

Detener pianola

Chiste nº 4

La venta de pianolas a los norteamericanos de 1912 no era empresa difícil. Había sitio para todo el mundo en este mundo nuevo y feliz, en donde la pianola trajo una respuesta a algunas de las necesidades más persistentes de los estadounidenses: la oportunidad de participar en algo que requería poca o apenas ninguna comprensión, el placer de crear sin trabajo previo, sin práctica, sin tomarse tiempo apenas, y la manifestación del talento allí donde talento no es que hubiera.

La edad no era impedimento para el éxito. Un niño de Seattle que se hubiera pasado sus cinco años de vida entre pianolas era un experto en demostraciones.

Aparecieron unas cuantas revistas dedicadas a la pianola —muchas de ellas editadas y distribuidas por los propios fabricantes de pianolas—, escritas de un modo tan imperturbable que pudieron convencer a todo el que fuera dueño de una pianola de que poseía el instrumento más importante de la historia de la música y de que era un maestro. La *Guía de compradores de Presto* lo mantenía al tanto de todas las novedades, de los nuevos rollos disponibles, y la revista

Pianola amenazaba incluso con educarlo para el uso más conveniente de su máquina.

Una de las secciones habituales era “Temática de rollos de música”, en la que se reproducían los patrones de varios conjuntos de agujeros troquelados en los rollos más clásicos y familiares, y se añadían entonces diez razones de peso por las que eran importantes, además de una historia de la propia composición. La idea no era otra que leer los conjuntos de perforaciones al tiempo que se tocaba el rollo, tal como el músico profesional lee las notas en la partitura. La música presentada con esta nueva ropa de faena pasó a ser algo que quizá fuese a fin de cuentas tangible.

Los programas de pianola fueron el producto sugerido para los propietarios menos imaginativos, que pronto aprendieron que era preferible no comprometerse artísticamente en el entretenimiento de la velada, mezclando obras populares como el *Rag Medley No. 8*, de Swift, y *El poeta moribundo*, de Gottschalk, con clásicos de la ópera ligera, como *Girlies*, de Van Alstyne, o *Madame Sherry*, de Karl Hoschna.

La industria, probablemente por elemental decencia, construyó diez mil pianos de cola en 1914, pero de los 325,000 que se construyeron en total 80,000 fueron pianolas. Los reparadores de pianos, que habían comenzado a trabajar por

vocación sin nada que temer de las regularidades del piano-forte, se encontraron entonces inundados de libros, carpetas y diagramas en los que se les explicaban las maravillas de la neumática. En ese mismo año se inauguró en Nueva York la Danquard Player Action School, donde se impartían cursos exhaustivos sobre mecánica de la interpretación, y también hubo algunas academias por correspondencia que cubrían las necesidades de los nuevos profesionales.

La industria del rollo perforado había sido un cómplice forzoso en todo este desarrollo, aunque tenía un atractivo propio. La idea de transformar cualquier pieza musical, ya fuera una cantilena, ya fuera un concierto sinfónico, en una serie anónima de agujeros perforados en un rollo de papel en blanco resultó para no pocas personas tan excitante como la investigación de la escritura cuneiforme. La industria del rollo perforado creció a la velocidad que le permitió el mundo de la pianola, aunque algunos fabricantes de pianolas desarrollaron su actividad en el seno de la empresa familiar y se dedicaron a fabricar sus propios rollos. Artistas como Robert Wornum y Emánuel Moór produjeron “registros” para casas como Aeolian, Ampico y Welte-Mignon. La perforadora más pequeña que comercializó Leabarjan costaba 35 dólares, y con ella era posible que uno se fabricara su propia música de papel. Hubo un hombre que patentó un rollo de hule, y otro no menos imaginativo, que se puso a hacer rollos de música con una troqueladora y papel pintado.

La mayoría de la gente, de mentalidad poco profunda, recurrió al Arto-roll o al Vocalstyle. El Arto-roll debía su nombre al espacio que por lo común se dejaba en blanco al final del rollo, donde este se enganchaba a la anilla de arrastre, y que por lo común venía ilustrado con dibujos y comentarios. Tras una interpretación briosa del sexteto de *Lucía*, las ranuras fugitivas desaparecían de la vista del usuario, como de costumbre, y tanto el espectador como todo el que quisiera acercarse se encontraba con un continuo de dibujos cromados, de doncellas saltarinas, y fragmentos de prosa más o menos chusca sobre las tribulaciones de la heroína.

James Whitcomb Riley compró una pianola en 1905, en consecuencia poética de lo cual Vocalstyle Company imprimió algunas de sus obras con el fin de que se vendieran y se recitaran acompañadas por rollos musicales de la casa. También comercializaron espectáculos juglarescos

en un solo rollo, en el que la procesión de las ranuras se interrumpía con las palabras “Detener pianola. Chiste nº 4”. En este punto, el libro de chistes que se vendía junto con el rollo se abría por la página correspondiente al número 4. Una versión de Mr. Interlocator adecuada al ambiente de salón daba entonces comienzo a una conversación como esta:

—Pues yo tengo un perro que no come carne.

—En serio —añadía alguien que estuviera en el ajo.

—¿Y por qué tu perro no come carne?

—Porque no le doy carne de comer... —y la pianola se ponía de nuevo en marcha entre las carcajadas de buen tono en el salón. Las letras de las canciones se imprimían en el rollo, y para una secuencia en la que no se cantara la

letra, como podía ser un baile de los que se ejecutaban arrastrando los pies, a menudo se aportaban indicaciones de utilidad:

“Vierta arena en el suelo y déjele sitio.”

O, también, “Conserve el cuero del zapato. ¡Consérvelo!”.

La Edad de Oro duró hasta 1916, cuando las pianolas populares, de salón, tocaban *Ragtime Oriole*, *Way Down in Borneo-o-o-o* y *You're a Dog Gone Daisy Girl*. Se fabricaba el talento, se daba reconocimiento al talento fabricado. Los fabricantes de un rollo titulado *Posies* testificaron, en referencia al compositor, Dorian Welch, que “se precisa un talento especial para escribir obras para la pianola, un talento que muy pocos poseen”. Además del señor Welch, Paul Hindemith y Erik Satie concentraron algunos de sus “talentos especiales” en la composición de música

para pianola. Satie llegó a registrar unos cuantos rollos.

La pianola de hecho llegó a ser el factor de más peso en toda la industria musical. Los precios con que comercializa Aeolian su modelo Orchestrelle iban de los cuatrocientos a los tres mil quinientos dólares.

Se construyeron más de doscientos mil pianolas en 1916. Equivalieron al 65 por ciento del total de la producción de pianos, cantidad suficiente para satisfacer al fanático más fervoroso y para advertir a todo el que tuviera cierta familiaridad con el sector de las curvas y los gráficos sobre su inminente decadencia y caída. —

Traducción de Miguel Martínez-Lage

Este fue el primer texto de Gaddis publicado en un medio estadounidense, The Atlantic Monthly, en julio de 1951.

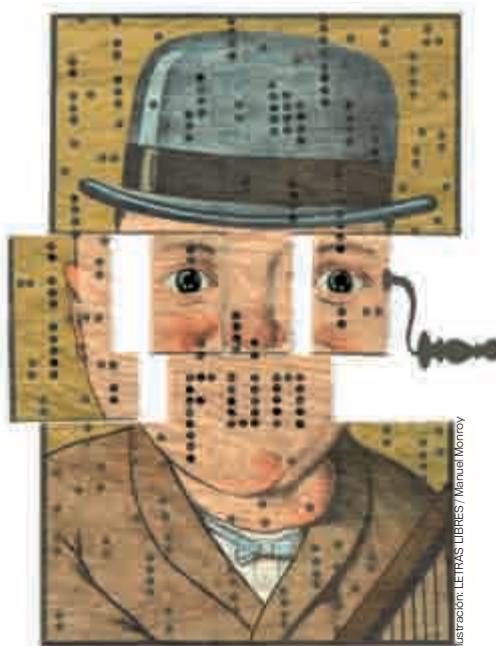


ILUSTRACIÓN: LETRAS LIBRES / Manceu Mantey