

L’ORÉAL, MERCHANDISER Y MERCHANDISING

Llegué aquella tarde, puntual, a la dirección indicada, y encontré a unas veinte personas pasando por el mismo trámite que yo — allí para aprender, y para llevarse, al final, un certificado de asistencia que para muchos significaría títulos y puntos.

El primer día fue una ronda de presentaciones — quiénes éramos, de dónde veníamos — y entre los presentes había alguien de Standa, alguien de Upim, alguien de los ferrocarriles del Estado, de una televisión local, un óptico, un frutero, un asesor de empresas, un representante de quesos y yo.

Me pregunté dónde me había metido, pero ya había pagado, y como un idiota pensé que me había marcado un gol en propia puerta — al menos al principio, antes de esperar a ver cómo evolucionaban las cosas.

Había tres profesores, dos mujeres y un hombre, con una media de edad de unos treinta y cinco años, con ese tipo de experiencia que queda bien en un currículum pero que no significa necesariamente competencias reales.

Los habían reclutado en Amazon y LinkedIn, y para ellos era un gran motivo de orgullo y de prestigio formar parte del entorno de una multinacional y poder decir: nosotros enseñamos aquí.

El segundo día empezaron a proyectar diapositivas de PowerPoint — era como volver a una de mis reuniones de Gillette — pero mantuve la calma, decidí entender primero y juzgar después.

El tercer día apareció un director de la escuela, y le pareció buena idea señalarme e interrogarme delante de todos, casi como si quisiera ponerme en un aprieto — aunque no lograba entender por qué.

Había sido directivo de BIC FRANCE, y despreciaba a Gillette y a todo el que tuviera que ver con ella, directamente o no.

El cuarto día volvió con una mujer, la consejera delegada de la multinacional que gestionaba la escuela y sus cursos. Se acercó a mi mesa, arrimó un taburete y se sentó a mi lado. No dijo nada, solo miraba los apuntes que yo iba tomando en mi cuaderno — nada más que triángulos, ningún apunte de verdad.

Aún quedaban dos días para cerrar el curso. Todos estaban contentos y motivados, y cuando la ronda de intervenciones llegó hasta mí, me preguntaron qué pensaba.

Nada, contesté, y la sala entera se quedó en silencio.

El último día teníamos que firmar para cerrar el asunto y recoger los certificados de asistencia — el diploma de verdad llegaría por correo — y después de firmar me despedí y me fui.

Me detuve delante de una iglesia y entré. Estaba llena, se estaba celebrando una misa, y el curso me había enseñado algo que yo no sabía: los verdaderos maestros del merchandising eran los curas. Vendían sin que nadie se diera cuenta jamás, y eran buenos precisamente porque ni siquiera exponían la mercancía.

Me había gastado un buen dinero, cuando habría bastado con leer historia, tal como me había sugerido mi padre. Qué error, no hacerle caso.

Ferdinando