

MERCHANDISER E MERCHANDISING L’ORÉAL

Cheguei naquela noite, pontualmente, ao endereço indicado, e encontrei umas vinte pessoas passando pela mesma rotina que eu — ali para aprender e para sair, no fim, com um certificado de participação que para muitos significaria títulos e pontos.

O primeiro dia foi uma rodada de apresentações — quem éramos, de onde vínhamos — e entre os presentes havia alguém da Standa, alguém da Upim, alguém da ferrovia estatal, alguém de uma emissora de TV local, um óptico, um vendedor de frutas, um consultor de empresas, um representante comercial de queijos, e eu.

Fiquei me perguntando onde é que eu tinha me metido, mas já tinha pago, e como um idiota concluí que tinha feito um gol contra — pelo menos no começo, antes de esperar para ver como as coisas iam se desenrolar.

Havia três instrutores, duas mulheres e um homem, com idade média em torno de trinta e cinco anos, com aquele tipo de experiência que fica bem num currículo, mas não significa necessariamente competência de verdade.

Tinham sido recrutados na Amazon e no LinkedIn, e para eles era motivo de grande orgulho e prestígio fazer parte do ambiente de uma empresa multinacional e poder dizer: nós damos aula aqui.

No segundo dia começaram a projetar slides de PowerPoint — parecia que eu estava de volta a uma das minhas reuniões da Gillette — mas fiquei calmo, decidi primeiro entender e depois julgar.

No terceiro dia apareceu um diretor da escola, que achou boa ideia me escolher a dedo e me interrogar na frente de todo mundo, quase como se tentasse me pôr contra a parede — embora eu não conseguisse entender por quê.

Ele tinha sido gerente na BIC FRANCE, e desprezava a Gillette e todos os que tivessem ligação com ela, direta ou não.

No quarto dia ele voltou com uma mulher, a CEO da multinacional que administrava a escola e os cursos. Ela veio até a minha carteira, puxou um banquinho e se sentou ao meu lado. Não disse nada, só ficou olhando as anotações que eu fazia no caderno — nada além de triângulos, nenhuma anotação de verdade.

Ainda faltavam dois dias para encerrar o curso. Todo mundo estava feliz e motivado, e quando a rodada de opiniões chegou em mim, perguntaram o que eu achava.

Nada, respondi, e a sala inteira ficou em silêncio.

No último dia tínhamos de assinar para encerrar tudo e retirar os certificados de participação — o diploma propriamente dito chegaria pelo correio — e depois de assinar eu me despedi e fui embora.

Parei diante de uma igreja e entrei. Estava cheia, havia uma missa em andamento, e o curso tinha me ensinado uma coisa que eu não sabia: os verdadeiros mestres do merchandising eram os padres. Vendiam sem que ninguém jamais percebesse, e eram bons nisso justamente porque nunca nem expunham a mercadoria.

Eu tinha gasto um bom dinheiro, quando bastava ler história, exatamente como meu pai tinha sugerido. Que erro, não ter dado ouvidos a ele.

Ferdinando