas más populares, con más éxito y más fama del mundo teatral. Tuvo un punto culminante en 1941, cuando hizo *Una mujer en la penumbra* y descubrió a Danny Kaye. Otro, cuando dirigió la producción de Broadway *My Fair Lady*, de Alan J. Lerner y Frederick Loewe, y que, por supuesto, fue uno de los grandes triunfos del teatro moderno. Pero Moss nunca se cansaba de hablar de los tiempos cuando fue pobre. Le rogábamos que escribiera las historias que nos iba contando en un libro, hasta que finalmente se rindió y comenzó a trabajar en *Act One*, la historia de sus primeros días, antes de su primer éxito. Nos leía algunas partes y fragmentos, y por supuesto eran excelentes. Sin embargo, nunca olvidaré el día en que volvió a tener otra crisis, justo después de que hubiera escrito unos cuatro capítulos. Quería romper todo el manuscrito en pedazos, y tuve que agarrarlo para evitar que lo consiguiera, literalmente. Justo antes de llegar al final del libro, sucedió exactamente lo mismo.

Pero terminó *Act One*, y el resultado era excelente, el mejor libro sobre teatro que se ha escrito nunca. En los meses que mediaron entre la recepción del manuscrito y la edición actual del libro, Moss montó una gran farsa en la que oficiaba de autor exigente y descontento. Él había inventado una nueva letra con la melodía de «On the Road to Mandalay», y salía de mi oficina cantando «De camino a Doubleday, donde un tipo me sube el anticipo», o algo así; le encantaba fingir que echaba por tierra nuestra edición y el diseño y la promoción en la que trabajábamos. Escribió notas sarcásticas firmadas por Albert Erskine, que era su editor, y me las envió en su nombre, y a Albert le envió mis cáusticas respuestas, siempre de su puño y letra y siempre con copia a todos los interesados. Estaba realmente contento con lo que estábamos haciendo, por supuesto, y todos nos lo estábamos pasando de miedo; en aquellos tiempos teníamos tiempo para permitirnos esas cosas. Moss era en realidad uno de los autores más cooperativos y útiles que he tenido: siempre interesándose en todas las etapas de un libro, brindando sugerencias, pero sin interferir. Yo escribí mi idea de lo que debería ser el texto de contracubierta y se la envié a Moss. Él hizo lo propio y me devolvió su versión, quejándose de que escribir una contra era más difícil que escribir el libro. Lo que había hecho era reorganizar parte de lo que yo había escrito y añadir algunas ideas propias. Entonces Albert hizo una revisión, y luego Moss y luego yo, y llegamos a lo que finalmente salió impreso: una producción conjunta que nos satisfizo a todos.

Cuando llegaron los primeros ejemplares de la imprenta, todos estuvimos de acuerdo que era uno de los libros más bellos que Random House había hecho nunca. Solo había un inconveniente: la correctora de pruebas, una muy buena, había quedado

tan fascinada con aquel relato que se dejó pasar un increíble número de erratas tipográficas, que tuvieron que ser corregidas antes de la siguiente impresión. Fiel a su estilo, Moss se mostró menos molesto por un centenar de errores ortográficos que algunos autores por tres erratillas de nada.

Justo antes de que saliera *Act One*, Moss me preguntó cuánto dinero pensaba que podría ganar con aquel libro. Le dije que los libros sobre teatro nunca habían sido un gran éxito, pero que estimaba que sacaría unos 25.000 dólares. Decidió entonces dárselo todo a sus hijos, y que los derechos de autor se dividieran entre Chris y Cathy Hart, aún muy niños en aquel entonces.

El libro causó sensación inmediata. Fue número uno en la lista de no ficción durante meses. Además supuso 250.000 dólares en derechos cinematográficos, y por supuesto todo aquello fue a parar a Chris y a Cathy. Moss hacía como que se quejaba, a pesar de que realmente estaba encantado. Pero seguía con el chiste, los llamaba los niños Lear. Decía:

—Los niños Lear están embolsándose una pasta —y luego me gritaba—: ¡¡Perro!! ¡Me juraste que jamás sería un verdadero best-seller!

El 23 de octubre de 1959 dimos la gran fiesta en el restaurante Leone para celebrar *Act One*, y Moss, siendo Moss, inmediatamente se hizo cargo de esta fiesta en su honor y dirigió un gran espectáculo. Aquellos de nosotros que él eligió nos vimos forzados a conseguir el vestuario adecuado, y nos hizo ensayar hasta que aprendimos nuestra parte al dedillo. El resultado fue uno de los más grandes entretenimientos que he visto jamás. Todas las estrellas de Nueva York estuvieron presentes: si le hubiera pasado algo a ese restaurante aquella noche, el teatro se habría acabado en Nueva York.

Uno de los números era un cuarteto en el que Adolph Green, Martin Gabel, Moss y yo éramos cuatro mujeres de la limpieza (vestidas como tales) encargadas de quitar el polvo en Doubleday, Random House, Simon and Schuster y Little, Brown. Salimos con nuestros cubos y nuestras mopas y cantábamos una canción que Moss había escrito para la ocasión, con una estrofa para cada uno de nosotros sobre lo que encontrábamos en las papeleras, los manuscritos desechados y las cartas personales. Era escandalosamente divertido. A continuación, Arlene Francis, Florence Rome y Kitty y Phyllis cantaron una canción que Moss también había escrito, poniéndole una nueva letra (algo que hacía en prácticamente todas las ocasiones) a una tonada de Cole Porter, «You're the Top». Puedo recordar solo estas líneas: «¡Es el mejor! Es un camarero en Lindy. ¡Es el mejor! Es una patata asada...» y cosas por el estilo.

Betty Comden y Adolph Green escribieron un número y lo mismo hizo Harold Rome. El punto culminante del espectáculo fue un musical de un solo acto, «La historia de *Act One*», escrito por Howard Dietz y Arthur Schwartz solo para esa noche, aunque gracias a Dios lo grabamos. (Me temo que los otros números se han perdido). Hay una canción preciosa en él, «It Happens Just Once in a Lifetime», que cantó Kitty.

En 1960 Moss se alió de nuevo con Lerner y Loewe para producir *Camelot*. Cuando el espectáculo se estrenó en Toronto, ocurrió el desastre: Moss sufrió un ataque al corazón. Ese fue el primero, y más tarde tuvo otro. El médico le había advertido que tenía que tener cuidado, pero siguió yendo a fiestas, viviendo la vida a su manera. En 1961 él y Kitty compraron una casa en Palm Springs. Phyllis y yo estábamos planeando visitarles en febrero del año siguiente, pero unos días antes de Navidad cogí el teléfono y entendí que nuestra operadora decía: «El señor Hart le llama». Esperaba el habitual insulto (era el tipo de relación que teníamos), pero no. Era Kitty. Me dijo, «Moss acaba de caerse muerto». Nunca lo olvidaré mientras viva. Al día siguiente montábamos en un avión con destino a California.

La muerte de Moss dejó un gran vacío en nuestras vidas. Habíamos pasado todas las vacaciones que podíamos con Moss y Kitty, y estar con Moss siempre era maravilloso. Nos acompañaban en estas ocasiones Arthur y Leonora Hornblow, y era casi perfecto.

Leonora Hornblow es una de nuestras grandes amigas y una gran escritora, autora de dos novelas, ambas publicadas por Random House, *Memory and Desire* y *The Love-Seekers*, y de uno de los títulos de nuestro sello Landmark Books. Ella lo ha leído prácticamente todo y sabe más de libros que cualquier otra chica que yo haya conocido. Muchos escritores son amigos suyos y acuden a ella instintivamente, como yo mismo hice cuando me decidí a hacer una antología llamada *Take Along Treasury*. Tal como el título indica, pretendía crear un tesoro que poder llevar en volandas, algo que la gente pudiera llevarse consigo de viaje. Sentí que su ayuda sería muy valiosa para mí, y así fue. Doubleday la publicó en 1963, y siempre me he sentido orgulloso de esa antología.

Arthur Hornblow es viejo amigo mío. Cuando estaba cortejando a Leonora, Phyllis y yo observamos sus progresos con interés y preocupación. Al final se impuso a la competencia y se casaron en nuestra casa. Arthur ha tenido una larga y distinguida carrera en Hollywood como productor de muchas películas famosas, entre las que se encuentran *Luz de gas*, *La jungla de asfalto* o *Testigo de cargo*. En la década de 1960, Arthur se retiró de la realización de películas y los Hornblow encontraron un nuevo empleo que podían disfrutar juntos: escribir libros infantiles para el sello de Phyllis, Step-Up Books.

Nuestra amistad con Arthur y Leonora nos causó un pequeño inconveniente con uno de nuestros autores. Arthur había producido la versión cinematográfica de una novela que publicamos, *Cass Timberlane*, de Sinclair Lewis, en la que trabajó Spencer Tracy. Este proyecto le enemistó con John O'Hara. John acababa de cumplir 40 años y aún no se había unido a Random House, lo que sucedería un año más tarde. El caso es que Arthur le contrató para trabajar en el guion de *Cass Timberlane*, y luego, muy poco satisfecho con el trabajo de John después de unos meses, lo echó. No hace falta decir que después de eso tuvimos mucho cuidado en no invitar nunca a los Hornblow y a los O'Hara a la misma fiesta.

Fue un día de fiesta en mi vida aquel en que fiché a John O'Hara. Lo conocía por Phyllis y de vez en cuando lo veía en fiestas, y teníamos muchos amigos en común: Harold Ross, Wolcott Gibbs y todo el grupo del *New Yorker*. Cuando se peleó con su editor (no recuerdo exactamente de qué se trataba), dejó claro que solo vendría a Random House si le dábamos el trato correcto. No había escrito una novela desde 1938, empinaba el codo de lo lindo y mucha gente decía que estaba acabado. Eso le molestaba, pero salvo por una colección de relatos no había sacado un nuevo libro en años. Había estado en Hollywood, pero allí su forma de beber era peor que en Nueva York, y en el fondo era un escritor que quería volver a trabajar en serio.

Hicimos nuestro trato en un lugar llamado The Tavern, hoy ya derribado. Recuerdo que le dije:

—John, este es un gran día, porque creo que eres uno de los grandes autores de América.

—¿Uno de los grandes autores, dices? Dime, ¿quién más hay? —replicó.

—Bueno, Hemingway y Faulkner.

—Vale, te admito Faulkner.

Cuando John O'Hara llegó a Random House, llegó para quedarse y fuimos sus editores durante veintitrés años, en los que produjo veintitrés libros. El primero, en 1947, fue *Hellbox*, su cuarto volumen de relatos y, como se vio después, el último durante mucho tiempo. Como en sus colecciones anteriores, casi todos los relatos de *Hellbox* se habían publicado antes en *The New Yorker*. John había sido durante veinte años uno de sus colaboradores más fieles y frecuentes, pero cuando en 1949 publicamos *A Rage to Live* —su primera novela, por cierto, en once años— sus relaciones con la revista se enfriaron considerablemente.

El enorme éxito de *A Rage to Live* no fue resultado de la brutal reseña que salió en *The New Yorker*, y que era un ataque en toda regla. El trato recibido le dolió en el alma. No podía entender por qué, a pesar de su larga asociación con ellos, los editores parecían tan ansiosos de atacar sus novelas (esta era la segunda vez) en las páginas que habían sido tan hospitalarias con sus historias. Había habido otras áreas de fricción, por supuesto, pero esa reseña lo enfureció tanto que no solo rompió con *The New Yorker*, sino que incluso dejó de escribir relatos.

De hecho, durante unos cinco años escribió muy poco, solo *The Farmers Hotel*, que había empezado como una obra de teatro y luego reescribió como novela corta. Lo publicamos en el otoño de 1951, y justo antes sucedió algo que demostró lo infantil que podía ser John en algunas ocasiones. Vino a verme un día y me dijo que le gustaría titular su libro *A Small Hotel*, como una de las canciones de Dick Rodgers. Me preguntó: «¿Crees que a Dick le importará si lo hago?». Dick y John eran grandes amigos desde *Pal Joey*, el musical que habían escrito juntos, pero le dije que en cualquier caso debería pedirle permiso, así que John fue a ver a Dick. Regresó media hora después lleno de rabia, como solo John O'Hara podía ponerse en aquellos días.

Dijo: «Lo voy a llamar *The Farmers Hotel*», y se largó. Tan pronto como le hube perdido de vista, llamé a Dick Rodgers a su oficina.

—Vino aquí —me contó Dick— y me dijo que quería titular su libro *A Small Hotel*, como una de mis canciones. Le dije: «Eso está muy bien, John, pero para ser más exactos, el título de la canción es “There’s a Small Hotel”». Entonces O’Hara replicó: «Cuando te necesite para titular mis libros, ya te lo haré saber», y se fue sin decir nada más.

Cuando llegó el momento de fijar la fecha exacta de publicación de *The Farmers*, la reseña del *New Yorker* de *A Rage to Live* no fue la única mala que John recordaba: Orville Prescott, en *The New York Times*, también había sido negativo. Así que John escribió a Donald y le señaló que si retrasábamos la publicación a un jueves podríamos evitar a Prescott (que reseñaba los lunes, miércoles y viernes) y en su lugar nos tocaría a Charles Poore, que había demostrado ser más agradecido; así que *The Farmers Hotel* fue publicado en jueves, el 8 de noviembre, y el siguiente libro de O’Hara, *10 calle Frederick* salió el día de Acción de Gracias de 1955, que a partir de entonces se estableció como el día de publicación de los libros de John.

Los autores recuerdan una mala crítica mucho después de haber olvidado todas las buenas. Ellos dan las favorables por sentado, ya que creen merecerlas. Pero cuando alguien los pone verdes, jamás lo olvidan. Nunca olvidaré la noche en que invitamos a Alicia Patterson y Sinclair Lewis a una cena en nuestra casa y sentamos a Alicia y a Red juntos, uno al lado del otro. En un momento dado, ella dijo:

—Usted sabe, señor Lewis, llevo mucho, mucho tiempo, admirándole.

—Ah, ¿es eso verdad? —replicó Red—. Entonces, ¿por qué escribió esa reseña tan terrible de *Esto no puede pasar aquí* en el *Daily News*?

Aquel periódico era propiedad de su padre, y durante algún tiempo Alicia había escrito reseñas para él. Sin embargo, Alicia no se acordaba y lo admitió:

—No sé de qué me habla.

Doubleday había publicado aquel libro años atrás y ella lo había olvidado por completo, pero el autor no lo había hecho.

¡Y no solo los autores! Una noche, Phyllis y yo íbamos a casa de John Mason Brown a una cena en honor de Francis Taylor, director del Metropolitan. Era una velada formal. Hacia las seis, Danny Kaye, que había volado a la ciudad y no tenía nada que hacer esa noche, nos llamó. Así que hablé a John Brown y le dije:

—¿Podemos traer a Danny Kaye con nosotros?

¡John estaba encantado! Danny estaba en la cima. Era el mejor imitador del mundo. De modo que Danny, Phyllis y yo fuimos los últimos en irnos. John, que era un hombre muy cálido y entrañable, dijo:

—¡Qué emoción tenerte en mi casa!

—Es una pena —replicó Danny— que no sintieras lo mismo cuando se estrenó

Lady in the Dark —y procedió a recitar lo que John había dicho de él en su reseña.

—¡Eso es ridículo! ¡Desde el momento en que te vi por primera vez he insistido en que eras absolutamente genial! Además, guardo todas mis reseñas y te voy a mostrar lo equivocado que estás.

Se subió a una escalera y bajó el tomo de 1941. Encontró la reseña de *Lady in the Dark* y la leyó. Danny tenía razón. Lo había recordado palabra por palabra, ¡once años más tarde! John O'Hara podía recordar esas cosas y mucho más.

En su día a día, O'Hara era un verdadero profesional, siempre con un control completo de lo que estaba haciendo. Antes de ponerse a escribir lo tenía todo planeado y sabía lo que iba a decir. Podía detenerse a la mitad de una frase e irse a dormir, y al día siguiente levantarse y terminar la frase a medio hacer que había dejado en la máquina de escribir. Trabajaba por lo menos seis horas al día, por lo general de forma consecutiva. Empezaba al caer la noche hasta las dos o las tres de la mañana, cuando no había nadie para molestarlo, y luego se iba dormir hasta el mediodía. (Por lo tanto, era prácticamente imposible conseguir que O'Hara se pusiera al teléfono por la mañana). Se enorgullecía de entregar sus manuscritos siempre en la fecha exacta que había prometido, a veces con meses de antelación. Por ejemplo, podía decirme en abril que en agosto nos traería el manuscrito terminado de esto o aquello, y luego, como un reloj, llamaba a finales de julio por teléfono y me daba una cita el 1 de agosto. Parecía muy impresionante, pero luego me enteré de que no era para tanto. En los años sesenta escribía sus libros más rápido de lo que podía publicarlos, y a veces creo que ya había terminado un libro antes de anunciar su fecha de entrega.

A principios de la década de los cincuenta ocurrieron varias cosas que tuvieron un profundo efecto en la vida de John O'Hara y en su trabajo. Justo después de *A Rage to Live*, John y su esposa Belle decidieron trasladarse a Princeton, en parte porque pensaban que era un lugar mejor para su hija Wylie de cuatro años de edad, a quien John adoraba, y en parte para alejarlo de los bares de Nueva York. La medida fue una buena idea, pero no le impidió seguir bebiendo, y en 1953 fue trasladado al hospital con una úlcera estomacal. Los médicos le dieron dos opciones: si quería seguir viviendo debía dejar de empujar el codo. Así que dejó de beber. Unos meses más tarde, Belle, a quien amaba profundamente, murió de improviso, el tipo de suceso que en el pasado lo habría llevado a darle a la botella, pero el caso es que nunca más tomó un trago. Al año siguiente de la muerte de Belle, John se casó con Katherine Barnes Bryan. Ella era perfecta para él.

En los quince años que le quedaban, John escribió mucho más de lo que había hecho en los veinte años anteriores, cuando había sido un gran bebedor. El primer libro que publicamos durante ese tiempo increíblemente productivo fue la novela *10 calle Frederick*, seguida, en rápida sucesión, por *Desde la terraza*, *Ourselves to Know*

y *Sermons and Soda Water*. Luego, en los años sesenta, sucedió lo inesperado: hizo las paces con el *New Yorker*, y además de cinco novelas escribió seis libros de relatos.

Mientras fui vecino del cardenal Spellman, este vino a quejarse varias veces sobre los libros de John O'Hara. John era realmente bueno a la hora de escribir escenas de sexo y no tenía reparo en emplear palabras malsonantes. Ahora sus libros parecen suaves en comparación con las cosas que se escriben, pero entonces eran bastante atrevidos. *A Rage to Live* se consideraba una novela dura, porque tenía un episodio detallado de una seducción que se describía de forma gráfica. Al final le dije a Spellman:

—Es uno de tus chicos. ¿Por qué no hablas con él? ¿Te gustaría que invitara a John a almorzar contigo?

—Me encantaría conocerlo —admitió el cardenal.

Le conté esto a John, preguntándome cómo iba a reaccionar. Él estaba encantado. Llegó en su flamante Rolls-Royce y lo aparcó en el patio, donde gracias a ciertos acuerdos se le había logrado reservar una plaza de aparcamiento, un ritual que se repitió muchas veces durante años.

—Bueno, John —le dije yo—, por favor no te vayas de la lengua ni nada por el estilo.

Recuerdo la respuesta de John:

—¿Quién de los dos es el católico? Anda, deja de decirme cómo debo comportarme.

Por lo general, cada vez que iba a la casa del cardenal, una de las criadas abría la puerta y me tocaba esperar a que bajara al vestíbulo. Esta vez, el cardenal en persona fue a reunirse con nosotros en el patio. Estaba un poco nervioso. Le dije:

—Eminencia, este es el señor John O'Hara.

John se inclinó y le besó el anillo, y a continuación sacó un sobre del bolsillo y dijo:

—Mi madre siempre ha estado muy interesada en sus obras de caridad, y me gustaría hacer una donación en su nombre.

El rostro del cardenal era de lo que no hay: no había esperado que esto sucediera, ni yo tampoco. Estaba asombrado.

Los tres fuimos a almorzar, y los dos se llevaron de maravilla. Lo pasamos de miedo. Se olvidaron de que yo estaba allí. Después de almorzar, el cardenal insistió en mostrarnos su colección de monedas en el Arzobispado. Dado que ya las había visto unas cuatro veces, le interrumpí y les dije:

—Caballeros, ustedes no tienen nada que ver, obviamente, pero yo debo ocuparme de la edición.

Así que me fui, dejándolos muy felices.

John daba un gran valor a los trofeos y símbolos de estima, especialmente los que estaban grabados para conmemorar alguna ocasión especial, y con los años tenía el estudio repleto de ellos. Cuando las ventas de *A Rage to Live* superaron los cien mil

ejemplares, le dimos a John una pitillera de plata con la siguiente inscripción: «De sus editores agradecidos y los compradores de los primeros cien mil...». Este gesto se repitió con *Desde la terraza*, y cuando las ventas de sus ediciones de bolsillo alcanzaban un millón de ejemplares vendidos. Una de sus posesiones más preciadas era una pitillera que recibió de otro autor que amaba, John Steinbeck. La inscripción decía: «La mente solitaria de un hombre es el único órgano creativo del mundo, y cualquier fuerza que interfiera con su libre funcionamiento es el enemigo». John O'Hara nunca dejó que nadie interfiriera con su mente solitaria.

Otro de esos tesoros dio lugar a un episodio bastante vergonzoso. En diciembre de 1950, Bill Faulkner estaba de paso en Nueva York de camino a Estocolmo para recibir el Premio Nobel, así que Phyllis y yo dimos una pequeña cena para él la noche antes de su partida e invitamos a Belle y John, que nunca habían conocido a Faulkner. El Premio Nobel era probablemente la única cosa que John anhelaba más que nada en el mundo, y él era toda una autoridad en el tema, de modo que a los pocos minutos de haber sido presentado, informó a Bill que el dinero que iba a recibir por ganar el Nobel era libre de impuestos, un hecho del que ninguno de nosotros era consciente. Después de la cena, cuando Bill necesitó fuego, John se inclinó sobre la mesa y le pasó un encendedor que tenía una inscripción de su viejo amigo el dramaturgo Philip Barry. A Bill le gustó y John le dijo que le gustaría que se lo quedara con motivo del gran evento. Bill no estuvo a la altura de las circunstancias: se limitó a decir gracias y metérselo en el bolsillo. Era fácil darse cuenta de que John se sintió profundamente ofendido, y como esto ocurrió cuando todavía era un pesado y un bebedor que buscaba bronca con frecuencia, nos asustaba pensar qué iba a suceder a continuación, pero afortunadamente Belle vio el peligro y lo sacó de allí antes de que pasara algo.

Por supuesto, estar en dique seco no eliminó por completo el temple de O'Hara, pero sí lo suavizó. Todavía era dado a esos ridículos arrebatos, que podían ser terriblemente divertidos cuando uno llegaba a conocerlo, pero no exactamente agradables si te tocaba sufrirlos. Tenía una confianza suprema en sí mismo, y tenía razón. John O'Hara fue groseramente subestimado por muchos críticos literarios y académicos. No le querían por su manera de ser, a veces insolente, y por el hecho de saberse un solitario y un inconformista. Decía lo que pensaba, nos hablaba a todos sin pelos en la lengua, a mí también. Creo que nos entendíamos. Él me llamaba «Cerfie», y yo sabía inmediatamente de qué humor estaba con solo oír su voz cuando me llamaba por teléfono.

Phyllis y yo le adoramos. Fue un amigo leal, y algo muy entrañable para mí es el hecho de que seguía todas mis actividades personales. Si yo daba una charla en Columbus, Ohio, John lo sabía. Si yo no mencionaba su nombre, también se enteraba. Cuando salía en *What's My Line?* nunca se lo perdió, y por lo general me hacía algún comentario sarcástico, bromeando: «Muchacho, anoche estuviste terrible». Pero jamás dejó de verlo. Una noche, cuando estaba en *The Tonight Show*, dije: «John O'Hara no es solo un gran escritor sino un hombre maravilloso, y sé que me está

viendo en estos momentos. No lo digo por eso». Y miré directamente a cámara. John me llamó a la mañana siguiente, obviamente complacido, y me dijo:

—Anoche me estabas mirando directamente a mí.

—Tienes toda la razón —repuse.

Así fue la relación que tuvimos.

Cuando cumplí 70 años, invitamos a unos pocos amigos, todos vecinos de Mount Kisco, para la cena. John se sintió profundamente herido porque no le había invitado, pero cuando le expliqué que no quería que tuviera que viajar desde Princeton a Mount Kisco con el tráfico de una calurosa tarde estival y en pleno sábado, y aún menos sabiendo sus problemas de espalda, me perdonó y al día siguiente recibí un paquete increíble de rosas American Beauty: una por cada año de mi vida. Gestos ocasionales como este valían por todas las explosiones de rabia que de otro modo podrían haber estropeado nuestra relación.

En abril de 1970 fui el anfitrión en la cena del Moss Hart Memorial, patrocinada por los Amigos de la Biblioteca de la Universidad del Sur de California. Unos días más tarde, cuando todavía estaba en la costa Oeste dando conferencias, me enteré de que John había muerto mientras dormía, por lo que apenas había terminado de honrar la memoria de un querido amigo, cuando perdí a otro. Y un mes después llevé a cabo un servicio conmemorativo en recuerdo de John O'Hara en Random House.

Donald Klopfer, Bob Haas y yo poseíamos en propiedad una tercera parte de Random House desde 1936, cuando Haas se unió a nosotros, hasta 1956, cuando él decidió retirarse y dedicar el resto de su vida al trabajo filantrópico. Y nos volvió a vender sus acciones. El hijastro de Donald, Tony Wimpfheimer, que más tarde se convirtió en nuestro director editorial, se quedó con algo, pero Don y yo mantuvimos el control total y, para todos los efectos, la propiedad de todo el negocio.

Una cosa que nos preocupaba era el valor que tendría la empresa si uno de los dos fallecía. En una empresa de propiedad privada los trámites relativos a la herencia son a menudo complicados. Si no hay algún tipo de acciones en el mercado para establecer el valor de un negocio, uno tiene que esperar a que el gobierno lo evalúe, y Dios sabe a qué precio puede ser eso. Habíamos reinvertido siempre cualquier beneficio en la compañía. Nos pusimos salarios muy bajos desde el principio, y años más tarde todavía ganábamos menos que algunos de nuestros editores y comerciales, ya que siempre preferimos meter todo el dinero en el negocio para hacerlo crecer.

En cualquier caso, Donald y yo sabíamos que el valor real de la empresa había aumentado cada año, pero nadie sabía cuánto. Si su valor era demasiado alto, ¿cómo podría el sobreviviente permitirse el lujo de comprar la otra mitad, y cómo podría la viuda recaudar dinero suficiente para pagar el impuesto de patrimonio? ¿Y qué sucedía si el gobierno le adjudicaba un valor cinco veces más alto de lo que debería ser? Como no lo sabíamos, redactamos un contrato mediante el cual el sobreviviente sería capaz de comprar la otra mitad por quinientos mil dólares, lo que impediría, o al menos eso esperábamos, que la otra parte tuviera que vender, un problema que afecta a bastantes sociedades.

También podía suceder que el precio influyera en la decisión del gobierno para determinar el valor de la empresa. Entonces, en 1957, un día estábamos almorzando con algunos miembros de una editorial que se estaba expandiendo. Ellos no tenían en gran estima a su departamento de *trade*, y se preguntaban si estaríamos interesados en discutir una posible fusión. Donald y yo estábamos absolutamente asombrados, ya que algo así jamás se nos hubiera pasado por la cabeza, pero les seguimos un poco el juego para ver qué pensaban que valía nuestro negocio. Nunca llegamos más allá de esa etapa inicial, pero la negociación fue agradable, y resultó que valoraban nuestro negocio en unos dos millones de dólares. Solo tuvimos una o dos reuniones, pero sirvió para darnos una idea.

Nos contactaron también de Holt, Rinehart. Aunque nunca hablamos de una cifra definitiva, dijeron:

—Decidnos qué queréis. Os lo damos.

El plan era comprar Random House y ponernos al cargo de su división de *trade* (se conoce como edición en *trade* a la que se vende en las librerías habituales) que no era tan buena como su división de libros de texto.

Poco después todos empezaron a sacar emisiones de acciones. Este es un nuevo

ejemplo de cómo todo en mi vida parece haber sido un acto de la fortuna, porque en 1957 Charles Allen —uno de los chicos que trabajaba a mi lado en el parque— se había convertido en uno de los hombres con más éxito en Wall Street y estaba a la cabeza de la gran institución bancaria Allen & Company. Tenía verdaderas agallas, y aún las tiene, e invierte en proyectos que otros bancos con más poder juzgan demasiado especulativos, y en varios de ellos, como Syntex, ha ganado millones de dólares.

Consulté a mi viejo amigo Charlie, y me dijo:

—Por supuesto. Sacaremos una emisión de acciones para ti.

Y así fue como Random House inició su expansión financiera. Esto marcó un gran cambio, pues para salir a Bolsa el público debe poder optar a tus acciones y uno debe presentar informes periódicos a sus accionistas. Uno debe a sus inversores dividendos y ganancias. Si eres honesto, en lugar de trabajar para ti mismo y hacer lo que te dé la gana, siempre dispuesto a arriesgarte a perder lo que tienes, adquieres una responsabilidad real ante tus accionistas. Fue una decisión muy importante.

El 2 de octubre de 1959, Allen & Company vendió al público el 30 por ciento de nuestras acciones, lo que nos dejaba, por supuesto, el control de la empresa. Casi me desmayo cuando vi el cheque que nos dieron: más de un millón de dólares. Donald y yo siempre habíamos dicho que al entrar en el negocio editorial renunciábamos deliberadamente a la verdadera riqueza para conformarnos con la alegría de hacer lo que queríamos, y de repente éramos ricos, ¡a pesar de nosotros mismos!

PROSPECTUS

222,060 Shares



Random House, Inc.

COMMON STOCK
(Par Value \$1.00 Per Share)

The shares offered by this Prospectus are being sold by certain stockholders named under "Selling Stockholders". The Company will receive none of the proceeds.

THESE SECURITIES HAVE NOT BEEN APPROVED OR DISAPPROVED BY THE SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION NOR HAS THE COMMISSION PASSED UPON THE ACCURACY OR ADEQUACY OF THIS PROSPECTUS. ANY REPRESENTATION TO THE CONTRARY IS A CRIMINAL OFFENSE.

	Price to Public	Underwriting Discount and Commissions(1)	Proceeds to Selling Stockholders(2)
Per Share	\$11.25	\$1.25	\$10.00
Total	\$2,498,175	\$277,575	\$2,220,600

(1) Arrangements have been made for indemnification of the Underwriter against certain liabilities and to reimburse the Underwriter in the amount of \$10,000 for its expenses. Of the 222,060 shares being offered, 25,000 shares are first being offered to certain employees of the Company by the Underwriter at a price of \$10 per share plus applicable stamp taxes and costs not to exceed 50¢ per share (See "Underwriting" herein).

(2) Before deduction of expenses of the Selling Stockholders in the estimated amount of \$55,000.

These shares are being offered by the Underwriter named herein, subject to the approval of certain legal matters by Messrs. Holtzmann, Wise & Shepard, Counsel for the Underwriter and by Messrs. Weil, Gotshal & Manges, Counsel for the Selling Stockholders and the Company. It is expected that delivery of the shares to the Underwriter will take place in New York City on or about October 7, 1959, against payment therefor in New York funds.

ALLEN & COMPANY

Dated: October 1, 1959

Las acciones de Random House salieron a 11,25 dólares por acción y comenzaron a subir de inmediato. Estaban a 14 dólares al día siguiente. Hubo una gran demanda por dos razones. Por un lado, dos de nuestros libros (*Hawai*, de James Michener en ficción, y *Act One* de Moss Hart en no ficción), rápidamente subieron a la cima de las listas de best-sellers y se quedaron allí un tiempo, y seis o siete libros de Random House se colaron en la lista de best-sellers del *Times* durante meses en aquel año fabuloso.

Por otra parte, emitimos justo cuando estaba empezando una fase de especulación salvaje en todo lo referente a editoriales. A partir de entonces, publicamos con un ojo en la edición y el otro en nuestras acciones. A continuación otras firmas salieron a

Bolsa y de repente los precios de todos estos valores comenzaron a subir como la espuma. Era aterrador, ya que sucedía sin ton ni son. En una semana, por ejemplo, las acciones de Random House llegaron a valer 45 dólares por acción, y eso que habían salido a 11,25 dólares. Pero también era estimulante, y seis meses después de nuestra salida a Bolsa nos embarcamos en una nueva aventura. Conseguimos algo con lo que yo siempre había soñado: una fusión con Alfred A. Knopf.

Alfred A. (alias «Pat») Knopf Jr., Hiram Haydn y Simon Michael Bessie crearon Atheneum Publishers, y aquello resultó ser más importante para Random House de lo que parecía. Pat había estado trabajando en Knopf, y su partida dejó a Alfred compuesto y sin novia. ¿Adónde iba el negocio que había fundado y desarrollado? Un día, en la primavera de 1960, mientras estábamos almorzando en el Stork Club, le sugerí a Alfred que tal vez había llegado el momento de que Random House y Knopf, que tenían mucho en común, pensaran en fusionarse. Le dije:

—Los detalles del negocio siempre se te han atragantado, de todos modos. Míralo de esta forma: mantendrás el control absoluto de tu empresa y todas las preocupaciones comerciales se acabarán de un plumazo. —Para mi asombro, Alfred admitió estar interesado. Le dije—: Hablaré con Donald y te haremos alguna proposición.

Así que volví a la oficina tremendamente excitado. De todas las casas editoriales del mundo, Knopf era la que yo siempre había admirado por encima de cualquier otra.

Donald y yo hicimos lo que nos pareció una propuesta muy razonable, y que implicaba un intercambio de acciones. Una ventaja de tener valores es que se puede realizar una compra sin usar dinero en efectivo. Cuando alguien vende una empresa en efectivo, tiene que pagar impuestos de inmediato, pero si cotiza en Bolsa y usa sus acciones, la deuda tributaria se aplaza. Así que es bueno tener valores negociables. La nuestra era una oferta generosa, justa, pero teníamos miedo de que Alfred no opinara lo mismo.

Fui con Donald a la oficina de los Knopf y les propuse los términos a Alfred y Blanche. Alfred dijo:

—¿Donald y tú creéis que es una oferta justa?

—Si no lo creyéramos, no estaríamos aquí.

—Si piensas que es justo, la acepto.

¡Así como así!

Nos dimos la mano.

Los Knopf se llevaron un gran bloque de acciones de Random House, que eran libres de vender cuando ellos quisieran. Se hicieron ricos de la noche a la mañana. Además, debido a que en ese momento éramos una empresa con interés público, era aconsejable que Alfred, Blanche y cada persona de Knopf tuviera un contrato que explicara las condiciones de su empleo bajo la nueva estructura. Pusimos mucho empeño en que todos participaran en la operación, y todos consiguieron su parte. Le aseguré a Alfred que jamás nos inmiscuiríamos en la política editorial de Knopf, una promesa que hemos cumplido escrupulosamente por dos razones: una, yo soy hombre de palabra; y dos, le tengo un miedo de muerte a Alfred. Si empieza a rugir, ¡corro!

Yo adoraba a Alfred, por supuesto, pero también a Blanche. Antes de casarme con Phyllis, a veces Blanche y yo leíamos juntos. Alfred se iba a Purchase, y como ni a

ella ni a mí nos gustaba estar en el campo en invierno, se quedaba en su apartamento de Nueva York y a menudo cenábamos juntos. Leíamos manuscritos y de vez en cuando lo dejábamos para tomar una copa y discutir. En una ocasión memorable yo estaba leyendo un manuscrito y quejándome de que me estaba aburriendo sobremanera. Unos seis meses después —ella tenía una memoria de elefante—, Blanche me llamó para decirme:

—Querido Bennett, ese libro elegido por el Club del Libro del Mes... ¿no es aquel que estabas leyendo y del que despotricaste en mi casa?

—Sabes muy bien que sí —repliqué—. Ya sabía que ibas a recordármelo.

Ella se rio alegremente. Era ese tipo de relación. Competíamos, sí, pero estábamos orgullosos el uno del otro.

Blanche era en cierto modo la mujer más crédula del mundo, y yo no me privaba de aprovecharme de eso. Una vez le dije que estábamos rebajándoles el descuento a los de la librería Brentano:

—Necesitan nuestros libros de todos modos. Vamos a darles solo el 30 por ciento, tienen que comprarlos de todos modos.

Poco tiempo después, Alfred me llamó por teléfono y me dijo:

—Si no dejas de contarle a mi esposa esas historias, vamos a tener un problema tú y yo. Yo soy el que sufre tus gracias.

Por supuesto, yo sabía que iba a correr a contárselo a Alfred. Blanche se lo tomaba todo en serio. Era tan divertido gastarle bromas...

Blanche luchó con todas sus fuerza cuando comenzó a perder la salud. Era una mujer increíble y muy, muy valiente. Murió en 1966, y más tarde Alfred se casó con Helen Hedrick, una mujer encantadora que ha sido una bendición para él. Alfred viene a la oficina solo uno o dos días a la semana, pero aún está muy interesado en libros educativos e históricos, su departamento de historia es el mejor en el país y sigue sacando religiosamente libros de y sobre Latinoamérica, aunque muy pocos de ellos dan beneficios. Algunos de sus excelentes libros de música pierden dinero, pero son todos buenos libros.

Los libros de los que Alfred está más avergonzado ¡son los que le han hecho ganar dinero! Hubo un tiempo en que tenía en catálogo a Irving Wallace y Harold Robbins, dos de los grandes best-sellers de hoy en día. Aun así, afirma con toda sinceridad:

—Estaría feliz de deshacerme de esos dos. Las cosas que están escribiendo ahora no merecen publicarse.

Sin embargo, Alfred ha publicado algunos de los superventas de nuestro tiempo. *El Profeta*, de Kahlil Gibran, vende entre cien y ciento cincuenta mil ejemplares al año, pero cuando uno menciona *El Profeta*, Alfred refunfuña. *Este es mi amado*, un libro de poesía de Walter Benton, vende año tras año, aunque Alfred lo aborrece. Publicó hace tiempo un libro llamado *Sorrell e hijo* de Warwick Deeping, que detesta a pesar de que fue un gran éxito. Publicó *La gansa blanca* de Paul Gallico y *El*

cuerpo humano de Logan Clendening y, más recientemente, *Marcas en el camino* de Dag Hammarskjöld. Además de eso, su lista de autores importantes, muchos de cuyos libros se reimprimen sin cesar, incluye a Willa Cather, Thomas Mann, Thomas Beer, Joseph Hergesheimer, John Hersey, John Updike, Albert Camus, Jean-Paul Sartre, William Humphrey o Julia Child. Cuando el departamento de ventas de Random House se hizo con el catálogo de Knopf, duplicamos el negocio en un solo año.

El año después de la fusión con Knopf adquirimos Pantheon, creada en 1942 por Kurt Wolff y su esposa Helen. Jacques Schiffrin se les unió al año siguiente. Kurt Wolff, que había tenido una gran editorial en Berlín, había huido de los nazis. Pronto se asoció con él su gerente de ventas, Kyrill Schabert, cuyo padre dirigía el departamento de literatura alemana de Yale.

Comenzaron a montar el catálogo de Pantheon, que en un principio era distinguido y no necesariamente lucrativo, aunque también es verdad que en los años inmediatamente anteriores a la fusión, Pantheon había tenido éxitos de ventas como *Dr. Zhivago* de Boris Pasternak, *Regalo del Mar* de Anne Morrow Lindbergh, *Nacida libre* de Joy Adamson, *El gatopardo* de Giuseppe di Lampedusa o *El rey debe morir* de Mary Renault.

El éxito a menudo genera desacuerdos. A pesar de que era una empresa en la que no había dinero que disputarse y reinaba la paz, de repente Pantheon se encontró con algunos best-sellers de primera, y entonces comenzó el jaleo. ¿Quién iba a conseguir qué? ¿Quién estaba a cargo de qué? Schabert y Wolff comenzaron a molestar a los demás. Wolff tenía el respaldo de los Rosenwald, cuya fortuna provenía de Sears & Roebuck, y sus representantes empresariales se molestaron por aquella tensión en el ambiente. No sabían nada sobre el negocio editorial, por lo que decidieron vender sus acciones, que ahora valían infinitamente más de lo que habían pagado. Habían comprado a Pantheon solo para ayudar a empezar a Kurt Wolff, y de pronto sus acciones valían mucho dinero.

En junio de 1961, algunos miembros de la familia Rosenwald habían aceptado hacerse cargo de los intereses de Kurt Wolff después de que este se fuera a Suiza en una rabieta. Finalmente, Wolff hizo un trato con Harcourt, que todavía tiene una división llamada Kurt & Helen Wolff Books. Cuando murió, su viuda, una mujer muy brillante, se encargó de todo. Un número importante de autores dejaron Pantheon para irse con los Wolff.

Compramos Pantheon, y Schabert llegó junto con Paula van Doren, Carl y la sobrina de Irita van Doren, y André Schiffrin, hijo del antiguo socio de Wolff. Pasaron a formar parte de Random House, si bien se mantuvieron, como en el caso de Knopf, totalmente independientes en sus decisiones editoriales. Pero a Schabert le era extremadamente difícil conservar a los autores afectos a Wolff y el negocio comenzó a hacer aguas. Una gran autora que Schabert ha logrado conservar es Mary Renault, que ha tenido dos elecciones del Club del Libro del Mes desde que nos hicimos cargo del negocio.

Elegimos al hombre ideal, André Schiffrin. André tenía importantes conexiones en el extranjero, y un excelente criterio. Pantheon ha sido elegido por nosotros para hacer buenos libros. No esperábamos que lograran ventas exorbitantes, aunque cada vez que han dado con un caballo ganador lo han hecho de maravilla.

Para mostrar lo afortunado que soy, añadiré lo siguiente. En su día se creyó que pagamos un precio demasiado alto por Pantheon, pero entonces *Dr. Zhivago* fue filmada por MGM y convertida en una de las tres o cuatro películas más exitosas de la historia, en algo casi tan grande como *Quo Vadis?*, *Lo que el viento se llevó* o *Sonrisas y lágrimas*. Y las ventas de la edición de la Modern Library Giant de *Dr. Zhivago* y su edición de bolsillo nos han dado más de la mitad de lo que pagamos por todo.

Desde el momento en que las acciones de Random House salieron a la venta, mi mayor ambición era ser incluido en el índice del New York Stock Exchange. Yo quería que mi empresa, Random House, estuviera en esa lista, junto con US Steel y Du Pont. Para ello tuvimos que poner más acciones en manos del público. Así que tuvimos una división de acciones y dimos cuatro acciones por tres, lo que reducía el costo de nuestra emisión original de 11,25 dólares a 8,50 por acción. Cuando salimos a Bolsa el 20 de septiembre de 1961, nuestra acción abrió el primer día en 32 y un cuarto, que era el equivalente de 40 para las acciones originales, debido al cuatro por tres.

Ese mismo otoño se desplomó. Hubo una caída terrible en los mercados. Nuestras acciones, junto con las de todos los editores y la mayoría de las demás acciones, cayeron en picado. Las de Random House se desplomaron hasta valer cerca de nueve dólares por acción: es decir, justo por encima de su valor de emisión. Eso estaba bien, pero después de haber subido tanto, tal descenso en picado provocó cosas terribles a mi ego. Empecé a tener miedo de salir por la noche. Temía que la gente dijera: «Hay que ver qué incompetente es ese tal Cerf, cuya empresa se ha ido al garete».

En 1965 regresaron a aproximadamente los 17 dólares. Entonces nuestro negocio se estaba expandiendo hasta tal punto que algunas grandes empresas se interesaron en nosotros. A muchas grandes firmas les interesaba la educación y veían el valor potencial de tener una editorial a su servicio, especialmente una con un catálogo como el nuestro, por no hablar de nuestra Modern Library o de Vintage Books, o de nuestra parte de la tajada en el libro de bolsillo con Bantam. Y empezaron a cortejarnos. Todo el mundo estaba escuchando ofertas, y nosotros también.

Varias de las propuestas no nos interesaron desde un primer momento, pero hablamos con Time-Life de una posible fusión, lo que en su día parecía una gran idea, ya que Time-Life había construido un magnífico departamento de pedidos por correo y nosotros teníamos, creo, el mejor catálogo de libros juveniles del mundo y una *backlist* muy potente. Tuvimos un par de conversaciones y nos llevamos muy bien. El negocio de pedidos por correo que podríamos haber hecho juntos habría sido fantástico. Pero pronto se supo que el gobierno se opondría a la fusión. Nuestros abogados y los de Time-Life hablaron con el Departamento de Justicia y nos dijeron: «No hay absolutamente nada que hacer», y allí terminamos nuestras conversaciones.

Cuando RCA mostró interés, por supuesto correspondimos, porque es una de las corporaciones más grandes del país. Los dos grandes bancos de RCA son Lazard Freres y Lehman Brothers. Tenemos amigos en ambas firmas, y supimos que RCA estaba empezando a pensar en hacerse con un negocio editorial y que estaban investigando varias empresas. Sin saberlo nosotros, buscaron nuestras cifras con mucho cuidado e interrogaron a la gente, como acostumbran a hacer las grandes empresas. Quedaron impresionados con nosotros, tal y como debería ser.

Empezamos a negociar. Yo conocía al general David Sarnoff, un hombre notable. Nos hizo una oferta después de muy pocas conversaciones, una oferta que rechacé de

plano. Su primera oferta era la mitad de una acción de la RCA por cada acción de Random House, y eso no era suficiente para nosotros, pensé. Así que después de un poco de regateo más, a finales de diciembre de 1965 se planteó la oferta de tres quintas partes de una acción de RCA para una de Random House, lo que suponía un aumento considerable. Era un 60 por ciento en lugar de un 50 por ciento. Hubo en Random House varios partidarios de aceptarla, pero yo estaba empeñado en obtener el equivalente a cuarenta millones de dólares por nuestro negocio, ¡un pequeño avance desde nuestro plan original de conseguir la mitad por quinientos mil! La rapidez con que cambia uno de opinión, hay que ver. Y para conseguir lo que quería, y al precio al que se vendían entonces las acciones de RCA, necesitábamos conseguir sesenta y dos centésimas de acción en lugar de sesenta centésimas, una diferencia de dos centésimas de acción. Esto puede sonar como si nada, pero ascendía a más de un millón de dólares en total.

Los banqueros se enojaron conmigo, y se me acusó de boicotear el trato. Por suerte, estaba en tal posición que me importaba un pimiento si nos compraban o no. No los necesitábamos. Y dije:

—Si quieren este acuerdo, nos van a dar exactamente lo que pedimos, ¡o a freír espárragos!

Así que se organizó un encuentro de domingo entre el general y yo en su casa de la calle 71, a pocas manzanas de la mía. Era una fría tarde de domingo de diciembre, y en la televisión daban un partido de fútbol: los Colts contra los Packers. Yo estaba indignado por tener que ir a esa reunión tan importante y perderme el partido que, por cierto, retransmitía la cadena CBS, y no la NBC. El general me esperaba. La señora Sarnoff una mujer maravillosa, estaba viendo un partido sin importancia en la NBC. Le dije:

—Está viendo el partido equivocado.

—Yo no veo la CBS —me contestó ella con acento francés. Y añadió—: Lo único que veo en CBS es *What's My Line?*

Así que al menos tenía una aliada.

Después de que el general me saludara, dijo:

—Estás siendo un terco y un cabezota, exigiendo ese extra de dos centésimas, que en realidad es solo un capricho tuyo. No voy a volver a hablar con mis directores. Ya lo he hecho dos veces para oírte decir que no estás satisfecho. Ahora vas a aceptar 61 centésimas o no hay trato.

—Me parece muy bien, general. Vamos a ver el final del partido. Aún llegamos a ver el último tercio.

—¿Quieres decir que no va a haber trato?

—Por supuesto que no —le confirmé—. Ya le dije que quiero sesenta y dos centésimas. Vamos a olvidarnos de todo el asunto.

—Pero sabes que estamos contemplando comprar otro negocio.

En efecto, yo sabía que estaban considerando la American Book Company, así

que le dije:

—Bueno, mi general, si usted prefiere comprar la American Book en vez de Random House por dos centésimas de acción, buena suerte. Eso sí, sigamos siendo amigos.

El general Sarnoff, muy enojado, me dijo:

—Tal vez no te des cuenta, Bennett, pero estás tratando con un hombre muy arrogante y egoísta.

—Mi general —respondí—, soy tan arrogante y egoísta como usted. Vamos a ver el partido. No tiene sentido seguir con esto.

Así, de mal humor, llamó a Bobby, su hijo, y a uno de los banqueros. Ellos esperaban en otra habitación y tenían champán puesto a enfriar, todo listo para la celebración del acuerdo.

El general estaba bastante molesto:

—Es mejor que lo hablemos de nuevo mañana.

—Eso es imposible —le advertí—, porque mañana mi esposa y yo nos vamos a la costa Este a pasar las vacaciones con Frank Sinatra. Vamos a recoger a su chica —Mia Farrow, a la que aún no conocíamos— y vamos a volar todos juntos en su jet privado. No me lo perdería por nada del mundo.

—¿Quieres decir que te vas de vacaciones con este acuerdo colgando?

—Tiene razón. Eso es lo que voy a hacer. Y estaré fuera once días.

—Cuando vuelvas mi oferta puede haber sido retirada.

—Ya he rechazado su oferta. Mi propuesta sigue en pie, no obstante. Cuando vuelva todavía seguiré manteniendo el trato a sesenta y dos centésimas. Usted no tiene que renovar nada en absoluto. De hecho, no tiene ninguna obligación.

Y me fui a casa. Sentí que tenía todos los ases en la manga. Yo sabía que ellos nos necesitaban. Sabía que dos centésimas no iban a lograr que RCA no cerrara el trato. Eso significaba poco para ellos, pero significaba un gran acuerdo para nosotros. Donald estaba un poco molesto. Todo estaba listo para la venta, también nuestros principales editores. Supe que nos darían exactamente lo que les habíamos pedido cuando uno de los banqueros de Lehman Brothers me llamó desde White Sulphur Springs para decirme que estaba siendo muy poco razonable. Él se había mantenido al tanto de cada paso de las negociaciones. ¡Nos querían!

Al día siguiente volamos a Palm Springs con Mia y nos alojamos allí diez días. Cuando volví y se reanudó nuestra negociación, el general, más bien malhumorado, dijo:

—Bueno, no vale la pena discutir por dos míseras centésimas.

Así se hizo el trato, con una especificación muy importante en el contrato, según la cual manteníamos el control absoluto de nuestro negocio y RCA no tenía derecho a interferir en lo que publicáramos. Recibimos sesenta y dos centésimas de acción de RCA por cada acción de Random House, con lo que el valor de Random House fue al final lo que yo había soñado que debía ser.

Blanche Knopf murió justo después de la fusión, y Alfred estaba cada vez menos y menos activo en el negocio. Era evidente que teníamos que planificar el futuro de Knopf. Los buenos editores que habían ayudado a construir el catálogo de Knopf en los últimos años, todavía estaban allí, pero ya no eran jóvenes: Angus Cameron, Harold Strauss, Herbert Weinstock y Bill Koshland, que ahora era presidente. Pero había una diferencia: la sucesión que necesita toda editorial no estaba allí. Luego sucedió el milagro. Habíamos oído hablar del malestar de tres personas de Simon & Schuster —Robert Gottlieb, Anthony Schulte y Nina Bourne—, que eran casi una editorial en sí mismos. Nina había sido la gerente de publicidad de Simon & Schuster durante veintiocho años y es la mejor en el negocio.

Para Knopf, estos tres fueron maná caído del cielo. Muchas otras empresas fueron tras ellos, pero les hicimos una oferta tan atractiva que no la pudieron rechazar. Llegaron a Knopf el 1 de marzo de 1968, y por un tiempo fueron una especie de unidad independiente. Bob Gottlieb es fuerte, un editor que conoce su oficio; Tony Schulte es un administrador excelente, y no hay nadie como Nina en el negocio de la publicidad. Haber conseguido al menos a uno de ellos habría sido una suerte, y tener a los tres era un milagro. Yo estaba muy feliz porque eso aseguraba la sucesión en Knopf.

El caso de Random House no era igual, aunque muchos de nuestros antiguos editores ya no estaban con nosotros. Tres de los que he mencionado estaban todavía: Albert Erskine, Robert Loomis y Jason Epstein. Y habíamos añadido otros.

Joe Fox, muy meticuloso en su trabajo con los autores, nos llegó de Holt. Además de cuidar de los libros de Truman Capote, ha trabajado con Peter Matthiessen, Philip Roth, Renata Adler, Stanley Elkin, David Halberstam, Alison Lurie, Mavis Gallant y muchos otros. Lee Wright ya era una destacada editora de misterio cuando se vino a nosotros de Simon & Schuster en 1958, trayendo consigo a sus mejores escritores, gente como Ellery Queen, Stanley Ellin, Alfred Hitchcock, Mildred Davis y Harold Masur. Es editora de Ira Levin y nos trajo *La semilla del diablo*, un gran éxito como novela en 1967 y luego como película.

El hombre que dirige el departamento editorial es James Silberman, quien se unió a nosotros en 1963. Como director editorial, Jim tiene la complicada tarea de supervisar las actividades de los demás editores y tomar decisiones presupuestarias relacionadas con la publicación de todos los libros en nuestro catálogo de *trade* y, además de todo eso, nos ha traído algunos libros importantes en los últimos años: Adam Smith (*El juego del dinero*, 1968), Elie Wiesel (*El mendigo de Jerusalén*, 1969), Alvin Toffler (*El shock del futuro*, 1970). Los tres fueron éxitos de ventas. En 1971 Jim nos trajo a un recién llegado, Doctorow, cuya novela *El libro de Daniel* tuvo un gran éxito de crítica. La venta fue contenida, aunque Doctorow parece una gran promesa.

Creo que hoy tenemos el mejor consejo editorial en los Estados Unidos de América. Tenemos un maravilloso catálogo y un equipo comercial increíble. Lew

Miller, que montó nuestro departamento de ventas, está todavía al frente, aunque él y otros veteranos como Irving Mendelson, Russell James y Howard Treeger se acercan a la jubilación, pero tenemos también jóvenes brillantes, como Robert Bernstein, Richard Krinsley y Richard Liebermann, dispuestos a hacerse cargo de todo cuando llegue el momento. Los catálogos de Random House, Knopf y Pantheon son tan buenos que creo que si cerramos el negocio conjunto para los próximos veinte años, más o menos, podríamos ganar más dinero de lo que estamos ganando ahora, porque nuestro catálogo es la gallina de los huevos de oro. No hay nada igual.

Justo antes de vender la empresa a RCA había decidido que era el momento de renunciar a la presidencia. Me estaba haciendo mayor, tenía 67 años y Donald 63. Mis hijos no estarían listos aún: Chris tenía solo 23 y Jon 18 años. Nuestra editorial era muy grande, y teníamos que hacer algo acerca de la sucesión. Opino que uno debe escoger su sucesión cuando está todavía activo. Muchas empresas se van al garete porque los dueños piensan que van a durar para siempre, y cuando desaparecen de la escena no hay nadie dispuesto a tomar el relevo. Y hasta que formas a alguien o te topas con la persona adecuada tienes un problema.

Siempre he comparado una empresa con un equipo de béisbol, con los Yankees de Nueva York, por ejemplo. La razón por la que el equipo quedó campeón año tras año era que había gente muy inteligente preocupada por aportar la continuidad necesaria. Mientras el equipo jugaba en el campo, los sustitutos de los jugadores estrellas ya estaban contratados, a la espera de dar un paso adelante y tomar el relevo.

Teníamos a alguien, el hombre adecuado, Robert Bernstein, que se había venido con nosotros de Simon & Schuster unos años antes como gerente de ventas, y había demostrado que tenía todo lo necesario para llevar todas nuestras operaciones. Así que nombramos a Bob presidente y yo seguí como presidente de la Junta. Luego, en 1970, dejé el cargo de presidente y Donald se hizo cargo del puesto, y tanto Phyllis como mi hijo Christopher renunciaron como editores de Random House: Christopher aceptó un puesto en la televisión con *Barrio Sésamo* y Phyllis se puso a trabajar en proyectos editoriales de manera independiente.

Nada cambió realmente en Random House durante un tiempo. Yo todavía estaba allí y Donald también seguía allí, y podíamos dar consejos, cuidar de nuestros grandes autores y seguir con lo nuestro.

Bob Bernstein es tan fuerte como yo, y poco a poco le vi tomar cada vez más y más decisiones sin consultarme. En cierto modo, le estaba agradecido por ello. Ahora puedo reírme de todas las molestias y todos los problemas, que fueron múltiples, y decirle a Bob: «Bueno, tú querías ser presidente. Resuélvelo», e irme de vacaciones. Esa es la manera en que debe hacerse.

Pero de vez en cuando me doy cuenta de que debo estar alerta, y sé que no puedo guardarle rencor por el hecho de que está haciendo no solo lo que tiene todo el

derecho a hacer, sino lo que quiero que haga.

Dejar algo es muy difícil, especialmente cuando uno todavía conserva todas sus facultades. Cuando usted se hace realmente viejo, empieza a flaquear, ya no tiene tanta energía, pero yo todavía tengo la energía que tenía cuando era niño. No me gusta envejecer, pero todo el mundo se hace viejo, no hay que ponerse filosófico. No le temo a la muerte. No creo en ninguna religión organizada, creo en ser bueno. Si hay un Dios, Él estará de acuerdo en que he sido un tipo decente. Nadie debería pasar por todos esos trámites, algo que para mí siempre ha sonado muy artificial.

He tenido una vida muy feliz. He tenido toda la suerte del mundo: la suerte de tener a Donald como socio, a Phyllis como esposa, y de tener dos hijos de quienes estoy muy orgulloso. Mi salud ha sido fantástica. La única vez que estuve en el hospital fue cuando tuve una operación de cataratas, en el verano de 1967; estuve allí una semana y el doctor me dijo que si no me largaba me iban a dar el diploma al peor paciente de la historia del Hospital St. Lake.

No puedo decir esto muy a menudo, que un poco de humor puede hacer que la vida valga la pena. Ese siempre ha sido mi credo. Alguien una vez me preguntó: «¿Qué le gustaría como epitafio?». Siempre he dicho que me gustaría que fuera este: «Dejó a la gente un poco más feliz de lo que era cuando entró en la habitación».

Poco después de la muerte de Bennett, el *Saturday Review*, para el que durante quince años había escrito la columna «Trade Winds», publicó un obituario que acababa con estas oportunas palabras: «Se propuso ser editor de libros y se convirtió en uno de los mejores. Dio plenitud a su profesión. Toda persona relacionada con el mundo del libro está en deuda con él».



BENNETT CERF. Nació en Nueva York en 1898. Quedó huérfano de madre en su adolescencia. Atraído por el mundo de los negocios y la prensa, trabajó como agente de Bolsa y se graduó en periodismo por la Universidad de Columbia. En 1927, dos años después de adquirir junto con su socio y amigo Donald Klopfer la colección de obras clásicas The Modern Library, decidió lanzarse de lleno a la edición casi «al azar» (*at random*, en inglés), lo que le dio el nombre para la que sería su editorial, Random House.

Fue autor de, al menos, una docena de libros, algunos de los cuales vendieron muy bien. Su aparición semanal en el concurso televisivo *What's My Line?* le brindó asimismo una gran fama entre el público americano. Murió en Mount Kisco, Nueva York, el 27 de agosto de 1971 a la edad de 73 años.