La Trompeta

Autobiografía de Herbert W. Armstrong: Nuestro primer hijo

Capítulo 11 Nuestro primer hijo

- Herbert W. Armstrong
- 12/7/2019

Continuación de Los planes de matrimonio se complican por la guerra

Por unos cuatro meses después del día de nuestra boda, vivimos en el norte de Chicago, cerca del lago. Durante ese breve período ocupamos dos apartamentos y un cuarto amoblado.

Cerca del día de Acción de Gracias, en 1917, nos trasladamos a una habitación sencilla al lado sur. Sub-rentamos esta habitación de Charley y Viva Hyle, en su apartamento, a una distancia corta al sur de la calle 63.

Charley Hyle trabajaba de turno por noche en una planta de ensamblaje de automóviles. Mi esposa y Viva se hicieron buenas amigas. En realidad, aunque tomamos arrendada solo la habitación con derecho a la cocina y el comedor, compartíamos todo el apartamento con ellos; la sala, así como el comedor y la cocina.

En este tiempo supimos que seríamos padres. Nuestro primer bebé nacería a finales de mayo.

Nace nuestro primer hijo

Probablemente fue la respuesta afirmativa a la pregunta sobre embarazo en mi cuestionario del consejo de reclutamiento, lo que hizo que el presidente del Consejo, el profesor J. Paul Goode, me diera una clasificación de reclutamiento de no combatiente clase 4.

Vivimos con los Hyle hasta poco antes del tiempo en que nació nuestro primer bebé.

En enero de 1917, mi esposa me acompañó a un viaje de negocios a Des Moines. Ambos queríamos que nuestro bebé naciera en Des Moines. La señora Armstrong había desarrollado una aversión intensa a la ciudad artificial y mecánica de Chicago.

Al llegar a Des Moines, mi esposa descubrió que la madre de su amiga cercana estaba en el hospital, pues acababa de tener su décimo hijo. El método moderno de los hospitales de parto con anestesia apenas se estaba volviendo la moda. Esta madre en particular se lo recomendó a mi esposa, y también su doctor, y una médica obstetra, la Dra. Georgia Stuart.

La señora Armstrong prefería una doctora, y yo no me opuse. Consecuentemente, hicimos una visita a la oficina de la Dra. Stuart para un chequeo, recibir instrucciones, y la contratamos.

Nuestro bebé debía nacer alrededor del 25 de mayo. Hicimos nuestro siguiente viaje a Des Moines mucho antes del tiempo (eso pensamos) y llegamos el domingo 5 de mayo. El lunes fuimos al consultorio de la doctora para un chequeo. Yo necesitaba hacer un viaje semanal de negocios a la ciudad de Sioux y otros lugares.

“Usted está en una condición espléndida”, le aseguró la Dra. Stuart a mi esposa. “Todo indica que el bebé cumplirá su tiempo, y yo creo que es perfectamente seguro que el Sr. Armstrong viaje por lo que queda de la semana”.

La hermana de mi esposa, Bertha Dillon, vino para quedarse con ella en nuestro apartamento en The Brown, un hotel

residencial donde siempre nos hospedábamos en Des Moines. Yo ese día me fui para la ciudad de Sioux.

El jueves en la mañana, alrededor de las 2:00, la Sra. Armstrong supo que el bebé estaba a punto de nacer dos semanas antes de lo previsto. Ella llamó a la Dra. Stuart por teléfono, y la doctora le dijo que se vistiera y que ella conduciría hasta el hotel y la llevaría al hospital de inmediato.

En ese tiempo las mujeres usaban zapatos de amarre con agujeta y de tacón alto, y en la emoción de la emergencia, atemorizada principalmente debido al hecho que yo estaba viajando y esta era su primera experiencia dando a luz, la Sra. Armstrong estaba demasiado nerviosa como para amarrarse sus zapatos, y su hermana se vio en aprietos tratando de amarrarle los zapatos.

Finalmente lo lograron y estuvieron listas para partir. Bertha me envió un telegrama diciéndome que me apresurara a ir a Des Moines en el primer tren.

En aquel viaje yo estaba hospedado en el West Hotel, en la ciudad de Sioux. Por alguna razón ese jueves dormí hasta más tarde por la mañana. Al bajar a desayunar alrededor de las 8:00, miré mi buzón en la recepción y la recepcionista me pasó el telegrama, el cual había llegado allí a las 3:30 a.m.

“¡No puede ser!” exclamé, “¿cuándo sale el próximo tren para Des Moines?”

“El único tren del día para Des Moines salió hace unos 15 minutos”, fue la respuesta aterradora.

¡Yo estaba indignado!

“¡Mire este telegrama!”. Le dije en tono fuerte a la recepcionista del hotel. “Llegó aquí a las 3:30 a.m., con suficiente tiempo para que yo hubiese cogido ese tren. ¿POR QUÉ USTED NO ME LLAMÓ O ME LO ENVIÓ A MI HABITACIÓN?

“Bueno, supongo que la recepcionista de la noche no quiso molestarlo”, fue su respuesta despreocupada y exasperante.

¡No podría haber estado más enojado!

“¡OIGA USTED!” dije con dureza, “¡Tiene que haber alguna manera de viajar a Des Moines antes del tren de mañana por la mañana!”

“Bueno”, dijo la recepcionista del hotel, “hay un tren que sale para Council Bluffs y Omaha en unos treinta minutos, pero yo no sé si usted podría hacer alguna conexión desde allí a Des Moines”.

En esos treinta minutos empaqué mis maletas, y abordé el tren a Council Bluffs. En la estación supe que, si llegábamos a tiempo a Council Bluffs, había posibilidad de recorrer la ciudad a toda velocidad en un taxi para coger un tren sobre la línea de Rock Island para estar en Des Moines alrededor de las 6:00 esa misma tarde.

Rápidamente le escribí un telegrama a mi cuñada dándole el número del tren, y solicitándole que me telegrafiara al tren, en alguna población por el camino, con noticias sobre la condición de mi esposa.

Un padre que sufre dolores de parto

Nerviosamente estuve averiguando en todas las paradas del tren por un telegrama. No hubo telegrama. El suspenso estaba aumentando. Se estaba volviendo casi insoportable.

Llegamos a Council Bluffs a tiempo. El taxi corrió como loco a través de la ciudad. El conductor pensó que yo podría tomar tres minutos para tratar de hacer una llamada telefónica de larga distancia. No había tenido tiempo para tratar de contactar a Bertha por teléfono en la ciudad de Sioux; escasamente logré coger el tren. El conductor del taxi se detuvo en frente de la oficina de teléfonos. Yo entré corriendo y traté de hacer la conexión con Des Moines, pero se me acabaron los tres minutos antes de que lograran pasar la llamada.

Corriendo apenas cogí el tren de Rock Island para Des Moines.

Pero el tren no parecía correr; parecía haber reducido su velocidad a paso lento.

¿POR QUÉ no iba el tren un poco más rápido? No parecía tener ninguna prisa. Hizo todas las paradas.

El tiempo transcurría lentamente. Mis nervios se aceleraban. El suspenso crecía.

No pensaba que llegaríamos a Des Moines a las 6:00 de esa misma noche. Pensaba que sería a las 6:00 varios días después. Al menos eso me parecía.

Después de una eternidad de suspenso y ansiedad, antes de que el tren se detuviera completamente, fui el primer pasajero que se bajó en Des Moines. Corrí a toda velocidad a un teléfono en el puesto de revistas de la estación.

Una enfermera en el Hospital Metodista dijo con dulzura, “usted tiene una linda niña de siete libras y nueve onzas”.

Yo ni siquiera escuché eso. “Eso no es lo que me importa”, le contesté, “*¿CÓMO ESTÁ MI ESPOSA?*”. Yo había vivido horas agonizantes durante todo el día sin saber si mi esposa había sobrevivido.

Como ven, esta era mi primera experiencia de ser un papá. Yo no sabía aún, en ese entonces, que los doctores dirían que ellos nunca han perdido a un padre todavía.

“Oh”, dijo la enfermera con una dulce voz provocativamente lenta, “ella está BIEN”. Al menos me pude relajar un poco mientras corría a coger un taxi, y le pedía que manejara a toda velocidad hasta el hospital.

Los bebés no dejan de respirar

Entrando rápidamente a la habitación privada de mi esposa en el hospital, recibí gran alivio al verla sonriendo felizmente, y estirando sus brazos hacia mí. La besé y casi inmediatamente una enfermera trajo a nuestra pequeña hija, Beverly Lucile. ¡Era la bebé más preciosa que yo había visto! Yo era un padre muy orgulloso.

La Sra. Armstrong siempre había tenido buen gusto para dar nombre a los bebés. Ella le había dado el nombre a docenas, quizás a veintenas en todo lugar y tiempo, cuando otras madres le permitían que les pusiera nombre a sus bebés. Por supuesto ella ya le había seleccionado el nombre a Beverly mucho antes de que naciera. Si hubiese sido un niño, mi esposa había decidido llamarlo Herbert Junior. Pero hacia el tiempo en que nuestro primer hijo varón nació, más de diez años después, juntos habíamos cambiado de opinión acerca del nombre “Junior”.

Apenas nació el bebé, mi esposa, parcialmente bajo el efecto del éter, preguntó: “¿Es, niña o niño?”

“Es una niña”, respondió la Dra. Stuart.

“¡Niña, Beverly!” dijo con énfasis la Sra. Armstrong, en medio de su estupor al estar semi anestesiada.

Después de diez días la doctora la dio de alta del hospital, y nuestra pequeña familia de tres y Bertha reanudamos nuestra vida en The Brown. Había un pequeño balcón en nuestro apartamento. Acostamos a la bebé en la cama, y nosotros nos sentamos en el balcón.

Escuchamos un sonido suave de la bebé.

“¡Rápido!” exclamó mi joven esposa con ansiedad y nervios, “¡mira si la bebé sigue respirando!”

Tuve que correr adentro y ver, para tranquilizarla de que los bebés no dejan de respirar sin razón.

Cada vez que la bebé hacía un sonido, la Sra. Armstrong pensaba que estaba ahogándose y a punto de morir. Cuando no hacía ningún sonido, mi esposa pensaba que se había muerto asfixiada.

En nuestro apartamento había una pequeña cocina. El primer baño de la bebé fuera del hospital, fue una experiencia difícil. ¡La *primera* experiencia de la Sra. Armstrong! Ella estaba muy asustada de que la bebé se resfriara, así que encendió la estufa hasta que la pequeña cocina estaba tan caliente que la bebé gritó. La joven madre no sabía por qué gritaba la bebé; se atemorizó, pensando que algo terrible le pasaba a la niña. Por la cara de mi esposa rodaron sudor y lágrimas. ¡Ella estaba preocupada de que algún viento le llegara a la bebé, así que se apresuró frenéticamente con el baño! Cuando la bebé lloró y aún gritó debido al exceso de calor y la falta de oxígeno, su joven madre, sin saber qué le había causado incomodidad a la bebé, también estalló en llanto; ¡pero la acabó de bañar con determinación! ¡Muchas madres jóvenes tienen tanto por aprender, y lo mismo los padres jóvenes!

La epidemia de gripe

Era ahora después del 20 de mayo de 1918. Una epidemia de influenza había golpeado a Estados Unidos durante la crisis de la guerra. Había gente muriendo por toda la nación, y especialmente en las ciudades grandes.

Decidimos no llevar a nuestra bebé de regreso a la congestión de Chicago. En vez alquilamos una casa en Indianola, Iowa, 18 millas al sur de Des Moines, donde había menos gente con la cual entrar en contacto y menos peligro de estar expuesto a la nueva enfermedad de la influenza. La casa que alquilamos estaba cerca del campus de Simpson College.

Dejando a mi esposa y a la bebé con su hermana Bertha, regresé solo a Chicago para ocuparme de mi negocio. En la estación del tren, en los carros de equipaje de la mayoría de los trenes, estaban cargando ataúdes con cadáveres de víctimas de influenza. No habíamos querido exponer a nuestra pequeña bebé llevándola en tren a Chicago. En Chicago vi gente en el congestionado tráfico del “circuito” usando máscaras de tela sobre nariz y boca para evitar respirar el germen de la gripe.

Después de unos tres meses decidimos que la familia no podría permanecer separada por más tiempo, ni yo podría costear los viajes frecuentes a Iowa para estar tiempo parcial con mi familia, así que traje a mi esposa y a la bebé de regreso a Chicago. Esta vez alquilamos una habitación con una familia llamada Bland, que tenía un apartamento al lado sur, al sur de la calle 63, no lejos de los Hyle, quienes se habían mudado en ese tiempo.

Me empecé a concentrar cada vez más en desarrollar el negocio de los tractores para el Northwestern Banker. Como

mencioné en un capítulo anterior, Clifford DePuy, editor del Northwestern Banker, había comprado el antiguo St. Louis Banker en St. Louis, y le había cambiado el nombre a Mid-Continent Banker.

Él nombró a un antiguo conocido mío, R. Fullerton Place, como editor y director del Mid-Continent Banker. Unos años antes, cuando yo tenía 18 años y era agente en el departamento de avisos clasificados de Des Moines Daily Capital, el Sr. Place había sido editor de deportes del Capital. Siempre lo llamamos por su apodo juvenil, “Rube” Place.

También mencioné en un capítulo anterior, que después de que esta “idea genial de los tractores” se me ocurrió, yo hice varias encuestas para reunir datos e información que los fabricantes de tractores no poseían, sobre sus problemas de distribución.

Con esta información tabulada y analizada con exactitud, pude ponerme en contacto con los fabricantes de la industria de tractores con hechos que ellos mismos no conocían sobre sus propios problemas de venta y distribución.

Descubrí que los banqueros desanimaban siempre a sus clientes granjeros para que no compraran tractores. Los lectores de mis revistas, banqueros de la nación, estaban disuadiendo a miles de granjeros para que no compraran tractores después que comerciantes locales habían persuadido al granjero. Nuestros lectores hacían resistencia mayor a las ventas.

Por tanto, era importante que la industria de tractores les “vendiera” a los banqueros métodos modernos de granja mecanizada.

Haciendo negocios con millonarios

Se hizo necesario hacer negocios directamente con los presidentes de estas grandes corporaciones. Así que nuevamente, tuve que entrar en contacto comercial con ejecutivos millonarios importantes. Estos contactos fueron importantes en el entrenamiento previo para el trabajo al que estaba destinado a ser llamado posteriormente.

Sin embargo, pronto supe que era difícil persuadir al líder de una gran corporación con distribución nacional para que hiciera publicidad en un pequeño periódico bancario que cubría solo cinco estados; ni siquiera en los dos pequeños periódicos localizados en una zona, después de la compra del *Mid-Continent Banker*. Ellos estaban acostumbrados a hacer negocios en grande, a escala *nacional*.

Pienso que debí haber adquirido algo de su visión. Más tarde, cuando los medios de la radio y prensa impresa se abrieron para mí en la gran comisión, parecía natural que mi mente constantemente estuviera en las líneas de expansión; primero de Lane County, Oregón, al área de Portland; luego a toda el área del Pacífico noroccidental; luego California y toda la costa; después a nivel nacional; y finalmente como lo es hoy, ¡A NIVEL MUNDIAL! Pienso que mis lectores captarán rápidamente cómo estos años de entrenamiento en los negocios proveyeron el fundamento necesario para la gran Obra actual.

Por supuesto que todos estos fabricantes de tractores hacían toda su publicidad por medio de agencias de publicidad. En las agencias, aún más que en las oficinas de los presidentes corporativos de tractores, yo estaba tremendamente limitado al representar solo una pequeña circulación seccional. Ellos, en contraste, compraban espacio a nivel nacional.

La nueva lluvia de ideas

Esta situación inspiró una nueva idea, también mencionada previamente en esta autobiografía. Había siete periódicos principales de bancos regionales, y dos revistas nacionales con circulación en bancos más dispersos. Esto requería que todos los nueve cubrieran a toda la nación con una circulación nacional intensa.

Comparé mi situación a la de los actores en los espectáculos. Un actor en un teatro en Broadway recibe pago por una actuación cada noche, pero para presentarse ante muchos miles de personas debe actuar esa pieza una y otra vez noche tras noche. Pero un actor de cine en Hollywood, pensé, actuaba su parte solo una vez, y era visto en cientos y cientos de teatros. A las estrellas de Hollywood les pagan cientos de miles o millones de dólares, mientras que a los actores de Broadway les pagan en cientos de dólares. La estrella de cine recibía una compensación *múltiple*, por *un solo* esfuerzo.

Vi que sería mucho más fácil para mí vender circulación nacional para una cadena de nueve revistas en un solo esfuerzo. En otras palabras, sería más fácil hacer nueve comisiones en una sola solicitud, que una comisión.

Inmediatamente esta idea encontró resistencia enfática y determinada de Clifford DePuy. ¡Yo era su representante de Chicago, y él no iba a compartir mis servicios con nadie más!

Le dije a Cliff que estaba absolutamente seguro que podría aumentarle sus negocios bajo el nuevo sistema, con solo el 30% de la comisión, de lo que podría aumentarle como su representante exclusivo al 40%. Él creyó que yo no podría conseguir tantos negocios para sus revistas compartiendo mi tiempo con otros siete de lo que podría hacerlo dedicando todo mi tiempo solo a sus revistas. Era como una fuerza irresistible que encuentra un objeto inamovible.

Ambos éramos bastante inflexibles. Una noche en las oficinas del Mid-Continent Banker en St. Louis llegó el clímax. Yo había estado haciendo solicitudes de negocios en St. Louis. El Sr. DePuy estaba allí. Yo necesitaba cobrar una comisión adelantada a cuenta de gastos, a fin de obtener el tiquete de tren para regresar a casa en Chicago.

“Está bien”, dijo Cliff, “acepta abandonar la idea fantástica de representar a otros siete periódicos, y permanecer exclusivamente como mi representante, y te daré el cheque”.

¡Él pensó que me “tenía con el agua al cuello”!

En realidad, su ultimátum era totalmente justo y razonable, desde su punto de vista. Pero yo no podía verlo de esa forma. Para mí significaba más negocios que nunca para él, y eso al 25% de reducción en el costo por obtenerlos. Yo sentía que él debía ayudarme a establecerme en esto.

Y así continuamos dando vueltas. Ninguno se daba por vencido.

El Sr. Place, trató de hacer que yo me diera por vencido. Citó las Escrituras. “La Biblia dice: ‘Al que tiene le será dado; y al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado’. En este caso Cliff tiene, y usted no. Simplemente tendrá que rendirse Herbert, o no tendrá forma de regresar a Chicago”.

“¡*Nunca* me rendiré!” Repliqué con aún mayor determinación y firmeza. “Comenzaré aCAMINAR de regreso a Chicago antes que desistir de este nuevo plan. Si usted no me adelanta mi dinero de gastos, yo bien podría salir de la oficina y comenzar a caminar. ¡*Encontraré* la forma de llegar a casa y desarrollar esta cadena de periódicos bancarios!”

Cuando Cliff vio cuan determinado estaba yo, en el argumento, ya no estuvo dispuesto a dejarme comenzar a caminar hacia Chicago. Me dio el dinero que necesitaba para gastos.

Sin embargo, diré que hice mi mejor esfuerzo para hacer de esta una buena inversión, y fue exitosa. Envié mucha más publicidad bajo el grupo de nueve revistas de circulación nacional de lo que podría haber hecho de cualquier otra forma; y con una comisión menor.

En ese tiempo yo trabajaba en rachas esporádicas.

Parecía tener mis días “apagados” y mis días “encendidos”. En los días “encendidos”, yo era vehemente, y que era muy brillante (al menos lo suponía). Pero en los días “apagados”, parecía que no podía vender nada. Con mucha incomodidad me di cuenta de esta gran falla, y traté de combatirla, pero me tomó años vencerla. Pero finalmente la vencí.

En realidad, durante los pocos años siguientes, no trabajaba más de cuatro o cinco días al mes. Pero, con las nueve revistas de circulación nacional, la comisión por un contrato de media página, o de página completa por un año era bastante grande. Yo no necesitaba tener muchos días brillantes para recibir un buen ingreso anual.

Recuerdo que mi ingreso en ese año 1918 fue aproximadamente de $7.300; en 1919 aproximadamente $8.700; y en 1920 más de $11.000. Si consideramos lo que valía un dólar en ese tiempo, esos eran ingresos muy buenos para los estándares actuales.

La oportunidad Curtis

No muchos sabían sobre mi falla de trabajar en rachas en mis días buenos. Los contactos de negocios no lo sabían, porque yo solo los llamaba en los días buenos. En ese tiempo yo tenía auto confianza suprema, y por consiguiente era exitoso.

Pronto supe que yo era conocido por casi todas las agencias de publicidad en Chicago. Representando a nueve periódicos bancarios principales, teniendo virtualmente una representación de monopolio en el campo bancario, y ahora con una circulación nacional intensificada para ofrecer, mi prestigio con las agencias mejoró notablemente. Ellos llegaron a conocerme como un representante publicitario que “conocía su materia”. Además, habían aprendido, a finales de 1918, que yo era absolutamente honesto en mis declaraciones acerca de periódicos bancarios, ya fuera los que yo representaba, o periódicos de la competencia.

Puesto que la circulación de periódicos bancarios era muy pequeña, aunque de clase extremadamente alta, las tarifas por página eran comparativamente bajas. Las agencias recibían comisiones muy pequeñas por los negocios ubicados en periódicos bancarios. Confiando en mi conocimiento y honestidad, la mayoría de las agencias de Chicago llegaron a confiar casi unánimemente en mi consejo relacionado a cualquier espacio usado en los periódicos bancarios.

En ese tiempo la mayor organización en el campo de la publicidad era la Compañía de Publicidad Curtis de Filadelfia, publicistas del *Saturday Evening Post* (*Correo del sábado en la noche*), el *Ladies’ Home Journal* (*Periódico para el hogar de las damas*), y *los Country Gentleman* (*Caballeros de la Nación*). Estos eran conocidos como los más agresivos en el negocio publicitario. Ser miembro de su personal era algo de gran prestigio.

Hacia este tiempo la organización Curtis estaba buscando a un joven principiante brillante y prometedor que mostrara que tenía madera para llegar a una posición de alto ejecutivo. Ellos les preguntaron a los principales compradores de espacio para anuncios comerciales qué recomendaciones tenían de los mejores vendedores en el campo. Yo fui uno de los dos más recomendados por las agencias de Chicago, y fui citado a la oficina Curtis de Chicago, donde su director del occidente me ofreció la oportunidad de unirme al personal de Curtis.

Esta era una oportunidad muy halagadora. Sin embargo, yo quería estarSEGURO, antes de hacer un cambio. En este momento finalmente había aprendido la lección de aferrarme a una cosa, y no estar cambiando. Fui a Arthur Reynolds,

Presidente del Banco Nacional Continental y Comercial; el banco más grande de Chicago, y el segundo banco nacional más grande en Estados Unidos, para buscar consejo.

Él presionó un botón en su escritorio e inmediatamente apareció una secretaria.

“Tráigame nuestro archivo sobre la Compañía de Publicidad Curtis de Filadelfia”, dijo él. El archivo fue producido velozmente. Él lo inspeccionó rápidamente. Yo noté que el material de éste estaba marcado con lápiz rojo, como para llamar su atención fácilmente a la información más vital.

“Voy a aconsejarle que permanezca donde está”, concluyó en un momento breve. “Curtis es una organización de gran prestigio. Pero usted sería apenas un principiante entre ellos, comenzando casi por lo más bajo. Pasarían años antes de que usted fuera notado por alguno de los hombres principales. Algunas de estas grandes compañías cuidan bien a sus hombres, otras pagan salarios pequeños. La gente de Curtis no tiene que pagar grandes salarios por el empleo o cargo. Con ellos usted sería una pequeña rana en un gran charco. Donde usted está, es una rana grande en un pequeño charco. Usted tiene su propio negocio. Lo ha desarrollado hasta llegar a estar en contacto constante con hombres importantes. A mi juicio ese es el mejor entrenamiento para su éxito futuro que cualquier cosa que usted pudiera obtener en la organización Curtis. Por supuesto, es halagador que las agencias de publicidad lo hayan catalogado como uno de los dos agentes de publicidad jóvenes más prometedores y efectivos en Chicago. Tome esto para animarlo e impulsarlo a alcanzar mayores logros. Pero yo pienso que usted está bien justo donde está”.

Yo seguí su consejo. Rechacé la oferta de Curtis.

Un competidor furioso

Hacia esta época, sucedió un incidente que ilustra la confianza que se había construido en las agencias de publicidad de Chicago.

Un día el comprador de espacio de la agencia Critchfield me llamó por teléfono.

“Un señor Chazen está aquí”, dijo él (he cambiado el nombre por razones obvias). “Él dice que es publicista de tres revistas bancarias, una que circula en Illinois, Indiana y Wisconsin; una en Nebraska, y una en Kansas y Oklahoma. ¿Es esto correcto?”

No lo era. Era un fraude. Yo le dije la verdad.

“No, es puro fraude. Él realmente tiene una buena circulación en Nebraska, pero eso es todo. Él le pone una portada diferente con un nombre diferente a unas pocas copias y las llama con el nombre de su supuesto periódico de Illinois, Indiana y Wisconsin; luego pone aún otra cubierta con otro nombre en unas pocas copias, y se supone que es una revista que circula en Kansas y Oklahoma. Tengo informes de encuestas de todos los bancos en Illinois y Wisconsin. Su supuesta revista para estos estados tiene exactamente cuatro suscriptores en Wisconsin, y 17 en Illinois. Eso es todo”.

“Gracias, Armstrong”, dijo el comprador de espacio de Critchfield.

Le tomó unos 12 minutos a este airado publicista para cruzar la avenida del “Loop” hasta mi oficina.

“Armstrong”, gritó él, mientras irrumpía desde la puerta, “¿qué clase de juego está usted jugando? Parece que usted ha hipnotizado a todas las agencias en Chicago para que nadie más pueda conseguir un negocio aquí sin su aprobación. ¡Muy bien! ¡Voy a pagar! *¿Cuál es su precio?* ¿Cuánto tengo que pagarle para que cese de interferir y recomiende mis tres revistas?”

“Siéntese, y cálmese, Sr. Chazen”, dije. “Así es, tengo un precio. El precio es simplemente lo que sea que le cueste a usted construir una circulación honesta para sus periódicos falsificados, y unirse a la Oficina Auditora de Circulaciones, y que un auditor de allí pruebe su circulación. Entonces yo recomendaré sus revistas sin costo”.

“¡Cómo así!” dijo tartamudeando y resoplando, “¡esto es *indignante*! ¡IMPOSIBLE! ¿Sabe usted lo que eso me costaría?

“Sí lo sé. ¡Pero ese es el precio de serHONESTO!”.

“¡Esto es un ABUSO!” continuó gritando él, mientras salía zapateando de mi oficina.

Hubo otra ocasión cuando una agencia tenía un cliente que necesitaba toda la circulación bancaria que pudiera conseguir en Minnesota. Adicionalmente al *Northwestern Banker*, le recomendé un periódico bancario de Minneapolis que tenía una buena circulación en Minnesota. Su publicista vino a verme y darme las gracias. Él tenía una circulación buena y honesta en Minnesota, y si éste resolvía un problema de mercadeo yo con gusto lo recomendaba.

Nuestro nuevo apartamento

Todavía vivíamos en nuestro pequeño apartamento de tres alcobas en Blands cuando terminó la primera guerra mundial, el 11 de noviembre de 1918.

Nunca olvidaremos ese día. Teníamos a Berverly con nosotros en mi oficina. El “Loop” (“circuito”) de Chicago se volvió loco, ¡fuera de control! Nos unimos para cortar gruesos directorios telefónicos en tiras delgadas y arrojarlas por nuestra ventana del cuarto piso. Todos lo estaban haciendo. Era como nieve cayendo sobre todo el “circuito”. Yo salí con la muchedumbre por un tiempo, y logré abrirme camino por unas dos cuadras; luego luché para regresar en medio de la apretura hasta la oficina. Todos los silbatos y sirenas estaban sonando, ¡y todos los carros estaban pitando!

Hacia ese tiempo supe de un nuevo edificio de apartamentos que estaba siendo construido en Maywood, el tercer suburbio al occidente de Chicago. Yo estaba comenzando a conseguir alguna publicidad para tractores en mis nueve revistas, y pensamos que por fin podríamos alquilar un apartamento completo. Alquilé uno en el tercer piso, de los planos del arquitecto, durante el tiempo en que se estaba echando el cimiento. El apartamento estaba en la calle quinta, una cuadra o dos al norte de las vías de los ferrocarriles noroccidentales.

Pasarían varios meses antes que el edificio de apartamentos estuviera listo para ser ocupado. Sin embargo, en enero alquilamos una casa vieja en la calle segunda en Maywood, a unas pocas cuadras del nuevo edificio de apartamentos. El padre de mi esposa decidió venir a Chicago, y compró muebles para la casa. El hermano menor de mi esposa, Walter, había salido de la marina y él y Bertha también vivían con nosotros en este lugar.

Vivimos allí unos seis meses. Beverly aprendió a caminar allí. Gilbert, el mayor de los hermanos menores de mi esposa, regresó de las trincheras en Francia, había sido dado de baja en el ejército; y así, con sus dos hijos de regreso de la guerra, el padre de mi esposa embarcó sus muebles y se trasladó nuevamente a Iowa.

Entonces nos trasladamos por unas pocas semanas al hotel de Maywood. En ese tiempo, Maywood era un suburbio totalmente diferente de lo que es ahora. Ha crecido muchísimo y se ha convertido en un lugar de grandes fábricas.

La estructura del hotel se incendió mientras estábamos allí, un incidente de mucha conmoción. En una habitación una pareja de huéspedes conmocionados arrojó el espejo del tocador por la ventana, rompiéndolo en muchos fragmentos y luego con cuidado bajaron el tocador por las escaleras.

Pronto encontramos una casa amoblada en la Calle Cuarta que pudimos tomar en arriendo hasta que nuestro apartamento estuvo terminado. Mientras vivimos en esa casa, poco antes de ocupar el nuevo apartamento, mi madre vino a visitarnos, y se quedó hasta que nos mudamos a nuestro apartamento.

Mientras tanto el negocio estaba mejorando. Pudimos amoblar nuestro nuevo apartamento, y contratamos a uno de los decoradores de Marshall Field para que trabajara con nosotros colocando los accesorios del apartamento. Elegimos todo de lo mejor. Nuestro apartamento propio; el primero que teníamos desde que nos casamos; sin duda estábamos gozosos.

Nos trasladamos a la casa amoblada a comienzos de diciembre de 1919, y a nuestro apartamento en abril de 1920.

En este momento estábamos esperando nuestro segundo hijo. Mi esposa estaba teniendo dificultades. En una semana o dos después de trasladarnos a nuestro nuevo apartamento, y solo unos pocos días después de que mi madre había regresado a Salem, Oregón, la Sra. Armstrong fue afectada por toxemia y eclampsia; su análisis urinario mostraba el 40% de albúmina, así que nos apresuramos a un hospital. Nos dijeron que había un solo doctor en el mundo que podría salvarla de su seria condición; y llamamos a este especialista. Ella sobrevivió, y nuestra segunda hija, Dorothy Jane, nació en un hospital de Des Moines el 7 de julio de 1920.

Quedó un efecto secundario de esta crítica enfermedad; el tratamiento que se le administró arruinó el hermoso cabello dorado de mi esposa, el más hermoso que yo haya visto, y en un tiempo comparativamente corto el cabello se le puso blanco.

El famoso obstetra y especialista mundial llevó el caso de mi esposa a Chicago, al doctor de ella en Des Moines, y al tío de mi esposa que era capitán en el cuerpo médico del ejército; todos nos dijeron que otro embarazo significaría la muerte segura de mi esposa y del bebé. Aunque en el momento no sabíamos por qué, mucho después supimos que teníamos el factor sanguíneo Rh opuesto. ▪

Capítulo 12 ¡Sobreviene la depresión!

Continúa en ¡Sobreviene la depresión!

Trompeta Boletín

Manténgase informado e inscríbase para recivir nuestro boletín.