Coche, cuchillos o a la puta calle

Enviado por gladys el Dom, 07/12/2015 - 08:00
Foto portada:



Sección principal:
Culturas
Cuerpo:

En una cultura como la estadounidense, marcada por la idealización del colonialismo violento y por la sacralización de la propiedad privada, la tenencia de parcelas por urbanizar parece una oferta especialmente sugerente. En 1983, el dramaturgo y cineasta David Mamet consiguió el Premio Pulitzer por su obra teatral *Glengarry Glen Ross*, la historia de cuatro comerciales que usan técnicas agresivas para vender terrenos de valor dudoso. Es el más conocido e influyente de los dramas del **capitalismo mametianos:** una exploración del abatimiento y las neurosis derivadas de la competitividad y la dependencia del dinero... animada por pinceladas de *thriller*. Su huella ha podido verse en decenas de propuestas que tratan de prácticas comerciales y laborales agresivas, en versión cotidiana (*A puerta fría*) o más volcadas hacia los códigos del *thriller* (*El método Grönholm*).

La adaptación fílmica de *Glengarry Glen Ross* acabó siendo una producción comercial de prestigio, encabezada por Al Pacino, Jack Lemmon, Alan Arkin y Ed Harris. Los cuatro encarnan a unos vendedores amenazados a través de una sesión de *coaching* acosador: dependiendo de los resultados que consigan al cierre (inminente) de ese mes, uno de ellos recibirá un coche, otro recibirá un juego de cuchillos, y los dos trabajadores restantes serán despedidos. El realizador James Foley expone esta disputa de manera **sostenidamente tensa,** casi claustrofóbica. A pesar de que se usen más escenarios que en el texto teatral, dominan unos diálogos intensos (tanto en forma de *tête a tête* absorbente como de discusión coral explosiva) que se imponen al espacio hasta hacerlo desaparecer.

Si *El lobo de Wall Street* era una fiesta circense sin damnificados visibles, en el filme de Foley se proyectan inquietudes morales. Y se difuminan las fronteras entre culpables y víctimas. En el ecosistema hay triunfadores, pero son invisibles o desaparecen rápidamente. El vendedor interpretado por Pacino, Ricky Roma, se acerca a este prototipo, pero predominan los comerciales tristes e inseguros que sólo aspiran a la subsistencia. Y que sufren el mismo sistema para el que

cazan a inversores despistados. El espectador tampoco sabe exactamente si las ventas son una absoluta estafa o una apuesta arriesgada. Por ello, los dilemas que se plantean son más refinados que en un *thriller* de delincuencia, aunque el uso de engaños y jergas iguala la oficina del filme con una red de timadores como la retratada en *Casa de juegos.* Los protagonistas sienten desprecio por sus clientes, a quienes engañan y despojan de su humanidad para convertirlos en cuentas bancarias que asaltar. Pero Mamet concibe una sociedad desleal en **combate permanente.** No sólo los negocios están drenados de ética: todas las relaciones personales están comprometidas. Los vendedores se amenazan, se insultan y se tratan con hipocresía tremenda. La obra concluye con una memorable escenificación mametiana de tensión entre apariencias y realidad: Roma finge interés por un compañero... hasta que aparece un negocio posible.

En *Glengarry Glen Ross*, la venta de bienes raíces es sólo un detalle del entramado dramático, sin demasiado alcance temático. Pero el filme se estrenó en pleno auge de ficciones pop que trataban de **reformas urbanísticas especulativas.** Entretenimientos como *Nuestros maravillosos aliados* o *Robocop 3* trataban sobre las pesadillas de desplazamiento de vecindarios enteros, una parte del fenómeno global de encarecimiento de las viviendas que sólo finalizaría en 2006, con el estallido de la burbuja hipotecaria. La mirada de Mamet no sólo resultaba más rigurosa: su enfoque evidenció la **voluntad de cuestionar el sistema** trascendiendo la anécdota. //



Temáticos:
número 250
Edición impresa:

Licencia:
CC-by-SA
Posición Media:
Cuerpo del artículo
Compartir:

Tipo Artículo:
Normal
Autoría:
Ignasi Franch
Formato imagen portada:
sin foto