EL PAÍS SEMANAL

“Estábamos en una burbuja. Éramos la élite”

Genius, el negocio sectario que capta a jóvenes con la promesa de cambiar su vida

por Pablo Ordaz y Elena Reina

Nº 2.522 / ENTREGA CON EL PAÍS EL DOMINGO 26 DE ENERO DE 2025 EN ESPAÑA Y PORTUGAL

Cada casa es una historia

Una casa que te deje vivir sin agobios.
Ven a Kutxabank y hablamos de tu historia.

Hipotecas

kutxabank
En serio.

Kutxabank, S.A. Gran Vía, 30-32, 48009 Bilbao. N.I.F. A95653077. Inscrita en el Registro Mercantil de Bizkaia. Tomo 5226, Libro 0, Hoja BI-58720, Folio 1, Inscripción 1ª.

EL PAÍS SEMANAL
2.522

20
Reportaje.
Atrapados en la pirámide
Seis jóvenes relatan cómo fueron enganchados por los métodos de captación de la empresa Genius.

30
Fotoensayo.
Los otros gorilas en la niebla
Los gorilas de Bwindi, en Uganda, han logrado sobrevivir gracias a los esfuerzos conservacionistas.

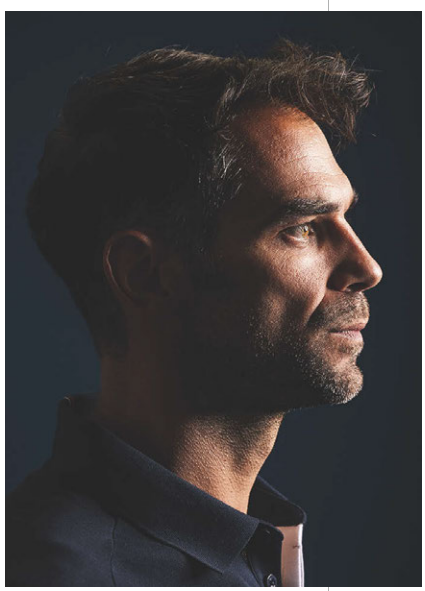
36
Entrevista.
José Manuel Calderón
"La sociedad aún tiene que mejorar mucho, y son los niños los que podrán cambiar las cosas", dice el exbaloncestista.

52
Viajes.
El último lujo del Orient Express
Entramos en el vagón-*suite* más opulento del histórico tren, diseñado por el artista urbano francés JR.

68
Gastronomía.
Al-Ándalus revive en el plato
Noor, el restaurante cordobés donde Paco Morales ha resucitado la cocina andalusí.

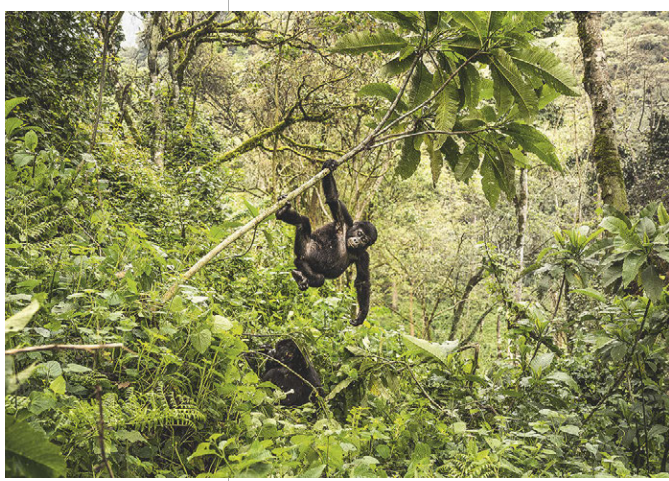
La ilustración de portada ha sido creada con las notas tomadas por dos alumnas de los cursos Genius. *Collage* realizado por Diego Areso

Fotografía de Jacobo Medrano / Alfonso Rodríguez / Léa Crespi



36

6 Pamplinas / Martín Caparrós
8 Las copas y las letras / Ignacio Peyró
14 La imagen / Juan José Millás
74 Maneras de vivir / Rosa Montero

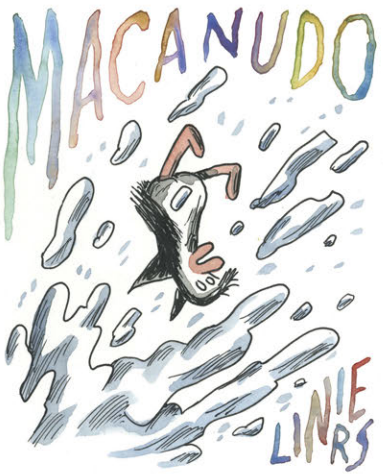


30

52

EL PAÍS SEMANAL
www.elpaissemanal.com

@elpaissemanal



POR LINIERS

PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO
Carlos Núñez

DIRECTORA
Pepa Bueno

DIRECTOR ADJUNTO
Borja Echevarría

REDACTORA JEFA
Belinda Saile

DIRECTOR DE ARTE
Diego Areso

REDACTOR JEFE DE FOTOGRAFÍA
Gorka Lejarcegi

EDICIONES EL PAÍS, SLU
Depósito legal: M-20171-2013
ISSN: 1134-6590

Miguel Yuste, 40. 28037 Madrid
Teléfono 913 37 82 00

Caspe, 6, 3ª planta. 08010 Barcelona
Teléfono 934 01 05 00

elpaissemanal@elpais.es

Editado por el Grupo PRISA.
Este suplemento se entrega con EL PAÍS los domingos.
El precio de los ejemplares atrasados es el doble del de portada.

Impresión. Rotocobrhi. Ronda de Valdecarrizo, 13. 28760 Tres Cantos (Madrid)

© Ediciones El País, SLU. Madrid, 2025

PEFC Certificado
Papel procedente de bosques gestionados de forma sostenible, reciclado y de fuentes controladas
www.pefc.es
PEFC/14-38-00054

EN PORTADA

La tela de araña. Los hemos observado durante meses, un chico y una chica de unos veintipocos años, calle peatonal arriba, calle peatonal abajo, buscando de forma incansable un perfil concreto: el de alguien como ellos, joven, bien vestido, con pinta de poder pagar un curso de técnicas de estudio que cuesta más de 2.000 euros. Luego los hemos visto irse, también juntos, al piso que comparten con otros trabajadores de Genius. El dueño de la empresa, el italiano Giacomo Navone, dice que no son una secta, pero excolaboradores de todo el país y de diferentes épocas que no se conocían entre sí nos han contado la misma historia: con el gancho de vender un curso para aprender a estudiar, Genius capta jóvenes con la promesa de sanar sus traumas y convertirse en líderes. Un psicólogo de Barcelona ha atendido a 30 familias afectadas, la asociación antisectas los tiene en el punto de mira y la Policía ha activado un plan contra los grupos de manipulación coercitiva. Así funcionan. **PABLO ORDAZ Y ELENA REINA**

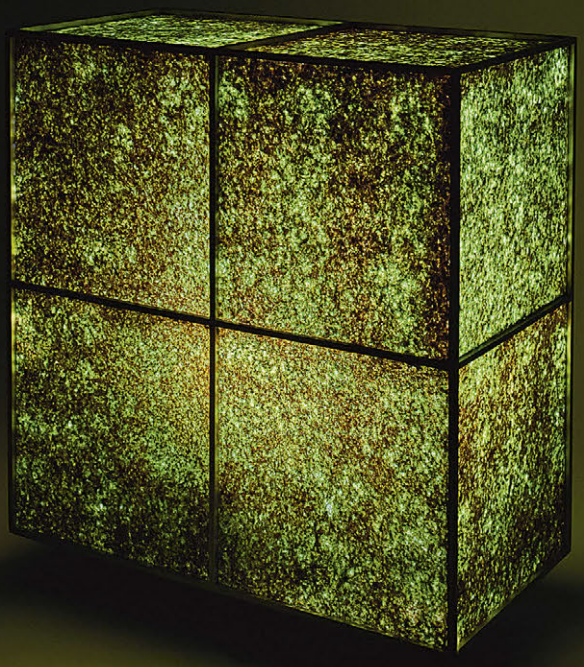
HA COLABORADO

Jacobo Bergareche (Londres, 48 años), productor audiovisual y escritor *(Las despedidas* es su último libro), disfruta de la conversación que surge en la sobremesa de una buena comida. Para esta revista ha conversado de cocina andalusí con el chef Paco Morales.

MADRID DESIGN FESTIVAL 25

Rediseñar el mundo

FEBRERO - MARZO



madriddesignfestival.com

LA FABRICA

Con el apoyo de

cultura, turismo y deporte | MADRID

Ciudad Invitada

CITY OF DESIGN BERLIN | unesco

Patrocinadores principales

amazon | MINI | Comunidad de Madrid | Castilla-La Mancha | LEGADO ARTESANO

Proyecto invitado

GUATEMALA

Revista oficial

ICON | EL PAÍS

Patrocinadores

Finsa | SOLAN DE CABRAS | FORMICA | SIGNUS | ACTIU | COSENTINO | THE SOCIAL HUB | ROSEWOOD VILLA MAGNA | OnlyYOU

Escuela Oficial

IED

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU | Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Imagen: We+ | Less, Light, Local | Masayuli Hayashi

Martín Caparrós
La palabra copa

SUELE PASARME Y me gusta cuando me pasa: el placer de escribir sobre algo no porque lo sé sino porque quiero saberlo. En realidad esa debería ser la definición del periodismo. Pero muchas veces el columnismo, su enfermedad senil, hace lo contrario: escribe sobre lo que supuestamente sabe, no averigua, derrama convicciones cual aceite de máquina rota.

Es una pena —un despilfarro—, sabiendo que uno no sabe tantas cosas, de las importantes y de las banales, de las difíciles y de las sencillitas. Anoche, por ejemplo, me di cuenta de que no sabía por qué los ganadores de grandes competencias futboleras reciben como trofeo una copa: tanto que, ahora, muchas de esas competencias se llaman "copas" —del rey, de la reina, del príncipe dormido, del universo mundo, del valle del Tiétar. ¿Por qué una copa y no una escultura o un riñón de zarigüeya pintado por Banksy o un picaflor embalsamado o el zapato izquierdo de cada miembro del equipo vencido? En síntesis: ¿por qué una copa? ¿Qué nos dice la palabra copa?

Si algo define a una copa es lo superfluo. Durante milenios los hombres bebieron con sus manos o lenguas; después descubrieron el prodigio del recipiente y usaron caracolas, cráneos, cáscaras variadas. Hasta que, por fin, aprendieron a fabricarlos con barros y metales. Eran cuencos, vasos; debió pasar mucho tiempo hasta que a algún repipi se le ocurriera ponerle a uno de esos vasos una base. Un tallo, digamos, un andamio que elevara el condumio, un soporte que lo alejara de la superficie. Y a partir de ese momento beber en vaso se volvió vulgar; en copa, altivo. Los grandes señores —y aspirantes varios— tenían copas y las ornaban y adornaban y entonces, cuando una religión nueva y pobre trató de volverse señorial, decidió que sólo en una copa de esas podía haber bebido su fundador sus últimos traguitos.

(Porque la tradición social mejor establecida en Occidente es "tomarse unas copas": compartir una bebida fermentada con parientes, amigos e ignotos. Poner una copa, irse de copas, pasarse de copas, encoparse, la palabra copa se ha convertido en el mejor ejemplo de esa figura que llaman metonimia: la parte por el todo, el continente por lo contenido, el vidrio por el vino. Pero esto, con ser bastante cierto, no nos avanza en nuestra búsqueda.)

Aquella dizque copa del fundador de religiones, como no existía, se perdió, y buena parte de los cuentos de la Edad Media cristiana contaron su búsqueda: la llamaban el Santo Grial y era de caballeros superpíos lanzarse tras sus huellas. Ninguno estuvo tan cerca como el señor Galaz —o Galahad— que se la cruzó por azar, demasiado joven y pazguato, y la dejó pasar y se pasó todo el resto de sus días buscando lo que había poseído y desdeñado. Eso, dicen, es la vida, pero la copa santa nunca apareció. Y los cristianos ricos —y todos los demás— se dedicaron a reemplazarla con copas pretenciosas, vanidosas, pruebas de la riqueza de su dueño.

Las copas, entonces, todas las copas, siempre fueron trofeos y exhiben un doble valor: son un objeto que podría ser mucho más simple y se complace en lo sobrante, son un objeto que se busca y se busca. Supongo que con esas dos características le alcanzaría para ser el premio por antonomasia o excelencia; dicen que griegos o romanos se la daban al ganador de alguna justa para que se tomara un vino a su propia salud y que, milenios después, los ingleses empezaron a entregarlas —ya puro símbolo— a los jinetes ganadores de carreras que corrían sus caballos, y que la idea se fue imponiendo poco a poco. El trofeo podría haber sido cualquier otro y no lo fue: morimos por las copas.

Hay resistencias: los trofeos del arte suelen ser personas, como el Goya, el Martín Fierro, Oscar, César, Ruben, la señorita Emmy. Tienen una figura, un contenido. Las copas son todo lo contrario: un recipiente que habría que llenar, la posibilidad de poner algo; como quien dice que una victoria deportiva nunca está completa y que la copa que ganaste hoy es la que perderás mañana. Sir Galahad sigue llorando en un rincón; las hinchadas de fútbol, tan poco dadas a la melancolía, gritan en cambio todo lo contrario: "La copa, la copa / se mira y no se toca", dicen cuando la ganan aunque su equipo, al otro año, deberá devolverla. Los cantos y las copas son, al fin y al cabo, tres cuartos de lo mismo: existen para que nos creamos cosas, formas de la embriaguez más o menos fingida, retórica ramplona. Y para que repitamos, con el maestro Arouet, que lo superfluo es absolutamente necesario. **—EPS**

Existen para que nos creamos cosas, formas de la embriaguez más o menos fingida, retórica ramplona

Retratos de los columnistas de Fernando Vicente

Coren

SABOR AMARILLO

ALTA COCINA DE TOMA PAN Y MOJA

Martín Berasategui

Ignacio Peyró
El ruido: una plaga española

Los españoles creemos ser más cainitas, más dejados y más envidiosos, pero lo único que nos diferencia de otros países es que somos más ruidosos. El ruido es un romance nacional, como prueba el hecho de que tenemos tantas palabras para fiesta —jarana, parranda, juerga, cachondeo— como los esquimales para la nieve. No niego que, a lo largo del tiempo, ha habido un silencio a la española. A veces, tan hermoso como el "maravilloso silencio" del que habla el *Quijote,* la quietud de las clausuras o la hora sagrada de la siesta en el verano. Otros silencios son más tristes: el de los pueblos que ya no tienen escuelas, por ejemplo. O el silencio que sigue a la tragedia: "Pueblo viejo de Belchite, / ya no te rondan zagales, / ya no se oirán las jotas / que cantaban nuestros padres". Incluso ese "¡a callar he dicho!", de Bernarda Alba, que nos recuerda tantas épocas en que callado uno estaba más tranquilo. Pero no nos engañemos: por cada procesión del silencio, tenemos mil mascletás, y el "vagón silencio" del AVE bien podría llamarse "vagón utopía". ¿Quiere usted reconocer a un grupo de compatriotas desde lejos? Son esos que parecen estar peleando.

Hay más países ruidosos: un *pub* en la City poco tiene que ver con la Inglaterra idílica, y a Fernando Vallejo se lo llevan los demonios con tanto vallenato allá en Colombia. Quizá incluso la antropología haya dado con algún ritual guerrero que, en Laponia o en el delta del Okavango, llegue a la intensidad decibélica de un vermú de domingo entre españoles. Sí, hay más países ruidosos, pero ninguno que lo sea de esta manera autosatisfecha y recalcitrante. El ruido encarna esa alegría y ese jaleo que nos gustan y acompaña a la simpatía, que es la mayor virtud reconocida en un país donde la expresión "cachondo mental" es una alabanza.

El amor por el ruido, sin embargo, se ve ante todo en el desprecio activo al silencio, que por el contrario es sintomático del pecado más abominable a nuestros ojos: ese esnobismo que afrenta a nuestra llaneza y nuestro espíritu gregario. Así, el silencio es para tiquismiquis y exquisitos, o quizá para esos países que pensamos que son tristes solo porque no tienen el sol que a nosotros nos churrasca ocho meses al año. Hoy, además, el silencio es una vivencia de lujo individual, y como todo lujo y todo individualismo, es motivo de sospecha. La del silencio es una batalla perdida en un país donde el Ayuntamiento puede poner a Shakira un domingo a las ocho de la mañana por megafonía: el supremo deber de educarnos con un medio maratón o con el Día contra la Alopecia androgenética ha de imponerse al de dejarnos en paz.

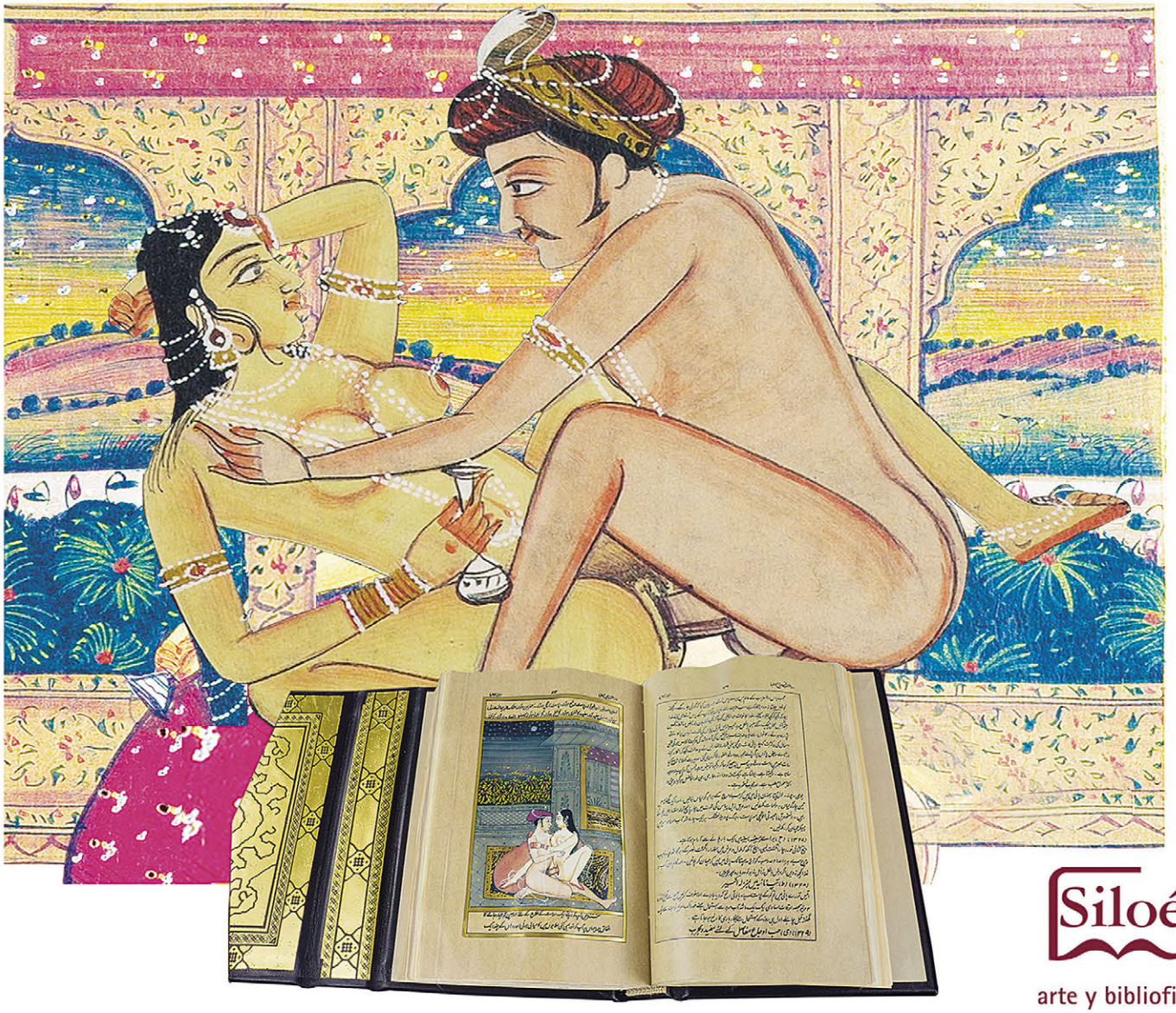
Hace años, todavía se veían carteles que, en las clínicas o en las iglesias, lo pedían: "Silencio". Han desaparecido, sin duda por su inutilidad. Ahora el silencio nos pone nerviosos. Cuando muere alguien, se aplaude al ataúd. En los minutos de silencio suena *El cant dels ocells*. Ninguna autoridad hará nada contra esas motos que pasan petardeando, con un implícito "os jodéis", para despertar a todo el barrio. Incluso algún consultor que quería pensar "fuera de la caja" ha ido poniendo pianos en los aeropuertos para que, mientras comemos un bocadillo cobrado a precio de Patek Philippe, alguien nos recuerde por qué le expulsaron de solfeo. Cada día, en fin, tenemos ocasión de oír lo que rebosa de los cascos ajenos en trenes y autobuses, vivencia de la que se nos debiera privar aunque sonara, que no suele, Monteverdi. El desprecio al silencio devalúa la música, daña el debate, expresa nuestro desdén por el espacio compartido, es decir, por los demás. Y contribuye al desprestigio de ese gesto supremo de sabiduría que es cerrar la boca.

El desprecio al silencio devalúa la música, daña el debate, expresa nuestro desdén por el espacio compartido

Hay un ruido hermoso de la vida, y por eso hay que reservarlo para las ocasiones: los goles, el amor, el juego de los niños. Mientras, como decía un cartel leído hace poco en una iglesia italiana, hay que "conservar" el silencio, porque el ruido nos acosa por sí solo y ya sabemos que no hay mañana de sábado sin aspiradora, jardín idílico sin cortacéspedes ni noche al fresco sin fiesta rociera del vecino. Alguna gente solo sabe que existe por el ruido que genera, pero resulta abusivo que quien hoy quiera silencio vaya a tener que pagárselo en algún *resort*. Baroja soñaba con un país "sin moscas, sin frailes y sin carabineros". Algunos somos más modestos: empecemos por librerías sin hilo musical. **—EPS**

KAMASUTRA

Regálese un facsímil espectacular



Siloé
arte y bibliofilia

- 240 páginas, 23 x 16 cm, 119 miniaturas a página entera
- Gran colorido y ornamentación en oro y plata
- Acompañado de estuche y libro de estudios
- Tirada mundial limitada a 600 ejemplares

LA EDITORIAL MÁS GALARDONADA DE ESPAÑA

20 Premios **Nacionales del Ministerio de Cultura.** Modalidad Facsímiles

Premio **Patrimonio Cultural** Consejo Cámaras de Comercio Castilla y León

4 Premios **Fray Luis de León** al Libro Mejor Editado

Premio **Fuera de Serie** revista de Expansión y El Mundo

Patrimonio a su alcance para gozar de por vida

En Siloé llevamos casi 30 años recreando obras maestras

Siloé
arte y bibliofilia

Solicite información:
C/ Travesía del Mercado, 3
09003 BURGOS

947200520

siloe@siloe.es
www.siloe.es

AUDACES

MIS MADRINAS, QUE HACÍAN LA CALLE

Mar López Zapata creció en Barcelona junto a su madre, psicóloga social y activista que trabajó con prostitutas del Raval. Contar las vidas de seis de ellas en el documental *Siemprevivas* es, desde hace años, la obsesión de esta cineasta.

POR MIQUEL ECHARRI
FOTOGRAFÍA DE VICENS GIMÉNEZ

ABANDONAR PROYECTOS COMUNES, decía Alejandro Dumas, es una ofensa a la amistad. Mar López Zapata tiene un proyecto, *Siemprevivas,* un documental de autor sobre la prostitución callejera en entornos como el barrio barcelonés del Raval, concebido hace seis años y aparcado una y otra vez por falta de tiempo y de recursos. Pero no quiere ni puede renunciar a él, porque de lo que se trata es de contar la historia de sus amigas.

"Yo nací en Medellín", explica, "y mi madre, Diana Zapata, psicóloga social y activista, me trajo a Barcelona cuando tenía siete años. Ella empezó a trabajar muy pronto con colectivos de mujeres del Raval como LICIT [Lí-

La cineasta Mar López Zapata (en el centro), junto a dos de las protagonistas de su documental: Laura Vilar (izquierda) y Marga Carreras.

nea de Investigación y Cooperación con las Inmigrantes Trabajadoras Sexuales]. Crecí en contacto muy estrecho con las trabajadoras sexuales del barrio. Para mí, eran las amigas de mi madre, mis tías o mis madrinas. Me he criado con sus hijas, he comido, cenado y acudido a manifestaciones con ellas. Sus historias personales forman parte de mi vida desde la infancia".

Tras graduarse en Periodismo y cursar un máster en Teoría y Práctica del Documental Creativo en la Universitat Autònoma de Barcelona, López Zapata participó en el largometraje *Lo que dirán* (2017), mejor película española en el festival de Gijón de aquel año. Poco antes de que empezase la pandemia empezó a reunir a parte de su círculo de "madrinas" del Raval para proponerles que hiciesen un documental juntas, una ventana abierta a sus experiencias cotidianas en la que iban a poder expresar sin intermediarios.

Parte del material filmado —"más de 90 horas de metraje", según aclara López Zapata— es de aquella época. Ella ha ejercido de directora e impulsora del proyecto, pero insiste en que se trata de una obra "muy coral", inspirada en gran medida por su madre y con un equipo creativo del que forman parte también la guionista Elena G. Ruiz y el diseñador gráfico Luka Cosculluela. Las protagonistas son seis trabajadoras sexuales mayores de 60 años: dos barcelonesas, Laura Vilar y Marga Carreras; una colombiana, Suli; una brasileña, Ana Balbina; una venezolana, Vicenta Matos, y una paraguaya, María Florinda. La película tiene un hilo conductor narrativo: la vuelta al trabajo sexual de Vilar, la *tieta* Laura, tras una larga ausencia, dedicada a cuidar de su madre enferma.

"Para mí, son mis tías. Me he criado con ellas. Sus historias forman parte de mi vida", dice López Zapata

Nos reunimos con parte del equipo de *Siemprevivas* en un restaurante a medio camino entre la Rambla del Raval y la calle d'en Robador, penúltimo reducto de la prostitución callejera tal y como se ha ejercido siempre en el viejo barrio chino. Acuden a la cita López Zapata, Vilar y Carreras. "Cuando mi madre falleció", cuenta la *tieta* Laura, "me encontré con 65 años, triste, desorientada y, además, sin apenas ahorros, sin la pensión de ella y sin la ayuda social que me habían asignado a mí por cuidarla". En esa encrucijada vital, optó por volver al trabajo que había ejercido desde la adolescencia, tanto en la calle como en clubes de alterne de la zona alta de la ciudad: "Encontré una red de apoyo en mis compañeras de oficio", dice. "Ellas me convencieron de que una mujer como yo podía seguir resultando atractiva y conseguir clientes. Me ayudaron a dejar atrás mi escepticismo y mis miedos". Marga, una mujer bien informada y con vocación de portavoz colectiva, le explicó cómo funcionan los servicios sexuales en la era de internet. Vicenta le recordó que ser una mujer transexual (en el caso de Laura Vilar, una de las contadas pioneras que completaron su transición en la España del franquismo tardío, tras iniciar su tratamiento hormonal a los 15 años, con unas pastillas compradas "en una de esas antiguas tiendas de gomas y lavajes") en absoluto supone un obstáculo para ganarse el pan como "señora de la vida". María Florinda, la más vete-

El documental busca reflejar la vida de mujeres tradicionalmente invisibilizadas: mayores, racializadas o trans

De izquierda a derecha, Diana Zapata, Laura Vilar, Mar López Zapata, Marga Carreras y Luka Cosculluela.

rana de su red de apoyo, le confirmó que el deseo sexual tal vez se atenúa, pero no se pierde con la edad.

Siemprevivas es la crónica de esa vuelta al trabajo presentada como un proceso de reinvención personal y un éxito colectivo. Para López Zapata, se trata de "mostrar de una manera desprejuiciada y empática a personas que forman parte de comunidades a las que con frecuencia se invisibiliza: mujeres mayores, mujeres trans y mujeres racializadas". Ella las ha acompañado en un ejercicio de cine directo, con planos cercanos y próximos, iluminación natural y sonido sincrónico, a menudo en vigorosos y pulcros planos secuencia.

Mar y su equipo se han dejado guiar por referentes contemporáneos como *La mami,* de Laura Herrero Garvín, o *Las muertes chiquitas,* de Mireia Sallarès, además de por el cine con perspectiva de género de Chantal Akerman o por la visceral narrativa impregnada de realismo mágico de la argentina Camila Sosa Villada.

A su auto de audacia y observación cómplice le falta un último peldaño para estar completo: "El pasado mes de junio, iniciamos una campaña de *crowdfunding* cuyo objetivo era obtener los 5.000 euros que necesitábamos para completar el proceso de posproducción y montaje. Con el dinero obtenido, acabamos de contratar como montadora a la cineasta Marina Freixa, nominada a los Goya y los Gaudí por el cortometraje *Els buits* [los vacíos]". En esta última fase están colaborando también con The New Flesh, productora vinculada a la escuela audiovisual La Casa del Cine.

Para Marga Carreras, la clave del proyecto es: "La complicidad que existe entre nosotras y la relación de plena confianza con Mar o Luka, que son familia. No podríamos haber hecho algo tan íntimo con otras personas". Carreras es una profunda conocedora del Raval y ejerce de responsable del Área de Comunicación de LICIT. El suyo es un discurso cordial y enérgico, beligerante cuando conviene. Denuncia "el narcisismo y la misoginia" de algunos de los periodistas que la han entrevistado en el pasado, "más preocupados de dejar clara su opinión sobre la prostitución que de escuchar la mía". También se sintió "ignorada y menospreciada" cuando acudió a la comisión especial sobre prostitución del Senado en compañía de las antropólogas Dolores Juliano e Isabel Holgado: "Cuando dije que era trabajadora sexual, estuvieron a punto de no dejarme pasar, dijeron que tenían que consultarlo. Vamos a ver, ¿estáis decidiendo sobre mi futuro y el de mis compañeras y yo no soy bienvenida? ¿Ni siquiera os vais a tomar la molestia de escucharme?".

Poco después, ya en la terraza de una bodega de la calle d'en Robador, Diana Zapata se une a la conversación. *"Siemprevivas* es un proyecto colectivo dirigido por mi hija y al que yo he aportado mi experiencia, mis contactos personales y el fruto de 20 años de trabajo", explica. "Ahora acabo de presentar mi tesis doctoral, *Mujeres de la vida o Vida de las mujeres* [subtitulada *Sistema de género colonial, estigma y trabajo sexual]*. Más allá de las consideraciones intelectuales, creo que la historia de esas mujeres, de su trabajo y de la red de solidaridad y de apoyo que han construido entre todas es poderosa y merece ser contada". **—EPS**

Newsletter DE BODA

¿TE CASAS?

¡Nosotras sí! Somos dos periodistas de EL PAÍS que estamos organizando nuestra boda y queremos que nos acompañes en esta *newsletter* semanal de S MODA.

Nuestra experiencia nos servirá para tirar del hilo de los mil y un temas que hay que tener en cuenta a la hora de casarse.

Apúntate para leernos cada semana.

EL PAÍS

Juan José Millás
El grito de la selva

Fotografía de Evan Vucci (AP / LaPresse)

EL MACHO DOMINANTE, tras golpear al adversario con un hueso en la cabeza, ha lanzado ese hueso al aire y celebra su triunfo con la expresión de un mono satisfecho. El hueso, como en la película de Kubrick, caerá convertido en un cohete de los que fabrica Elon Musk, el primate de la foto. Todo ello sin transición alguna, como si no hubieran existido Platón ni Sócrates ni san Agustín ni Aristóteles, como si no hubiera existido Cristo. Sabemos que, si un caniche rebobinara unos cuantos siglos, regresaría al lobo del que procede. Si los seres humanos hiciéramos lo mismo, llegaríamos a Elon Musk o a Donald Trump. Me vienen a la memoria entonces aquellos versos de Cernuda:

> "Lo que el espíritu del hombre
> ganó para el espíritu del hombre
> a través de los siglos
> es patrimonio nuestro y es herencia
> de los hombres futuros.
> Al tolerar que nos lo nieguen
> y secuestren, el hombre entonces baja,
> ¿y cuánto?, en esa dura escala
> que desde el animal llega hasta el hombre".

Eso es lo que hemos permitido al hacer multimillonario a este individuo y presidente del llamado mundo libre a Donald Trump: que se nos nieguen siglos de humanismo. Ahí, en esa imagen de macho dominante, no hay sitio para Cervantes ni para Shakespeare ni para la fenomenología ni para el existencialismo. No hay sitio para Camus ni siquiera para el liberal Vargas Llosa. Ahí solo hay sitio para el escupitajo, para el grito selvático con el que nos acostamos hoy y amaneceremos mañana. **—EPS**

ENOLOGÍA. VINO IRLANDÉS CON AROMA A ESPAÑA

Un matrimonio español posee el viñedo más grande de Irlanda. Sus caldos, favorecidos por el cambio climático, se abren hueco en un país tan cervecero.

POR USE LAHOZ

EL CONDADO IRLANDÉS de Wexford es el que tiene más horas de sol de toda la isla esmeralda y una de las playas más hermosas del mundo, Curracloe, donde se rodaron las películas *Salvar al soldado Ryan* y *Brooklyn,* basada en la memorable novela de Colm Tóibín. Hasta Enniscorthy (ciudad natal del escritor y donde transcurre el inicio de *Brooklyn* y su secuela, *Long Island)* peregrinan fans para hacer la ruta por las escenografías de aquel rodaje. Todos acaban en el Bar Stamps, tan parecido al *pub* que regenta en la ficción el personaje de Jim Farrell, con una *guinness* en la mano. Una imagen que puede tener las horas contadas porque ya no está tan claro que en Irlanda no pueda beberse otra cosa.

Brisa marina, sol, suelo fértil, cuidados expertos, nuevas técnicas y cambio climático han dado pie a que una pareja de españoles haya creado el primer vino irlandés a escala comercial bajo la marca The Old Roots, con variedades como riesling, chardonnay, pinot blanc, cabernet, pinot noir... y una producción de hasta 10.000 botellas al año.

Esperanza Hernández, en los viñedos que posee junto a su marido en Wexford, Irlanda.

Fotografía de Sean Dwyer (The Old Root)

Ubicado junto al pueblo de Wellingtonbridge, este viñedo de cuatro hectáreas es el más grande de Irlanda. Pertenece a Esperanza Hernández y Jesús Lázaro y tiene una disposición estratégica que maximiza la exposición al sol, factor determinante en un clima históricamente húmedo y nublado. "Está claro que Irlanda no es un territorio vitivinícola, pero eso no quiere decir que no sea posible hacer buen vino", explica Hernández. "Plantamos el viñedo en 2015 y produjimos el primer vino en 2019. Nuestra relación con Irlanda viene de lejos, hace más de 20 años que tenemos aquí una empresa audiovisual".

Esperanza y Jesús trabajaron varios años en el mundo de la comunicación, pero, como los personajes de las novelas de Colm Tóibín, buscaron en Wexford un giro vital, aventurándose en un sector distinto y antioxidante. "Hacer vino era recuperar las viejas raíces (The Old Roots). Después de vender nuestros vinos en los mejores hoteles de Irlanda y restaurantes con estrella Michelin, nuestro objetivo es exportar y situarlos en otros mercados, como el estadounidense y el asiático".

Uno prueba este vino irlandés con carácter atlántico y de estructura, complejidad y sabor sorprendentes, con su gama de notas florales e intensos matices frutales, y está muy de acuerdo con los restaurantes y hoteles que lo compran, pero al mismo tiempo se pregunta cómo se puede fomentar la cultura del vino en un país cervecero. "Cada vez se consume más vino en Irlanda y el consumidor está más formado", cuenta Hernández. Y ¿qué papel juega en este vino el paisaje irlandés, las particularidades de este mar y de este viento salado? "Nuestros campos estuvieron cubiertos en su día por glaciares y eso se percibe en los sedimentos que dotan al terreno de una personalidad especial. Además, la cercanía al mar da un carácter único a las uvas y el viento nos ayuda a controlar plagas y hongos con un uso muy bajo de fitosanitarios".

En la creación de este vino han sido capitales tanto el saber hacer de un enólogo como Santiago Jordi ("ha sido una figura fundamental, aportando toda su experiencia y ayudándonos a poner en marcha ideas radicales") como el cambio climático (y su exceso de calor), algo que, como advierte Esperanza Hernández, puede cambiar las reglas de juego del sector: "Las condiciones en las zonas vitícolas tradicionales están provocando un desequilibrio en la maduración de la uva, y por eso ya hay productores comprando terrenos en lugares como Gran Bretaña". **—EPS**

CUANDO LA MENTIRA ES ARTE

La editorial Fuel publica *Propagandopolis,* un mapa para entender la longitud y potencia de los tentáculos de la propaganda y su capacidad para derribar gobiernos y construir imperios.

POR TONI GARCÍA

EDWARD BERNAYS NACIÓ en Viena en 1891 y, además de publicista, periodista e inventor, se le considera el padre del concepto "propaganda", que también fue el título de su libro más importante, publicado en 1928. Bernays fue un pionero a la hora de articular la importancia de la comunicación y la persuasión para que cualquier idea pueda ser percibida de un modo predeterminado por la sociedad. Algo que ahora llamamos simplemente manipulación, pero que en aquel momento era una simple teoría sobre la fuerza de la opinión pública.

Lo que vino después es de sobra sabido y —probablemente— no ha habido época en la historia del hombre en que la teoría de Bernays se ejerza con tanta energía y sin descanso a lo largo y ancho del globo, propulsado por un arma inesperada: la tecnología y su brazo armado que son las redes sociales.

La editorial Fuel acaba de publicar *Propagandopolis,* un libro que estudia con detalle el arte de la propaganda a través de docenas de ejemplos prácticos y cuenta sin remilgos cómo gobiernos, instituciones y personas de todo el mundo la han usado: desde China a la India, pasando por la Alemania nazi, la Rusia de Stalin, hasta los esfuerzos de Estados Unidos por influir en la política de las Américas en los setenta y los ochenta. **—EPS**

1

2

3

4

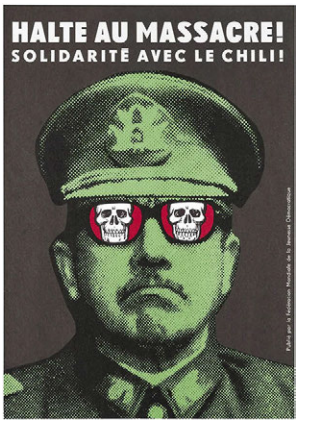
5

1. Cartel por la permanencia del Reino Unido en las Comunidades Europeas en 1975. **2.** Póster del partido Democracia Cristiana italiano de 1948. **3.** Panfleto británico durante la guerra del Golfo en 1990. **4.** Campaña antinuclear en Suiza en 1981. **5.** Póster de los Black Panther (1970). **6.** Postal alemana de la Primera Guerra Mundial que muestra a Gran Bretaña rodeada de submarinos. **7.** Propaganda alemana en la Segunda Guerra Mundial. **8.** Cartel del Día de la Mujer de 1955 en Alemania del Este. **9.** Campaña internacional contra Pinochet (1973). **10.** Cuadro del líder norcoreano Kim Jong-un. **11.** Propaganda anti-Thatcher. **12.** Promoción del uso del condón en Uganda (1994). **13.** Portada de 1969 de la revista propagandística cubana *Tricontinental*. **14.** Propaganda franquista (1944). **15.** Chapa de la campaña de Richard Nixon. **16.** Boicoteo al Mundial de 1978 en Argentina. **17.** Otra portada de *Tricontinental* en 1995.

6

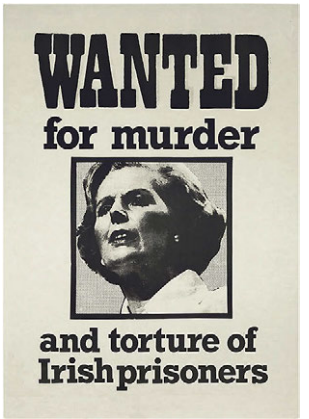
7

8



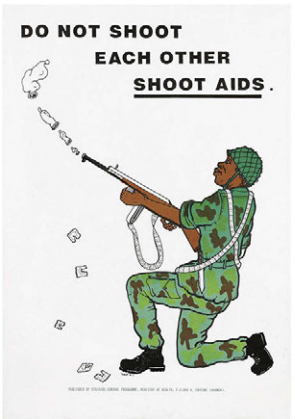
9

10

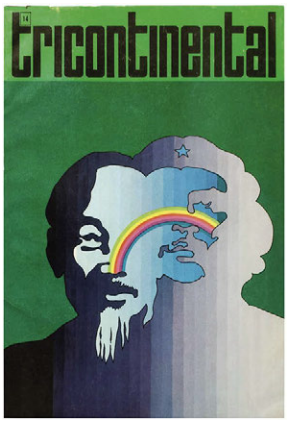


11

12



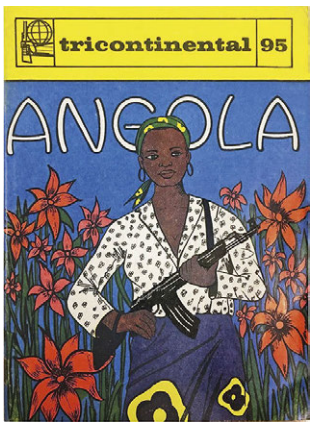
13



14

15

16



17

La Guerra Fría y la investigación nuclear se unieron en España para dar lugar a uno de los centros de investigación genética-radiactiva más importantes de Europa.

EL JARDÍN ATÓMICO DE EL ENCÍN

POR J. M. MULET
ILUSTRACIÓN DE SEÑOR SALME

Si uno pasea por alguna aplicación que permita ver fotos de satélite se encontrará que en el término municipal de Alcalá de Henares, muy cerca de Madrid, se encuentra un lugar identificado con una etiqueta peculiar: "Jardín atómico". Con vista de satélite se puede observar una estructura circular, que recuerda a una plaza de toros, pero en vez de gradas de sol y de sombra hay hileras de árboles plantados concéntricamente. La estructura completa tiene 440 metros de diámetro y una superficie de 15 hectáreas. En su momento en el centro había otro círculo concéntrico de 50 metros de diámetro, delimitado por un muro de hormigón, hoy desaparecido. Realmente lo que esconde esa lacónica leyenda de jardín atómico y esa misteriosa estructura son los restos de una de las historias más fascinantes de la ciencia española.

En el año 1953 se firman los convenios hispano-estadounidenses, conocidos por todos porque suponen, entre otras cosas, el establecimiento de las bases militares de Estados Unidos en España. En virtud de esos convenios España empieza a recibir tecnología nuclear. En aquel momento, el presidente Eisenhower estaba impulsando el programa Átomos para la Paz, que quería rentabilizar toda la investigación que se había hecho en tecnología nuclear impulsada por el esfuerzo bélico y el proyecto Manhattan para usos civiles. En ese contexto en Madrid se realiza una gran exposición en la Casa de Campo sobre las aplicaciones de la tecnología nuclear, y se crea la Junta de Energía Nuclear en el barrio de Moncloa, el actual Ciemat. Es en este contexto de promoción nuclear y de importación de tecnología estadounidense en el que se construye el campo de radiación gamma de El Encín, popularmente conocido como el jardín atómico.

Para entender su utilidad hay que considerar que el ADN es la molécula que contiene la información necesaria para crear a un ser vivo. Una molécula estable que se transmite de generación en generación, pero con una frecuencia muy baja se produce algún error en su copia, lo que llamamos mutación. La forma tradicional de seleccionar variedades de plantas y animales útiles para la agricultura y la ganadería era observar si alguno presentaba alguna mutación interesante (como frutos más sabrosos o de mayor tamaño) y seleccionar esta planta para la siguiente generación. A principios del siglo XX el genetista americano Lewis Stadler descubrió que utilizando radiación se aceleraba la producción de estas mutaciones y era más fácil que apareciera alguna más interesante para crear una nueva variedad. Esta técnica, llamada mutagénesis inducida, tuvo un éxito inmediato y lleva en uso desde hace casi 100 años. Así es como se han generado la mayoría de las variedades de frutas, verduras y cereales que se encuentran en el supermercado o las razas de animales que se utilizan en ganadería. La finca de El Encín fue la mayor instalación dedicada a inducir mutaciones en plantas y animales en Europa.

Gracias a la colaboración hispano-estadounidense se importó combustible agotado de una central nuclear que sería utilizado como fuente de rayos gamma y se mantendría dentro de un sarcófago de plomo. Los árboles estaban plantados de forma concéntrica para hacer de barrera de contención para la radiactividad. Mediante un mecanismo, a determinadas horas del día se levantaba el sarcófago y todo lo que se situaba cerca recibía una dosis muy alta de radiación provocando mutaciones en su ADN. Así se irradiaron diferentes semillas de especies agrícolas y se hicieron numerosos experimentos sobre el efecto de la radiactividad en animales y plantas. Entre los resultados obtenidos en esta instalación estuvo el desarrollo de una variedad de triticale (híbrido de trigo y centeno) denominada cachirulo, obra del científico español Enrique Sánchez-Monge. El nombre hace referencia al origen aragonés del desarrollador.

La instalación estuvo en activo hasta 1973, cuando se convirtió en una de las primeras víctimas del ladrillazo por la apertura al turismo de la década de 1970. Fue clausurada debido a que el polvo de una fábrica de cemento cercana impedía seguir realizando experimentos. La fuente radiactiva se llevó a la Universidad Politécnica de Madrid, donde estuvo tres años con la intención de reconstruir el campo, proyecto que nunca se ejecutó. Finalmente acabó en el cementerio nuclear de El Cabril (Córdoba), donde pasará los próximos miles de años. **—EPS**

—

J. M. Mulet es catedrático de Biotecnología.

Desde Alcalá de Henares para el mundo

— Llegaron a existir unas 20 instalaciones similares en el mundo. La de Alcalá de Henares fue una referencia en Europa y sirvió para que científicos extranjeros realizaran experimentos en una época donde la colaboración científica con España era inusual. Actualmente solo quedan dos en activo, en Japón y Malasia. Sin embargo, la mutagénesis inducida se sigue utilizando a gran escala, pero con otros sistemas que no requieren de grandes infraestructuras. Con químicos, con aparatos de rayos X o poniendo las semillas en satélites exponiéndolas a rayos cósmicos mientras orbitan la Tierra como hace China es mucho más barato y requiere menos espacio.

Atrapados en la

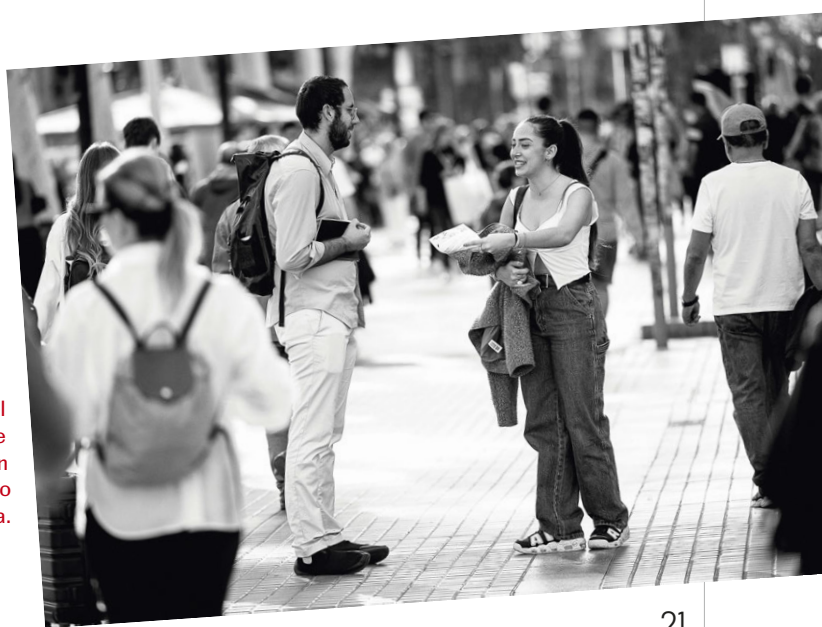
La historia de có una empresa qu cursos de técnic se convierte en u capta jóvenes c de sanar sus trau convertirlos en l

REPORTAJE

por Pablo Ordaz y Elena Reina

pirámide.

mo Genius, e vende cas de estudio, una red que on la promesa umas y líderes.



Un promotor del curso de técnicas de estudio Genius, en una plaza del centro de Barcelona.

EN LA PANTALLA de la videollamada aparece Giacomo Navone, italiano, fundador en España de la compañía Genius, un sistema de franquicias que se dedica a vender, calle a calle y también por las redes sociales, un curso de técnicas de estudio.

—No hay nada de secta en mi organización.

Sus vendedores son jóvenes, bien vestidos, amables, llevan en la mano una libreta, unos folletos, un bolígrafo; van arriba y abajo por las calles céntricas y comerciales de las principales ciudades, o por lugares próximos a universidades y centros educativos en busca de un perfil determinado de viandantes a los que abordar. Los hemos visto en Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, San Sebastián... En todos esos lugares su comportamiento es idéntico. Basta observarlos durante un rato para percatarse de que la táctica que emplean es muy distinta a la de esos otros jóvenes que con una sonrisa y una frase estudiada —"te estaba esperando", "has tenido suerte"— intentan vender al vuelo una suscripción a una organización de lucha contra el hambre o de ayuda a los refugiados. Estos jóvenes, en cambio, necesitan más tiempo y más atención para colocar su producto, y por eso solo se centran en quienes, según su olfato de muchas horas de calle, pueden tener la capacidad de pagar un curso para aprender a estudiar que cuesta alrededor de 2.000 euros..., y algo más. En ese algo más está el quid de la cuestión:

—Apunta por favor 10 números en ese papel y luego me lo enseñas durante unos segundos.

La clave del asunto es que el negocio de Genius no es solo la venta del curso de técnicas de estudio, sino que esa es la puerta de entrada —el gancho, el señuelo— para un proceso de captación mucho más largo. Lo cuenta de forma muy clara Karla, una joven de Barcelona que apenas tenía 18 años cuando tuvo noticias del curso: "Mis padres se estaban separando, fue un divorcio muy duro y yo estaba muy vulnerable. Luego, con los años, me he dado cuenta de que por eso se dirigen a gente joven, con dificultades para estudiar o para concentrarse. El caso es que fui a la presentación, me encontré allí con jóvenes como yo que te reciben de forma amistosa, que te enseñan técnicas para estudiar, y empiezas a confiar en ellos, a soltarte. Es un intensivo de muchas horas". C., una joven universitaria de Zaragoza, vivió la misma experiencia algunos años después: "Cuando ven que ya empiezas a confiar en ellos, te dan las charlas motivacionales. Te dicen que, si hasta ahora no te ha ido bien en los estudios, no es solo por los estudios, sino porque tú no estás bien en tu vida. Te dibujan un esquema, un árbol; te explican que los frutos que tienes en tu vida vienen de las raíces, y que las raíces son tus padres, tu familia, tu autoestima... Te lo repiten mucho y empiezan a crear en ti la necesidad de trabajar sobre tus traumas, tus heridas. Al final hay un ejercicio de visualización donde te hacen ver la persona que puedes llegar a ser con su ayuda. Cuando ellos ven que estás superemocionada, con lágrimas en los ojos, te dicen: 'Mira, tenemos otro curso que se llama Soft Skills Academy y ahí vas a poder trabajar todos tus traumas".

"Hay algunos jóvenes", explica Karla, la joven de Barcelona, "que en ese momento dicen que no, que solo les interesan las técnicas de estudio, y siguen con su vida. Y otros, como yo, que deciden entrar y quedarse. Estuve allí más de seis años".

Lo que sucedió en el transcurso de esos años —relatado por Karla con todo lujo de detalles— se corresponde milimétricamente con el testimonio de otros cinco jóvenes de varios lugares de España que, tras realizar el curso para aprender a estudiar de Genius, aceptaron las invitaciones sucesivas a hacer otros cursos de superación personal. Se vieron atrapados durante años en una maquinaria que mezcla lo laboral con lo personal de tal forma que muchos jóvenes asumieron el reto de convertirse en el

Los jóvenes se ven atrapados en una maquinaria que mezcla nada de secta en mi organización". La empresa Genius

Dos jóvenes que iniciaron el curso de Genius y se marcharon cuando empezaron a sentirse presionadas y controladas.

Fotografía de Albert García

futuro en líderes y dueños de su propia franquicia a condición de que convenzan a otros jóvenes a pagar el curso de 2.000 euros y de ahí pasen a formar parte de la rueda. Incluso llegan a vivir juntos bajo el control constante de sus supervisores.

La oferta es tentadora. Los jóvenes que recurren al curso —en su mayoría estudiantes—se encuentran de repente con que ya no solo les van a enseñar a estudiar y, de paso, a curar sus heridas personales, sino que les ofrecen trabajar y formar parte de ese grupo de jóvenes con apariencia de triunfadores, que visten bien, tienen un discurso articulado y se mueven con soltura por oficinas elegantes y hoteles de lujo. "Me prometieron", explica Karla, "que después de dos o tres años intensivos iba a montar mi propio centro con gente que me querría muchísimo, que sería como mi familia y que, con veintipocos años, podría tener mi propia empresa y ganar mucho dinero".

La realidad es que el objetivo prometido casi nunca llega a cumplirse: prácticamente todas las franquicias que existen en España pertenecen a Giacomo Navone o a su entorno italiano, y los jóvenes que se han embarcado en el proyecto terminan cansándose y marchándose. Pero lo que dejan atrás al irse, según Kilian, un joven catalán que fue uno de los primeros que formaron parte del proyecto Genius en España y que permaneció en la compañía más de seis años, va mucho más allá de un simple fracaso laboral. "El vacío que te deja es brutal y necesitas mucho tiempo y mucha ayuda para recuperarte. Hay que tener en cuenta que la dependencia emocional que creas durante años con tus instructores, con tus compañeros, es absoluta. Todo tu mundo, tu vocabulario, tus objetivos, y hasta tus relaciones de pareja, se queda allí. Yo lo había dejado todo y cuando digo todo es todo: mi trabajo de antes, mis amigos de antes, incluso la relación cercana con mi familia. Había vivido en una burbuja en la que hasta se hablaba un idioma distinto, una jerga propia que te hacía sentirte parte de tu nuevo grupo, incluso de alguna manera superior al resto. Tú querías ser un líder".

—¿Dónde te has metido, hija? Llevo 20 minutos esperándote sentada en este banco.

—Lo siento. Me ha parado una chica en la puerta de Zara para que me apuntara a un curso para aprender a estudiar y no conseguía irme. Cada vez que lo intentaba, me decía que esperara un poco.

—¿Pero con malos modos?

—No, era muy simpática. Me ha pedido que apuntara 10 números en una libreta, los ha mirado un par de segundos y se los ha aprendido. Me ha pedido el teléfono y me ha dicho que vaya a una presentación que hay el viernes que viene en el hotel NH.

La escena que desencadenó esta investigación se produjo hace unos meses en la esquina de las calles Hon-

lo laboral con lo personal. Su fundador dice: "No hay está presente en una decena de capitales españolas

“Tienes que ir a vivir con otros instructores. Trabajas para con gente de fuera al margen de los alumnos y siempre

darribia y Arrasate de San Sebastián (Gipuzkoa). Algunos padres y madres de jóvenes, incluso de menores de edad que en los últimos meses han sido abordados en la calle para venderles el curso Genius, se inquietaron cuando sus hijos les contaron algunos detalles de la presentación. Una de ellas es S., una mujer de Pamplona: “Mi hija, que siempre había ido bien en los estudios, tuvo un bache, y justo alguien le comentó lo del curso y fue a una presentación en San Sebastián. Le dije que me fuera informando en todo momento y esa misma noche me llamó emocionada. Me comentó que eran muy majos, que nada más llegar ya se sabían su nombre, que le habían hecho unas pruebas preguntándole por cosas personales y que eran tan atentos que ni las dejaban salir solas a tomar un café. Ya aquel detalle me alarmó un poco, pero pensé que tal vez serían prejuicios míos. No le quería decir a la cría que aquello podía ser una secta o algo parecido porque no me la quería poner en contra, pero me chocaba mucho que un curso para aprender a estudiar se convirtiera de buenas a primeras en sesiones de cuatro de la tarde a once de la noche. Pensé que, por muy madura que fuera mi hija, en sesiones tan largas de inmersión emocional podían hacer con ella lo que quisieran. En Google no encontré información, pero al final conseguí contactar con Redune, una asociación que hay en San Sebastián y que se dedica a alertar sobre los métodos de captación de las sectas”. Allí confirmaron sus temores. El presidente de la asociación, Juantxo Domínguez, le confirmó que tienen bastantes denuncias de afectados de Genius y le indicó el nombre de algunos psicólogos expertos en este tipo de organizaciones.

CURSO GENIUS

Uno de ellos, tal vez el que más sepa sobre el asunto, es Miguel Perlado, psicólogo y especialista en sectas. Por su consulta de Barcelona han pasado en los últimos años unas 30 familias que han tenido contacto con Genius, de manera que es capaz de desbrozar la compleja maraña de cursos, propuestas y cambios de nombre de la compañía de Giacomo Navone en los últimos años. Perlado dibuja un esquema claro de la estrategia. “La clase gratuita a la que te invitan cuando te paran por la calle y que normalmente se celebra los viernes”, explica, “es en realidad una venta del curso que dura dos horas y media. Si bien el primer movimiento de atracción pasa por una demostración vistosa de técnicas mnemotécnicas, que efectivamente pueden funcionar y que también utilizan los captadores que trabajan en la calle —la memorización de 10 o 20 números en unos pocos segundos o el aprendizaje rápido de páginas enteras del último número de la revista *Muy Interesante*—, enseguida van introduciendo relajaciones profundas, procedimientos para modificar el estado anímico, visualizaciones para que los aspirantes a hacer el curso imaginen el objetivo a conseguir... Es ahí donde se encargan de remarcar los aspectos negativos que cada uno tiene en su vida, los anclajes, al mismo tiempo que insisten en las ventajas que supuestamente se obtendrán una vez realizado el curso”.

La presentación del curso es clave. Por un lado, es el momento en que los jóvenes o sus familias tienen que decidir si pagan los más de 2.000 euros del curso. Por otro, esas tres jornadas de convivencia (de viernes a domingo) en las sedes de Genius —o en un hotel de cuatro estrellas en las ciudades donde no disponen de oficinas permanentes— permiten a los organizadores realizar una primera selección de aquellos alumnos que reúnen las características para integrarlos en la organización como colaboradores o *skillers.* El psicólogo Perlado explica: “Ahí el lenguaje cambia. Ya no se trata de conseguir dinero vendiendo el curso de técnicas de estudio, sino captación de personas para integrarlas en el engranaje de la organización. Por tanto, el discurso se dirige directamente a las emociones: te vas a convertir en un líder y vas a cambiar tu trozo de mundo, aunque dentro de poco descubras que eso implica trabajar de ocho de la mañana a diez de la noche y acabar el día cenando con todos los demás colaboradores. Poco a poco, te irás quedando sin vida personal más allá del entorno del grupo”.

Karla, la joven catalana que pasó seis años integrada en la organización y que la abandonó el año pasado, coincide en que es en ese momento, justo en ese momento, cuando se produce el punto de quiebra. Lo explica así: “Hay que distinguir una cosa importante,

ellos, de lunes a lunes. No hay días libres. No hablas tienes que aparentar que estás bien", dice una joven

Cuadernos de apuntes de dos alumnas de un curso de la Soft Skills Academy de Genius. En la página anterior, logo del curso Genius.

que creo que no se ha contado bien cuando se habla de Genius. Es cuando se dice que el curso Genius para aprender a estudiar es una secta, así, en general. Y no es así. Ese curso —que es del que ellos hacen más publicidad, a través de los chicos que promocionan en las calles y también en redes sociales— es efectivamente un curso de técnicas de estudio que funciona y que yo, por ejemplo, sigo utilizando. Yo creo que nadie ha conseguido tumbar a Genius porque se ha mezclado todo y ellos se refugian en eso. Dicen: ¿cómo vamos a ser una secta si somos un curso de estudios legal? Y tienen razón en eso. Pero también es cierto que el curso de técnicas de estudio es la puerta para los otros cursos que sí conducen al adiestramiento, y a partir de la academia de adiestramiento sí que empiezan a funcionar como una secta en toda regla".

De un tiempo a esta parte, la proliferación de grupos sectarios —mucho más sutiles en sus comportamientos y también más eficaces en sus métodos de captación que las sectas tradicionales— ha llevado a la Policía Nacional a poner en marcha el primer plan operativo de actuación y coordinación policial frente a sectas destructivas. Sin llegar a referirse a qué organización en concreto están investigando, la Policía advierte de que "estos grupos, partiendo del engaño, utilizan técnicas de manipulación coercitiva para la captación, adoctrinamiento y control de los adeptos con fines habitualmente lucrativos y de poder".

La estructura jerárquica de Genius contempla una serie de fases a atravesar. La puerta de entrada, como ya ha explicado Karla, es el curso para aprender a estudiar. Hay alumnos que se quedan ahí, pero quienes son invitados a continuar y deciden quedarse deben ir superando las fases en función, sobre todo, de los nuevos alumnos que puedan conseguir. La comisión por el número de contratos al curso de

“Estábamos como en una burbuja. Abducidos. Hablábamos y que nos separaba de ellos. Tenías una sensación de ser

2.000 euros se convertirá en su forma de subsistencia y, de forma paralela, en la llave para poder participar en otras actividades y talleres de contenido emocional como los de la Soft Skills Academy. El siguiente estatus es el de “colaborador” o *“skiller”*. Una vez demostrada la predisposición —en tiempo y resultados— a integrarse en Genius, unos pocos elegidos se prepararán para el curso más importante, el Eagle, una suerte de rito de iniciación. Una vez superado el Eagle ya se les considera dentro de la organización y entran en un proceso que internamente se conoce como “adiestramiento”. Pasan primero a ser “colaboradores oficiales” y, si consiguen inscribir a 30 personas, suben un nivel más: el de “colaborador profesional”. El camino para seguir ascendiendo tiene diversas metas volantes —colaborador potencial instructor, asistente, responsable de centro...— hasta llegar a ser “instructor”. En la cúspide de la pirámide está Giacomo Navone.

“Me ofrecieron un curso que al menos entonces llamaban Eagle, como águila en inglés”, explica Karla, “me dijeron que era superexclusivo, que me iba a servir para quitarme todos los traumas y heridas —el divorcio de mis padres, mi inseguridad personal— y que saldría completamente nueva de allí. Para poder hacerlo tenía que apuntar a siete personas al curso de técnicas de estudio, porque, según sostenían, era la forma de hacerles saber que tú confiabas de verdad en ellos, que tu compromiso era serio. También me decían: ‘Si consigues apuntar a siete personas, te demostrarás a ti misma que puedes ser una líder en la vida y que puedes instruir a otras personas, porque la gente hace caso a los líderes’. Yo en ese momento deseaba entrar en el Eagle como fuera, así que apunté a siete personas. El curso consiste en ir a un lugar —un hotel o las oficinas de Genius— donde cierran las ventanas, las tapan para que no veas qué hora es, te quitan los relojes, te quitan el móvil y no puedes comer nada dulce, ni café ni nada. Es como que te quitan todo lo que te pueda distraer. Básicamente, en ese curso te destrozan. Tienes que salir delante de todos y explicar tus heridas y tus traumas, y ellos ahí te hacen ver que todo eso es tu responsabilidad y que tú has escogido tener esos traumas porque te dan la ventaja de no esforzarte lo suficiente, que prefieres seguir siendo víctima de ti mismo en vez de ser un líder en la vida y tener éxito y avanzar; siempre la consigna es ser un líder, ser un líder, ser un líder”.

La vida de un líder empieza a las siete de la mañana. Para que todos los miembros del equipo actúen con la perfección de un coro o de un ballet, su compenetración es total, y eso se consigue —según explica Kilian— con un régimen de vida más estricto incluso que los de un cuartel o un monasterio. Así, es muy frecuente que los trabajadores que promocionan en la calle suelan vivir juntos, en pisos compartidos que pagan a escote: “La rutina siempre era la misma. Nos levantábamos a las siete de la mañana, nos reuníamos en el salón para asegurarnos de que todos estábamos ya en marcha a pesar de que casi nunca dormíamos más de cinco o seis horas, y teníamos equis minutos para cambiarnos y marcharnos al gimnasio. Mientras, cada uno escuchaba en sus auriculares una rutina de agradecimiento, que podía ser un mantra, la repetición de la frase ‘eres un líder, eres un líder’ o algo parecido. Luego hacíamos ejercicio —hubo una época que se hacía en la playa con un entrenador personal que contrató el instructor— y después visualizábamos cómo queríamos que fuera el día, nuestros objetivos, y salíamos a la calle a promocionar. Nos pasábamos el día en la calle, hiciera frío o calor, pero aunque pareciera que estábamos solos, no era así. Estábamos 24/7 recibiendo mensajes del instructor, ya fueran textos, de voz, con música... Y después de las reuniones íbamos a la sede a más reuniones, a la preparación del fin de semana. Éramos como soldados. El camino oficial hasta arriba se llama adiestramiento”.

—En este punto estábamos como en una burbuja —tercia Kilian—. Una cosa era el mundo exterior, con gente que no sabía nada de la vida, y luego estábamos nosotros, que éramos la parte buena del mundo. Estábamos como abducidos, tan metidos en nuestra nueva realidad que ya hasta hablábamos una jerga que nuestros amigos, nuestras familias, no entendían, y de esa forma nos íbamos separando de ellos. Empleábamos expresiones como “el camino, la misión”, o decíamos que “la gente de fuera” no entendía nuestros deseos de ser líderes porque tenían “estándares muy bajos”, pocas aspiraciones de vida. Tenías una sensación de superhéroe, de ser indestructible. Éramos la élite.

—A mí —dice M.— algún amigo del barrio me llegó a preguntar: “¿Tú no te estarás metiendo en una secta, verdad?”.

Kilian recuerda que tenían sus propios grupos de fans: “Había chavales que acababan de empezar que te

una jerga que nuestros amigos y familias no entendían, indestructible. Éramos la élite", recuerda un extrabajador

abrazaban, te idolatraban, querían ser como tú. Cuando vives esta emoción de que te crees Justin Bieber en un ambiente superpequeño, tu ego se dispara".

El caso es que la realidad de sus vidas —según reconocen ahora desde la perspectiva del tiempo— es que vivían en una farsa constante. Por una parte, se sentían líderes, se movían en taxis, tomaban café en los bares de los hoteles y eran un modelo de vida. Por otro, había meses en que apenas llegaban a ganar lo suficiente para pagar el alquiler. "De los 1.440 que costaba el curso entre 2013 y 2019", explica Kilian, "el primer sueldo que podías tener de eso, que era en negro obviamente, eran 149 euros por apuntado. Y los que mejores números hacíamos como mucho conseguíamos 10 al mes. Había mucha gente que apuntaba a dos o tres máximo. Había sueldos superprecarios y en negro. Yo los años que estuve ahí, cero cotización".

Giacomo Navone responde sobre este asunto: "Desde hace dos años la modalidad de trabajo que se critica ya no existe. Toda la estructura empresarial ha cambiado, incluyendo la salida de nuestro antiguo socio italoamericano, cuyo estilo de gestión, demasiado autoritario, considerábamos inadecuado para los tiempos actuales. Se han revisado contratos, salarios y el modelo de negocio en general, lo cual podría invalidar muchas de las afirmaciones hechas por las personas entrevistadas". Sin embargo, un trabajador que dejó la compañía hace unos meses muestra una nómina en la que se refleja que en un mes normal el sueldo ronda los 600 euros, que puede llegar a 1.100 si hay suerte en la calle: por cada inscrito al curso de 2.000 euros, cobran una comisión de 200. El problema es que los que acaban de entrar dependen enteramente de las comisiones y pueden no ganar nada.

¿Por qué siguieron ahí? La respuesta que Karla da a continuación, por dura que pueda parecer, coincide en todos los puntos con otros testimonios que hemos podido recoger en distintas ciudades españolas con otros extrabajadores de Genius —y hasta con jóvenes que estuvieron a punto de entrar y finalmente no lo hicieron— que no se conocen entre sí y que vivieron situaciones muy parecidas.

Explica Karla: "Después de machacarte delante de todos, te dicen que una cosa que puedes hacer es trabajar para convertirte en instructor, porque si tú eres un instructor serás una persona que siempre es un líder en su vida y que ha conseguido superar todo esto y que para hacerlo tienes que entrar en adiestramiento. Y, como dije antes, para mí la secta real fue entrar en adiestramiento, porque ahí es donde tienes que irte a vivir con otros instructores. Trabajas para ellos, de lunes a lunes. No hay días libres, y siempre es todo en función de los resultados. O sea, tienes que estar siempre haciendo inscritos al curso; tu misión en la vida es hacer inscritos, porque además es la forma de ir ganando algo de dinero. No hablas con gente de fuera al margen de los alumnos y siempre tienes que aparentar que estás bien, porque si estás mal o te quejas te dicen que estás siendo un pringado, que eso no es propio de un líder, que estás volviendo a ser víctima, que no has

Folleto promocional que utilizan los vendedores del curso de técnicas de estudio.

aprendido de Eagle... Incluso si un día estabas enfermo porque tenías gripe, te decían que eso es mental, que la enfermedad es mental y que te la has creado tú y que puedes escoger si dejarte vencer por la enfermedad y no obtener resultados o ser más fuerte que eso".

El psicólogo Miguel Perlado asiente cuando le contamos el testimonio de Karla, que se parece mucho al de Kilian, y también al de M., o al de dos hermanas de Zaragoza que —en medio de una situación personal muy trágica— salieron huyendo de la sede de la compañía porque no podían aguantar la presión que estaban ejerciendo sobre ellas. Dice Perlado: "Lo más peligroso de este tipo de grupos es que en los colaboradores se genera una dependencia infinita, que continúa incluso entre quienes salen de ahí. No se puede hablar de una secta destructiva, pero sí de una organización de comportamiento y funcionamiento sectarios".

Karla cuenta: "Yo he estado trabajando con covid, con anginas, con 39 grados de fiebre. Cosas así extremas, todas las que te puedas imaginar. Y encima he llegado a vivir con 14 personas en un piso con un solo baño y durmiendo en el salón con cuatro personas más... Te pierdes un montón de cumpleaños de tu familia, de tus padres, porque si no estás en la calle promocionando, hay demostración del curso, o el curso propiamente dicho. Nunca te prohíben directamente descansar. No es que te digan que no puedes ir, es que les comentas: 'Es el cumple de mi madre, ¿puedo ir?'. Y te responden: '¿Cómo llevas tus resultados?', y tú le contestas: 'He hecho dos inscritos'. Y entonces te dicen: '¿Y tú crees que así vas a conseguir tus objetivos?, ¿estás contenta contigo?, ¿esa es la persona que quieres ser?'. Todo está enfocado para que te sientas culpables y seas tú el que digas que no me lo merezco, no debo ir, tengo que seguir trabajando para progresar dentro de la empresa".

Hay algo en común entre todos los que decidieron irse, y es que en algún punto se sintieron estafados. Se cansaron de no ganar lo suficiente para pagar el alquiler, de tener que pedir dinero prestado, del control y la presión del grupo. Kilian recuerda la historia de uno de ellos, que todavía sigue en la organización, que llegó a comer los azucarillos de los hoteles porque no había hecho suficientes inscritos. "Un día se quiso ir y no se lo dijo a nadie. Se fue a casa, hizo la maleta y en la calle se encontró con Giacomo de casualidad. Lo repescó ahí mismo y ahí sigue. No existe la fuga, cualquier mínima cosa que se saliese de los márgenes, chivatazo y se intervenía al momento", recuerda.

Kilian reconoce que, seguramente, no hubiera encontrado el valor para marcharse si no hubiese sido porque le dieron un ultimátum: o Genius o su novia. Su pareja, a la que había conocido dentro de la empresa, pertenecía a una sede distinta a la suya y había tenido problemas financieros con uno de los jefes y se fueron todos en bloque. Para él, que su novia dejara la empresa fue, según cuenta, "un *shock*". Genius trató de que sus colaboradores no se relacionaran con los que habían sido desleales para evitar que se convirtieran en una mala influencia. "Pero yo", explica Kilian, "quería seguir con ella, y traté de convencer a los jefes para seguir en la organización sin dejar de verla". Todo estalló una noche en la que le dijeron que no volviera al piso donde vivía con el resto de los chicos: "Me echaron de mi casa. Yo estaba muy enfadado, había sacrificado toda mi vida por esto. Llevaba cuatro años y pico. Y ahí es cuando decidí hacer público todo lo que pasaba dentro. Mucha gente empezó a difundirlo, muchos dejaron el curso y perdieron mucho dinero".

Según la investigación de este periódico, y de forma muy resumida, el grupo cuenta con al menos 14 empresas registradas en España, la mayoría constituidas a partir de 2020, en algunas de las principales capitales de provincia. Están presentes, según los datos del Registro Mercantil, en Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Palma de Mallorca, Sevilla, Málaga, Murcia, San Sebastián y Zaragoza. Al frente de ellas se encuentran siete instructores italianos y una española, Laura Revilla (en Zaragoza) —según la información de su página web—, que cuentan con al menos una sociedad limitada a su nombre para poder operar en sus territorios. Todos liderados por el que consideran "el creador" de Genius, Giacomo Navone, que administra hasta cinco firmas en España. Otros nombres, también italianos, con poder en la organización son los jefes de Madrid y Barcelona, Theo Scacchi, Lucrezia Vattimo, Marco Bevanati y Michele D'Antino. Navone se queja de que los testimonios de algunos antiguos miembros de su compañía puedan perjudicar su trayectoria: "Somos una empresa normal, que factura menos de 300.000 euros y por la que han pasado 20.000 alumnos, que puede acabar en una pe-

"Lo más peligroso es que se genera una dependencia quienes salen de ahí. Podemos hablar de una organización

Kilian, antiguo trabajador de Genius que dejó la empresa después de seis años.

Fotografía de Albert García

sadilla porque alguien se ha puesto las gafas de secta, el filtro de secta y ha convertido todo en una secta. Esto para nosotros podría representar un daño económico y humano enorme e irreparable. Yo no digo que esas personas con las que ustedes han hablado no hayan vivido su experiencia así, yo no lo discuto, pero hay otras muchas con experiencias muy positivas".

Es una tarde de octubre en Zaragoza. En el cuarto piso del número 2 de la calle de la Madre Rafols se está celebrando la presentación del curso para aprender a estudiar en 21 días —las denominaciones han ido cambiando a lo largo de los años—. Detrás de una de las puertas de este edificio de oficinas se percibe *My Way,* de Frank Sinatra, una de las canciones que se repiten en las puestas en escena de Genius y que los extrabajadores tienen grabada en el cerebro. Otros se llegaron a tatuar un águila en el cuerpo como recuerdo del curso Eagle. Al día siguiente, en la Torre Urquinaona de Barcelona, junto a la plaza de Cataluña, el paisaje es idéntico, como lo es cualquier fin de semana del año en el hotel NH de San Sebastián. Lugares exclusivos, instructores amables y bien vestidos, potenciales clientes predispuestos a pagar más de 2.000 euros por un curso para sus hijos o para ellos mismos. Por eso —y aquí coinciden también todos los entrevistados— no hay ningún detalle que se deje al azar. Ya durante la labor de captación en la calle, los promotores de Genius han recibido el manual "Script promo", unas instrucciones muy precisas para que la venta del curso sea muy eficaz: "¿Cómo eres como estudiante? Cuéntame un poquito". Si la respuesta es que es buen estudiante y que lo aprueba todo, no le dan ni el folleto. A los que aceptan ir a la presentación, se les marca de cerca. Los colaboradores colocan a los potenciales alumnos de tal forma que puedan controlar sus reacciones. Todo está minuciosamente preparado.

Han pasado cinco meses desde que, en una calle de San Sebastián, iniciamos una investigación sobre los métodos de captación de Genius. Lo que hemos descubierto es que esos jóvenes que seguimos viendo, de aquí para allá, a un ritmo frenético para conseguir clientes, tienen el mismo perfil que los que, ya desde fuera de la compañía, nos cuentan hasta el mínimo detalle de cómo era su régimen de vida a la búsqueda de un sueño que jamás se hizo realidad. Las jornadas interminables de trabajo, la convivencia supervisada por un instructor severo, la manera en que —en sesiones interminables de terapia— se quedan desnudos emocionalmente para luego volver a reconstruirse. El objetivo: convertirse en "líderes", seguir un "camino", cambiar un "trozo del mundo".

—Cuando yo sentí que mi hija empezaba a romper con todo para estar con ellos —explica S., la madre de Pamplona—, solo necesitaba una cosa: información. Y buscaba en internet y no había nada. Me hubiera conformado con saber quiénes son, cómo actúan, qué hacen. **—EPS**

infinita en los colaboradores, que continúa incluso entre de funcionamiento sectario", explica un psicólogo

FOTOENSAYO

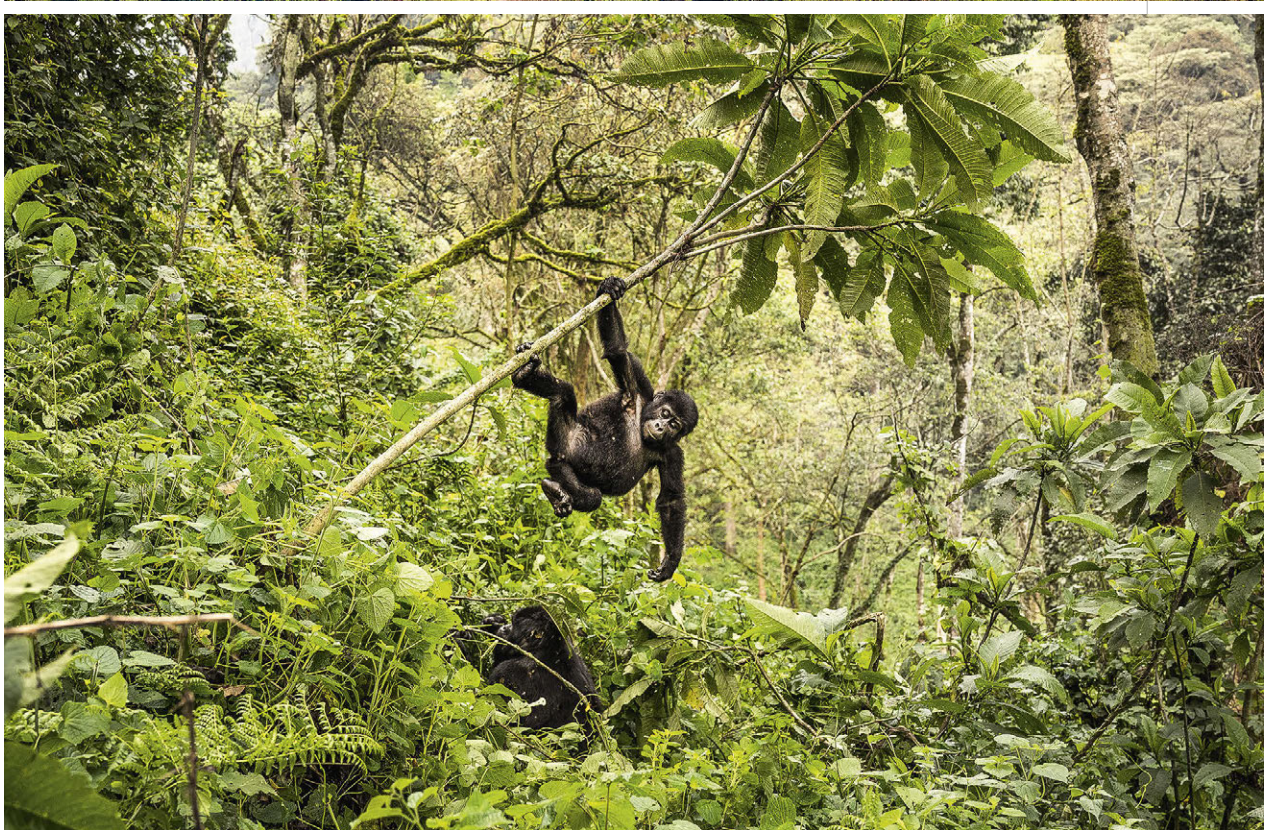
Bwindi, los otros gorilas en la niebla

por Alfons Rodríguez

Un joven gorila de montaña *(Gorilla beringei beringei),* en el parque Bwindi, en Uganda. Es una de las especies más amenazadas del planeta.

Los gorilas de Virunga, popularizados en su día por la naturalista Dian Fossey en su libro *Gorilas en la niebla,* tienen unos vecinos peor conocidos pero igual de fascinantes. Los ejemplares que pueblan los bosques y las montañas de Bwindi, también en Uganda, han logrado sobrevivir gracias a los esfuerzos conservacionistas, la voluntad política y el reclamo turístico.

FOTOENSAYO



En la página anterior, los gorilas viven en familias de varios miembros jóvenes, hembras y un macho alfa o *espalda plateada* (en primer término, uno de ellos). Suelen ser grupos de entre cinco y diez ejemplares. Su hábitat está amenazado por la tala masiva de bosques, el cultivo de las poblaciones locales, la caza furtiva y la crisis climática. A la derecha, arriba, alrededores del parque nacional de la Selva Impenetrable Bwindi. Debajo, un gorila joven juega a balancearse sobre unas ramas.

POR JORDI GALBANY

Los gorilas, tan presentes en la memoria colectiva y en la cultura popular, son en realidad unos grandes desconocidos. De las cuatro subespecies descritas en la actualidad, quizá los más famosos de todos son los gorilas de montaña que dio a conocer Dian Fossey en su libro *Gorilas en la niebla*. Sin embargo, los gorilas de montaña de Virunga no son los únicos de su tipo. En Uganda, a menos de 30 kilómetros al norte, habita otra población de estos gorilas. Según las últimas investigaciones genéticas, ambas poblaciones se separaron y empezaron caminos paralelos hace 5.000 años.

Por causas naturales, el hábitat de los gorilas de Bwindi se iba fragmentando, pero hace 2.000 años la deforestación se aceleró por causas humanas, dejando solamente una pequeña isla de montañas rodeada de campos de cultivo, donde habita desde entonces una pequeña población amenazada de extinción. Esta comunidad de gorilas de montaña no existiría si no fuera por los esfuerzos conservacionistas de muchos actores que han luchado por preservar este reducto de hábitat natural.

En 1992 se expulsó del parque nacional de la Selva Impenetrable de Bwindi a los indígenas de esta zona, el grupo pigmeo denominado batwa, una minoría étnica de cazadores-recolectores seminómadas que habitaban estos bosques, para posteriormente designarlo patrimonio de la humanidad de la Unesco en 1994. Estas acciones evitaron la creciente destrucción del hábitat y la caza continuada de fauna salvaje, incluyendo a los gorilas.

Hoy, este parque ubicado en la falla Albertina, a caballo entre las grandes sabanas africanas al este y la gran cuenca del río Congo al oeste, es una gran fuente de biodiversidad. Los bosques de Bwindi albergan más de 200 especies de árboles, 300 especies de pájaros y centenares de otros vertebrados, muchos de ellos endémicos de la zona, entre los que se encuentran numerosas especies de monos, los chimpancés del este y los gorilas de montaña.

La conservación de estos bosques y la voluntad política han permitido el desarrollo del ecoturismo en la zona prácticamente desde la creación del parque nacional. Esta actividad económica es una de las grandes fuentes de ingresos del país. Uganda dispone de una considerable cantidad de parques nacionales y zonas protegidas muy diversas, y la visita a los gorilas de montaña es uno de sus principales atractivos. Proteger a los gorilas y su hábitat no solo les beneficia a ellos. Un gorila vivo vale más que un gorila muerto, y su visita continuada por parte de turistas permite generar grandes ingresos que implican inversiones conservacionistas, ofrecen puestos de trabajo y revierten en la comunidad local. En los años noventa visitaban estos gorilas unas 3.000 personas cada año. En 2011 acudieron más de 15.000 turistas, y los números no han dejado de crecer, excepto durante la pandemia de la covid-19.

Una gorila asciende por un tronco en la selva de Bwindi. La dieta es vegetariana, formada por tallos, hojas y frutas. A veces suben a los árboles buscando un alimento concreto.

La población de Bwindi alberga hoy unos 460 gorilas, el 43% de todos los gorilas de montaña del mundo. De los 50 grupos actuales, solamente 17 están monitorizados y habituados a la presencia humana. Esta práctica permite el desarrollo del turismo y la investigación. Sin embargo, puede ser un arma de doble filo. Demasiados grupos de gorilas habituados podrían poner en peligro su existencia, si no existe un seguimiento diario y protección directa frente a posibles cazadores furtivos. Los gorilas de montaña son la única subespecie de gran simio que se encuentra en crecimiento en la actualidad, contrariamente al declive poblacional del resto de estos primates.

En paralelo a la conservación, en las últimas décadas se ha desarrollado una investigación científica de primer orden. El estudio en profundidad de los gorilas de montaña de Bwindi ha permitido conocer que son más singulares de lo que pensábamos. No son una población de gorilas de montaña más, distinta a los que habitan en Virunga, sino que presentan adaptaciones morfológicas y comportamentales únicas. Estos gorilas tienen una morfología del pie mejor adaptada a escalar árboles que les permite conseguir fruta con más facilidad, alimento importante de su dieta. Asimismo, muestran un sorprendente comportamiento, la denominada "escalada dental", un sistema de locomoción único que consiste en utilizar los incisivos para ayudarse en estas ascensiones arbóreas.

La conservación y el estudio de esta comunidad tan singular ha permitido no solamente que siga existiendo en nuestro planeta esta magnífica especie, sino también que seamos conscientes de las singularidades que la naturaleza nos depara. Además, la conservación de los gorilas implica la preservación de su hábitat y una gran biodiversidad, y a su vez mejora las condiciones de vida de la población humana local. —EPS

Los gorilas de Virunga y los de Bwindi se separaron y emprendieron caminos paralelos hace 5.000 años

por Anatxu Zabalbeascoa
fotografía de Jacobo Medrano

José Manuel Calderón

“La sociedad aún tiene que mejorar mucho, y son los niños los que podrán cambiar las cosas”

Triunfó en la selección española de baloncesto, dejó huella en la NBA y ahora vive en Nueva York. Es un hombre de equipo. Con su esposa, la economista Ana Hurtado, y sus tres hijos forma uno. También con José Andrés, el chef con el que comparte el Mercado Little Spain de Manhattan. O con Nico Gómez, el copropietario de Mandukar, el restaurante que abrió en su pueblo. El libro *20 años entre dioses* (Planeta) recorre esa vida.

José Manuel Calderón es un chico de pueblo (Villanueva de la Serena, Badajoz, 44 años) convertido en baloncestista planetario y en ciudadano del mundo. Corría 2005, con 23 años, y sin hablar apenas inglés, abandonó la liga ACB para probar suerte en la NBA. Cambió posibles títulos por experiencias. Conoció la inestabilidad. Se convirtió en un jugador versátil. También en un hombre rico. Ser embajador de Unicef y conocer campos de refugiados sirios y palestinos lo marcó. Hoy la fundación que lleva su nombre tiene sede en Fuenlabrada (Madrid), donde lo entrevistamos, y en Badajoz. "No perseguimos formar baloncestistas, buscamos mejorar la vida de las personas".

"No fui un niño que soñara con jugar en la NBA. Mi filosofía fue ser mejor cada año". ¿Se puso la venda antes de la herida?
Siempre he sido de controlar lo que puedes. Jugar en la NBA no era mi objetivo. Tenía que ser consecuencia del trabajo que estaba haciendo.
¡Qué niño tan centrado!
Con 13 años me fui de casa. Eso igual te hace madurar. No tenía tiempo ni para...
¿Soñar?
Ni para ver los dibujos de la tele. Igual me lo tomé demasiado en serio, pero mis padres habían confiado en mí. Debía estudiar y jugar a baloncesto. En el primer equipo del Baskonia de Vitoria había un jugador llamado Elmer Bennett. Yo no quería ir a la NBA, quería ser Elmer Bennett: lo mejor de lo posible.
¿Qué le hizo ir a la NBA?
Ya había jugado la Euroliga, ¿qué me quedaba? Pensé que tenía que intentar competir con los mejores. Si no me cogían..., regresaría al Baskonia.
Lleva tatuado en la espalda: "Humildad y sacrificio". ¿Para qué quiso hacer un libro?
Ya había hecho uno con fotografías. Gustó y le di vueltas sobre a quién le podrían servir mis historias.
Eligió ser cola de león frente a quedarse como cabeza de ratón.
Quería ser cabeza de león en la NBA.
Humilde pero ambicioso.
No iba fanfarroneando con que lo iba a conseguir... Mi forma de mejorar ha sido concentrarme en lo que me salía peor.
Con 23 años se va a Estados Unidos y no es *drafteado:* ningún equipo lo elige. ¿Una cura de humildad?
Hay gente que llega a su pico a los 25 y otros a los 23. No era lo suficientemente bueno para estar entre los mejores 60. Creo que empecé a ser mejor a partir de los 23, una vez pasado el *draft*.
¿Sus padres sintieron miedo alguna vez?
Creo que no. Confiaban. No es fácil tomar decisiones.
¿Qué lo hace difícil?
Lo desconocido. Llegar a Norteamérica era partir de cero. No te conocen aunque seas el mejor de Europa. Y entras en un vestuario en el que conoces los nombres, pero no a las personas. Hoy doy charlas sobre adaptarse. La parte más complicada fue el idioma: el dolor de cabeza con el que regresaba cada día tratando de traducir al inglés y hablando como hablo en la pista, que es mucho, porque soy un pesado.
Lo ficharon los Raptors de Toronto.
Un año después del *draft*. Se convirtieron en mi gran equipo de la NBA. Estuve ocho temporadas.
¿Sus hijos nacieron allí?
Nacieron en España. En Villanueva de la Serena. En el mismo hospital público en que nací yo.
¿Era innegociable?
Era lo mejor para nuestras familias. Lo lógico: nacer en casa.
En los Raptors conoció a Chris Bosh, uno de sus jugadores favoritos. ¿El síndrome Messi —de centrar el juego en torno a un jugador— es habitual en baloncesto?
En España se intenta que las piezas encajen con lo que hay. En la NBA tienen el sistema del *draft,* que busca igualar la liga. Por eso el equipo que va peor puede elegir al jugador número uno. Cuando apuestas así, sabes que el equipo va a hacerse en torno a él.
Está con su hijo Manuel viendo un Toronto-Filadelfia en la cancha de los Raptors. Proyectan un vídeo de su paso por el equipo y su hijo pregunta: "Papá, ¿cómo de bueno eras?".
No lo sabía. Igual por eso escribí el libro. Creo que sigo siendo la misma persona que salió de Villanueva.

"En EE UU no te conocen aunque seas el mejor de Europa. En el vestuario, al llegar, conoces los nombres, pero no a las personas"

¿Sus amigos lo tratan como antes?
Soy uno más. Tengo amigos profesores, uno que es dentista, uno con una tienda de deportes...
¿Le piden autógrafos para sus hijos?
Y camisetas. Y entradas. Pero allí es donde menos autógrafos me piden. Mis padres viven allí.
¿Los negocios los deja en casa?
Muchos los lleva mi hermano. Pero empezó mi padre, que era mecánico industrial. Mi madre tenía un colmadito.
¿Y usted vendía?
Colocaba la mercancía.
¿Cómo se llamaba?
No tenía letrero: la tienda de Loli. La vendieron cuando me fui a la NBA.
Su cuñada lleva su fundación. Su esposa, ¿de qué se encarga?
De la familia. Cuando la conocí ya trabajaba de economista porque tiene cinco años más que yo. Pero lo sacrificó.

Enamorarse de una mujer mayor era poco habitual...
La conocí por Inés, su hermana. Coincidimos y... Yo tenía 17 años.
¿Cómo convence un chaval de 17 años a una economista para salir?
Surgió algo. Y fue a más. Lo difícil era la distancia. De modo que, a mis suegros, que eran a la antigua usanza, les tuve que decir: "Que sí, que nos vamos a casar". Entiendo que necesitaran pensar que iba en serio con su hija.
¿Ana Hurtado nunca dudó en dejarlo todo?
El baloncesto tiene sus propios horarios. Si ella trabajaba, no coincidíamos. Queríamos pasar el mayor tiempo posible juntos y nos organizamos. Ella decía que, teniendo tres meses de verano en España, iba a estar bien en cualquier sitio. Y así fue: de Villanueva a Detroit o a Nueva York, donde vivimos ahora.
Que un chaval de 21 años cobre 10 millones de dólares, ¿con qué frecuencia conduce a que una estrella se estrelle?
De los 10 millones pagas la mitad de impuestos. Pagas a tu agente... Pero sí. Son los juguetes rotos. En la NBA ha pasado mucho.
Solo por contratos en la NBA, usted ganó 116 millones de dólares. ¿Cómo evitó enloquecer?
Pensando en las lesiones. Ni se me pasó por la cabeza comprarme un descapotable. Pensé en un piso, en invertirlo... Para mí el dinero nunca ha sido algo para gastar. No sabía si iba a jugar un año o 25. Una lesión y se te acaba. ¿Y entonces qué haces?
¿Qué lujos se ha dado?
Ninguno. Tengo el mismo Kia de siempre. No tengo caprichos.
¿Perfumes, vinos?
No bebo vino.
¿Tiene restaurantes y no bebe vino?
Siempre he sido el que conduce. A mi esposa sí le gusta. Y le encantaría que yo bebiera vino, pero... prefiero agua con gas. Lo que sí me puedo permitir es que mis hijos vayan a un colegio mejor.

¿Alguno apunta maneras?
Cuando estoy con ellos soy su padre, no su entrenador. El mayor y el pequeño juegan. La pena es que Manuel, de 14 años, empezó tarde porque hizo fútbol. A Jaime, de 12, no le gusta el baloncesto. Hace taekwondo y es cinturón negro.
¿El papel secundario del baloncesto, con respecto a la atención del público, le ha evitado peligros?
Del fútbol nos enteramos de todo lo que pasa y eso ha creado un público demasiado extremista. Nunca entenderé por qué no puedes decir que el Barça ha jugado bien siendo del Madrid. O al revés. Seguir a un equipo no es cegarte. Pero vivimos en una sociedad cada vez más extremista. O estás conmigo o contra mí. En la fundación tenemos escuela de padres. Es importante que entiendan que su hijo está allí para hacer deporte, no hace falta que sea LeBron James. Todos queremos que sea buen jugador, pero eso no te da derecho a gritar en la grada.
¿Cómo hemos llegado hasta ahí?
Lo de "mi hijo, mi hijo, mi hijo" se acentúa en el deporte porque los padres los ven jugar y muchos opinan. Les intentamos enseñar que, si ellos se enzarzan en discusiones, a sus hijos puede dejar de gustarles hacer deporte.
En su fundación he visto tantas chicas como chicos.
Observamos que cuando las chicas llegaban a los 14 muchas dejaban de jugar. Nos parecía importante que no se fueran. La sociedad aún tiene que mejorar mucho, y si queremos cambiar las cosas, son los niños los que podrán hacerlo.
LeBron, al que admira, es un líder social.
Sí. No evita pronunciarse sobre injusticias ni sobre racismo.
¿Alguna vez ha dejado de defender públicamente sus creencias por miedo?
No. Es cierto que con las redes sociales opté por no entrar al trapo.
¿Cree necesario que en el baloncesto alguien denuncie el racismo, como ha sucedido en el fútbol?
Sí. Cuando pasó lo de Vinicius, hablé. Me duele que la gente pueda pensar que España es un país racista.
¿No lo es?
No podemos serlo. Nuestra sociedad de ahora es el mundo. Necesitamos entendernos con gente de todas partes para seguir progresando. En un vestuario aprendes a convivir con distintas lenguas, religiones y creencias. Respecto al racismo soy tajante.
¿Y respecto a la libertad sexual?
Igual.
Pocos deportistas de élite hombres han hablado abiertamente de su homosexualidad.
Es tabú. Creo que hay gente en contra de cosas de manera defensiva más que ofensiva. En España tendemos a decirles a los deportistas: "Dedícate al deporte, que es lo tuyo". En Estados Unidos uno defiende a Biden o a Trump y se considera su opinión.
¿Su fundación es su manera de repartir suerte entre los jóvenes?
Queremos integrar en lugar de competir. Tenemos cursos: Ponle el tapón al botellón o Come bien, vive mejor porque a muchos niños no les gusta la fruta.
¿A usted?
Me encanta. Y a nuestros hijos.
Parece un hombre muy sano. ¿Emocionalmente también?
Me he sentido perdido varias veces. Cuando sucede hay que investigarlo. Mis momentos difíciles han sido las lesiones. Algunas me han impedido ir a campeonatos del mundo. Eso te hace dudar. Una lesión puede ser una forma que tiene tu cuerpo de decirte que pares. Si tu mente está preparada, puede ayudar a tus debilidades físicas. LeBron destacaba esa cualidad en la selección española. Nos llamaban "los españolitos". Éramos un cuadro: uno alto y otro bajo, uno con barba y el otro sin pelo... Veías a los otros tan compactos que pensabas: nos van a meter una paliza. Y... no.
¿Siempre pone por delante al equipo?
A ver, yo quería ser el mejor base del mundo. Pero el baloncesto es un deporte de equipo. Y un buen base lo es de maneras distintas: los hay protagonistas, los que le pasan siempre al más famoso... He sido un base capaz de adaptarme a lo que el equipo necesitaba. ¿Que hubiera podido ser *All Star* [los 24 mejores jugadores de la NBA] si hubiera sido más egoísta y hubiera hecho dos tiros más por partido? Sí, porque creo que tenía el talento. Pero igual no hubiera jugado tantas temporadas en la NBA. Mi carrera es la que es por cómo he sido. Nunca he competido para ser el mejor. Siempre para ser el mejor para mi equipo.
Vive en Nueva York, pero no fue feliz en su equipo, los Knicks.

"Seguir a un equipo no es cegarte, pero vivimos en una sociedad cada vez más extremista. O estás conmigo o estás contra mí"

José Manuel Calderón posó para la entrevista en el campus de la Universidad Alfonso X el Sabio (Villanueva de la Cañada, Madrid).

Fueron mis años más complicados por lesiones, por dónde estaba el equipo... Venía de Dallas y descendí un peldaño. Pero tuve la experiencia maravillosa de representar al equipo de la ciudad de Nueva York.

¿Por qué se quedó?

Mis hijos estudian allí. Hablan español-extremeño —que es lo que hablamos en casa— e inglés perfecto. Me corrigen. Tenía la obsesión de que tuvieran doble pasaporte. No sé con quién vamos a estar enfadados. Tenemos guerras por todos lados. También, si yo quería seguir relacionado con el baloncesto, Nueva York era la ciudad: están las oficinas de la NBA.

Uno de sus récords en la NBA fue el de porcentaje de triples anotados (2013). ¿Por qué desapareció el tiro de media distancia en favor del triple?

Por números. Los datos y las probabilidades entraron en el baloncesto. Con un triple sumas tres, aunque falles más de la mitad de las veces. Pero esa tendencia puede cambiar según el tipo de jugador que tengas. Los de ahora, entre 1,98 y 2,05 son buenos en todo. Ahora, si en los próximos años aparecen varios Joel Embiid o Marc Gasol, ya te digo que cambiará la tendencia porque tendrás a alguien que, por probabilidad, anotará casi todo lo que le pases en el poste bajo. Tienes que ser flexible y adaptarte.

¿Quién ha sido su mejor amigo?

Te diría que mi esposa.

¿Y en el baloncesto?

De la selección me costaría decir uno: Felipe Reyes, Rudy Fernández, Sergio Llull, Navarro, Garbajosa, Pau... En Estados Unidos he tenido mucha relación con Chris Bosh o con Anthony Parker.

Entre los bases, ¿qué ha aprendido de quién?

Sergio Rodríguez era capaz de hacerte sonreír cuando entraba en la pista, fueras rival, compañero o aficionado. *El Chacho* jugaba alegre todo el rato, perdiera o ganara. Ricky es inteligente en ataque y en defensa. ¡Cómo robaba y cómo hacía mejor a sus compañeros! Navarro no era el mejor físicamente, pero era capaz de anotar en cualquier situación con una facilidad...

"Nunca he sentido tanto la camiseta como cuando jugaba en la selección".

En un país de ciudadanos enfrentados, el básquet y el fútbol nacional nos unen. Por fin algo representa a toda España. Con la camiseta eres consciente de eso: si no tienes buena actitud, no quedas tú mal, queda tu país.

¿Qué hace al mejor jugador?

LeBron es el más completo. Está en el top cinco de cualquier baremo. Tiene una cabeza muy bien amueblada. Puedes hablar con él de todo. Y diría que, a pesar de eso, es el que estudia más. No descansa: observa cómo puede hacerle daño tácticamente al rival... No tuve la suerte de jugar con Jordan. Kobe Bryant me parece un jugadorazo, y no discutiría con nadie que lo considerara el mejor.

Escribió que o lo amabas o lo odiabas...

En la pista, Kobe podía parecer arrogante porque exigía estar a su altura. Fuera era encantador. Hay muchas maneras de ser líder. El mejor no es el que más anima, sino el que sabe adaptarse. A veces tienes que callar.

¿Usted se calla?

He aprendido. El "venga, vamos" a algunos los hace superarse, a otros hay que darles ideas: trata de entrar por allá..., porque con lo de "tú puedes" los hundes más si no están pudiendo.

¡Cuántas cosas en la cabeza!

Tienes que saber quién no ha tocado el balón en tres jugadas y por qué. Tienes que proteger el balón que vas botando y tener un ojo para escuchar al entrenador...

Sin hacer faltas...

Y teniendo en cuenta lo que sabes de estudiar a los rivales: que si votan hacia la derecha... Luego alguien te dice: "Te saludamos desde detrás del banquillo, ¿nos oíste?". Pues no. **—EPS**

por Jacobo Rivero
fotografía de
James Rajotte

PERFIL

El violinista Reynaldo Maceo y el saxofonista y compositor Román Filiú, en el salón de la casa del segundo, en el madrileño barrio de Chueca.

Cuarteto para cuerda y jazz cubano

El saxofonista Román Filiú tenía siete años cuando empezó a estudiar música en el Conservatorio Esteban Salas de Santiago de Cuba. Allí conoció a Reynaldo Maceo, violinista, que seguiría sus estudios en Moscú. Se reencontraron en Madrid y cuatro décadas después han grabado una pieza que mezcla la improvisación del jazz con el rigor de la música clásica.

Román Filiú (Santiago de Cuba, 52 años) ha recorrido medio mundo, actuado en multitud de escenarios y compartido tablas con muchos de los mayores artistas del jazz internacional. En la página web de la Escuela Superior de Música Musikene, en el País Vasco, le definen así: "Una de las figuras más influyentes y respetadas en el mundo del jazz, trascendiendo fronteras con su extraordinario talento como saxofonista, compositor y educador. Su carrera, marcada por la excelencia y la innovación, lo ha llevado desde los prestigiosos escenarios del Carnegie Hall y el Chicago Symphony Hall hasta las aulas de importantes instituciones educativas en todo el mundo". Entre las figuras con las que ha colaborado están Chucho Valdés, Iván Melón, Omara Portuondo o David Virelles. Ha tocado en templos totémicos como Village Vanguard o The Jazz Gallery, en Nueva York, donde residió varios años. En los últimos meses, Filiú se ha volcado en un nuevo proyecto: adaptar varias partituras para ser interpretadas por un cuarteto de cuerda de música clásica junto con su saxofón.

Reynaldo Maceo (Santiago de Cuba, 60 años) también ha dado varias vueltas al mundo. Profesor en el Centro Integrado de Música Padre Antonio Soler, de El Escorial, en Madrid, habitual del Auditorio Nacional de Madrid, ha actuado en algunas de las más prestigiosas salas de España y el extranjero, incluyendo el Museo Guggenheim de Bilbao. Además, con el Cuarteto Assai participó en la grabación de la banda sonora de la película *Carne trémula,* de Pedro Almodóvar. "Conozco a Maceo desde chiquitito, mis hermanos, que tocaban el violín como él, se morían de placer cuando le veían entrar por la puerta, porque en mi casa era un ídolo. Además, luego nos traía discos cuando venía de vacaciones en Rusia", cuenta Filiú con una enorme sonrisa un día de invierno a finales de 2024, en su casa del barrio de Chueca, junto al veterano violinista. En el ambiente flota alegría compartida, sensación de compañerismo y un cariño que mezcla la añoranza por el pasado con la ilusión constituyente de un proyecto conjunto. "Conocía a la familia de Román prácticamente desde que nací. El padre de Román era profesor mío y toda la familia menos Román se dedicaban a la música clásica. El padre era un maestro fantástico", añade el violinista.

En la página siguiente, el violín de Reynaldo Maceo y el saxofón de Román Filiú, durante un ensayo.

Reynaldo Maceo lleva en su apellido una parte importante de la historia de la isla. Su tatarabuelo fue el libertador Antonio Maceo, más conocido como *El Titán de Bronce,* uno de los héroes nacionales de referencia de la independencia cubana. Un peso genealógico que recuerda le marcó de pequeño por sus connotaciones patrióticas. El violinista sonríe antes de contar su propia trayectoria: "A mí me encantaba la guitarra y la percusión, porque era lo que veía en las calles de Santiago. Pero fui a hacer la prueba de guitarra y me dijeron que tenía que esperar a los 12 años y yo tenía 9 para 10. Entonces fue mi papá el que me recomendó el violín, me dijo: 'Si te gusta la guitarra, que es un instrumento de cuerda, métete en violín y luego cambias". Y remata con una sonrisa todavía mayor: "A los seis meses tenía ya un enganche tremendo con el violín". Uno de sus maestros sería precisamente el padre de Filiú, profesor de armonía y contrapunto en la escuela. "Tuve mucha suerte de estudiar con él. Me llamaba y me ponía sonatas de Händel y cosas de esas, practicaba mucho. A veces iba también a su domicilio, él con el piano y yo con el violín, eran momentos entrañables", cuenta Reynaldo con nostalgia. Filiú se acostumbró a ver al joven violinista por su casa: "Recuerdo que papá me dijo: 'Ese muchachito es un fenómeno", cuenta, y los dos se ríen.

Con 20 años, en 1985, a Maceo le dieron una beca para estudiar en el prestigioso Conservatorio Estatal Chaikovski de Moscú, fundado en 1866. "Estuve en Rusia ocho años: fui a hacer los estudios superiores de música clásica con una beca, cuando Cuba tenía muy buena relación con la Unión Soviética. Toda la gente de piano y cuerda íbamos a Moscú, el método de enseñanza era fantástico, aprendí muchísimo, había un nivel de exigencia muy fuerte". Y prosigue: "Terminé los estudios a

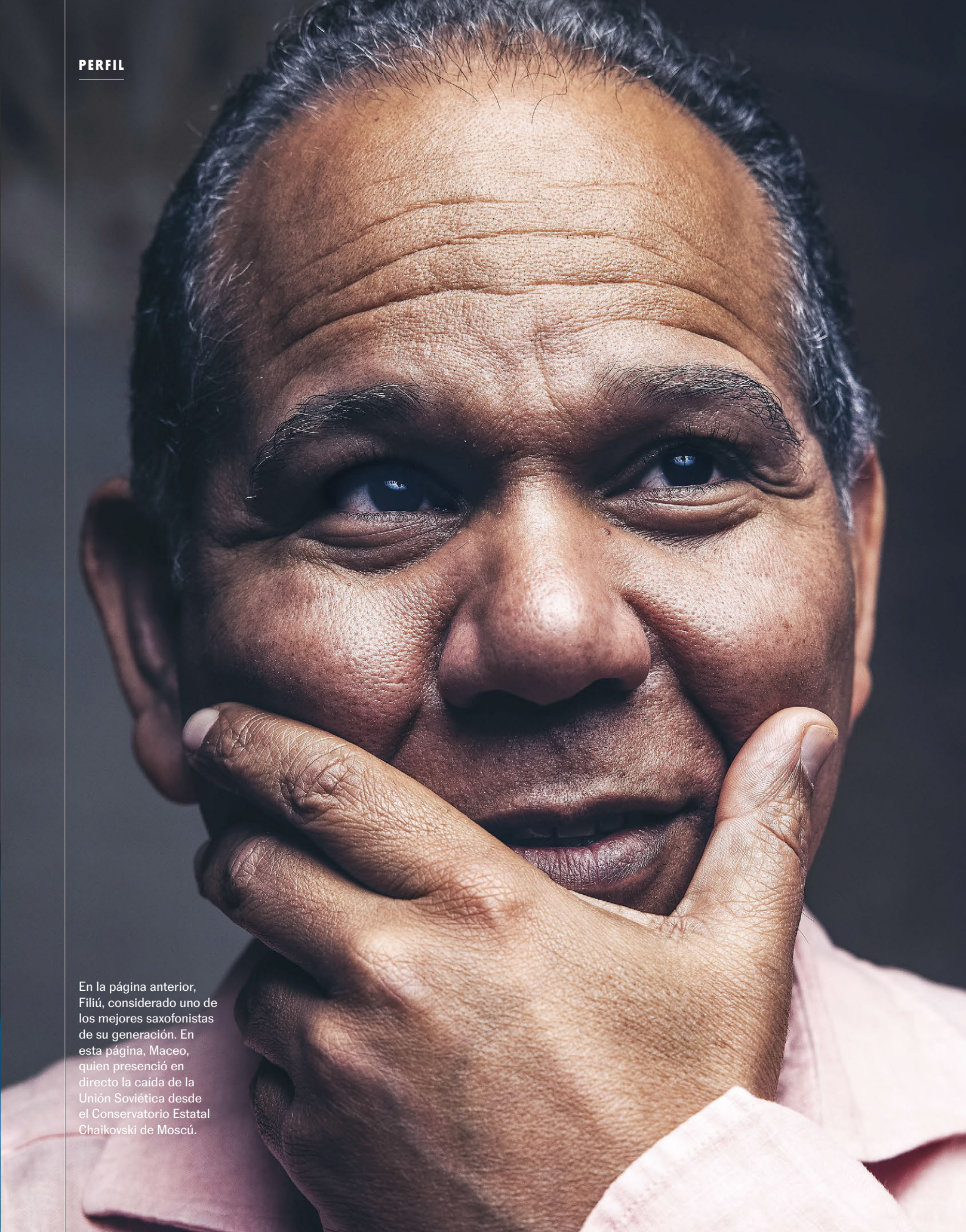
principios del año 1991, era un periodo de tiempo bien complicado, el muro de Berlín se acababa de caer y era toda esa historia de Boris Yeltsin. En Moscú había una revuelta que no te puedes ni imaginar, con los tanques en las calles. Recuerdo que en el conservatorio, en las clases de Comunismo Científico, el profesor dejó un día el libro y empezó a hacernos preguntas más personales. Del tipo: '¿Qué crees que está pasando?'. '¿Qué crees que va a pasar en Cuba?'. Fue ver en directo cómo todo eso se venía abajo", apunta. En 1993, gracias a un músico de Murcia que conoció en Moscú Reynaldo Maceo, llegó a España, donde reside desde entonces. Tardó 10 años en poder volver de nuevo a Cuba.

Con el desmoronamiento de la Unión Soviética y la caída del telón de acero, Filiú perdió la pista de Maceo. Entre ambos quedó un abismo y no hubo ningún contacto. No fue hasta 2007, cuando todavía el saxofonista estaba viviendo en Nueva York, que se encontraron, durante una visita de Filiú a Madrid, de casualidad por la calle. Se fundieron en un abrazo, se pusieron al día de las familias y conocidos. Fue un reencuentro "emocionante", señalan, mientras reflejan un brillo especial en la mirada al recordarlo. En esos días Filiú le escuchó tocar en el Auditorio Nacional y esto le inspiró a escribir una pieza para un cuarteto de cuerda de música clásica. Era una idea que venía rumiando desde que era pequeño. "Pensé que la manera que yo tenía de agradecerle la educación musical que él desinteresadamente nos había regalado a mi familia era escribir una pieza en la que yo también participara, escribiéndola en un lenguaje clásico pero con el componente de la improvisación del jazz y en un lugar común: la música cubana y especialmente la de Santiago", apunta Filiú.

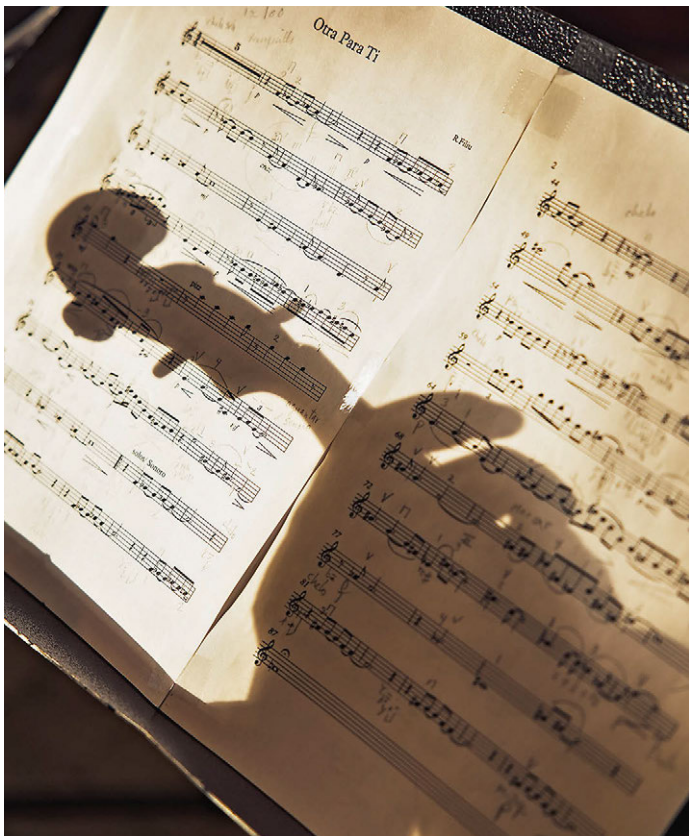
Y prosigue entusiasmado: "Entonces me dije: ¿qué hay en común entre nosotros?". Responde de manera inmediata: "El amor por la música clásica, pero más importante aún es que nosotros somos de Santiago de Cuba y ahí está la conga, la tumba francesa, está todo el carnaval, la trova, el son..., y yo tenía que escribir música que viniera de ahí, en un formato de cámara y con la aportación del jazz y la improvisación. Entonces escribí todo esto, que es jazzístico, con sabor cubano y también con música de cámara". Una vez Román ha terminado de explicar el concepto sobre el que se construye el proyecto, Reynaldo Maceo añade, a modo de elogio, sobre el sonido del saxofón junto a su cuarteto: "Es un timbre que enseguida vuela".

En este punto Román Filiú reivindica de nuevo la figura de su padre con relación a la enseñanza de la música clásica en Santiago de Cuba: "Tenía una dedicación plena a la música, es uno de los tipos más dedicados que yo he visto. Llegabas a casa y estaba tocando una sinfonía. Él se enseñó a sí mismo en todo, era autodi-

Con el desmoronamiento de la Unión Soviética, Filiú y Maceo se perdieron de vista. Solo retomaron el contacto años después, en Madrid



En la página anterior, Filiú, considerado uno de los mejores saxofonistas de su generación. En esta página, Maceo, quien presenció en directo la caída de la Unión Soviética desde el Conservatorio Estatal Chaikovski de Moscú.


Otra Para Ti

“La música de Ravel, Stravinski, Debussy o Bartók muchas veces fue una fuente de inspiración para hacer jazz. Bud Powell estudió a Chopin”

dacta, se dedicó mucho a la teoría. Por ejemplo, aprendió él solo ruso y se traducía a mano los libros que le llegaban; más tarde, ya con 70 años, aprendió francés y también aprendió bambara, porque fue a Malí a dar clases”. Reynaldo le mira atento y confirma con la cabeza. Filiú retoma la conversación en la relación entre los distintos géneros musicales, más concretamente entre el jazz y la música clásica. Una relación que no es fácil y que atañe riesgos. “Cuando tú vienes de un mundo que no es el de ellos —en referencia a los músicos de clásica— son un poco desconfiados, quieren saber si tú eres capaz de escribir para ellos. Porque escribir para esos instrumentos no es fácil”. Y prosigue: “La música de Ravel, Stravinski, Debussy, Béla Bartók muchas veces fue una inspiración para hacer jazz. Bud Powell estudió a Chopin. Hay retroalimentación”.

La música remite a la tensión sonora del Hollywood clásico, los aires caribeños del oriente cubano. Filiú la ha bautizado con el nombre de *Suite Oriental,* ha sido publicada recientemente con el sello Suona Records y está firmada como Román Filiú *feat.* Assai Quartet. Las composiciones también recuerdan a las grabaciones que hizo Charlie Parker con un cuarteto de cuerda entre 1947 y 1952. “Es un sueño hacer esto”, cuenta el compositor, eufórico, a la vez que reconoce la inspiración del álbum *Charlie Parker with Strings*.

Al proyecto se ha unido otra violinista cubana de música clásica afincada desde hace décadas en Madrid y de prestigio sobrado: Gladys Silot. Nacida en La Habana, conoció a Román en 1991 en el Instituto Superior de Arte de la capital cubana. Como tantos otros, pertenece a la enorme diáspora de músicos cubanos que se han instalado en España desde hace años y que se ha incrementado notablemente en los últimos tiempos. Comenzó con siete años a estudiar violín y dice sentirse cómoda con las composiciones que están desarrollando: “Somos cubanos antes que cualquier cosa, entonces es verdad que nuestra formación siempre ha sido muy clásica, pero nosotros desde niños también hemos tenido el jazz y la música popular cubana en nuestra casa. Siempre estuvimos todos mezclados, aunque mi formación fue fundamentalmente clásica”. Lo explica con elegancia, marcando cada palabra. La misma que despliega para referirse a un tema que domina muchas conversaciones entre músicos de la isla cuando hablan de su país y sus circunstancias. “Los músicos en Cuba hemos tenido mucha suerte, la mayoría hemos podido salir como hemos querido, otra cosa ha sido volver”, cuenta con voz resignada. Aclara que se refiere a su generación. Tiene muy claro que el discurrir de los tiempos no ha sido igual para todos.

Días después, en una conversación en un restaurante cubano en el centro de Madrid con varios músicos cubanos instalados en la ciudad, uno de los más veteranos señala: “Lo peor de Cuba es la falta de libertades, tener cuidado con qué dices y a quién se lo dices, porque igual es hasta un familiar el que te *echa para adelante,* ese miedo fue siempre así, desde el principio”. La crítica es generalizada en la mesa, a pesar de que también se reconoce que la práctica masiva de la música en la isla se extendió a partir de la caída del dictador Batista. “Con la revolución lo que empiezan son las escuelas y los conservatorios, porque siempre hubo buena formación musical en Cuba, pero era privada. En las escuelitas te enseñaban a dominar el instrumento y por eso han salido tan grandes músicos”, cuenta uno de los comensales, que añade cómo la radio fue un elemento de enorme importancia desde su llegada a Cuba en 1922 para la difusión social de la música. En la sobremesa la conversación vuelve a aterrizar en el trabajo que están realizando Filiú y Maceo. En el cónclave está presente la musicógrafa cubana Rosa Marquetti. “Están en una fase, en una experiencia, con tanta información sonora de muchas partes que era el momento perfecto para que hicieran algo así, con una tremenda madurez musical”, dice con admiración sobre el proyecto que han realizado.

Maceo añade lo que para él es el punto fundamental de esta unión: “Una de las cosas buenas que tiene el proyecto es que después de tantos, tantísimos años, nos hemos unido por fin a tocar juntos”. Y Filiú remata con una afirmación contundente y una sonrisa definitiva que le ilumina la cara: “Yo desde pequeñito me aprendí todos los conciertos de violín de memoria, cogía las partituras de mi padre, de mis hermanos, de Maceo y me ponía a leerlas, a descifrar. Y ahora con Reynaldo y esta gente suena lo que yo quiero”. **—EPS**

Arriba a la izquierda, partitura de *Suite Oriental.* Al lado, Reynaldo Maceo y Román Filiú conversan durante un ensayo. Debajo, de izquierda a derecha, Osvaldo Enríquez, Mariana Núñez, Román Filiú y Gladys Silot, en el teatro Oval de Hortaleza (Madrid).

PLACERES

EL OBJETO

Un toque bien español

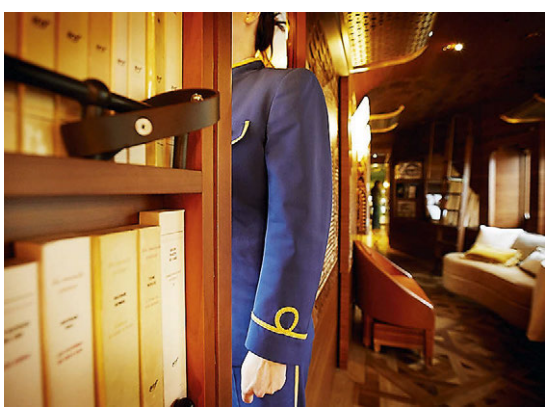
FOTOGRAFÍA DE
JUAN CARLOS DE MARCOS
ESTILISMO DE
PAULA DELGADO

El verano pasado, Louis Vuitton escogió la monumental Sala Hipóstila del parque Güell de Barcelona, joya modernista del arquitecto Antoni Gaudí, como escenario para presentar su colección Crucero 2025. El francés Nicolas Ghesquière, director creativo de la casa parisiense desde 2013, es un apasionado de España y trasladó esa admiración por este país a la colección a través de diferentes detalles como los volantes, los flecos, los sombreros, los encajes y los broches en forma de abanico o el estampado de lunares, una mezcla de tradición y modernidad. Una de las piezas clave de la propuesta de Ghesquière para esta temporada es este sombrero Felt Boxy, inspirado en el clásico modelo cordobés. Su estructura de líneas angulares se suaviza con la fina textura aterciopelada de una banda de fieltro. El accesorio se completa con un distintivo Louis Vuitton metalizado de piel lisa, que añade un toque de la *maison*. Una creación bien española, con ese *no sé qué* tan francés. —EPS

El artista urbano JR posa en la zona de estar de L'Observatoire, el vagón más lujoso del Venice Simplon-Orient-Express, en el que ha trabajado cuatro años. En la página siguiente, un sofá-cama reclinable a la altura de un ventanal para ver el camino; y detalle de la biblioteca de L'Observatoire con ejemplares de Gallimard, y el uniforme de la tripulación del legendario tren.

SOÑAR DESPIERTO, EL ÚLTIMO LUJO DEL ORIENT EXPRESS

Entramos en el vagón-*suite* más opulento del Venice Simplon-Orient-Express. Una mezcla de observatorio astronómico y gabinete de curiosidades ideado por el artista urbano JR, quien ha creado un espacio que premia la curiosidad y el arte de fantasear propios de viajes de otros tiempos. En marzo se unirá al legendario convoy.



por Karelia Vázquez
fotografía de Léa Crespi

Este vagón de lujo, cuyo precio por noche empieza en 80.000 euros, incluye una cama de matrimonio y un baño en *suite*

EL ARTISTA URBANO francés JR, tan rebelde e iconoclasta, acaba de claudicar ante el mito definitivo: el legendario Venice Simplon-Orient-Express. Con la cara medio oculta entre unas gafas oscuras y un borsalino negro, confiesa: "Es mi segundo viaje. Cogí el tren ayer en la mañana en Venecia, atravesé los paisajes nevados de Austria, las montañas de Suiza, me tumbé en la cama, miré al cielo abierto, y me desperté en París". La conexión del artista es profunda. De adolescente dibujó sus primeros grafitis en trenes subterráneos y fue en un túnel del metro de París donde encontró la cámara con la que empezó a documentar sus trabajos. "Si pudiera, solo viajaría en tren", asegura.

JR, muy conocido por sus retratos callejeros en blanco y negro, cuenta su travesía en la parisiense Gare de l'Est, donde ante algunos ojos asombrados se ha estacionado un tren de acero azul oscuro que muchos creían que ya no existía. En su viaje el artista ha sido testigo del efecto Orient Express: "Los que están esperando su tren se quedan cautivados, ni siquiera pueden sacar el teléfono para hacer la foto. Es como ver pasar un fantasma". La tripulación del Orient-Express, uniformada con abundantes galones dorados y blanquísimos guantes, es la señal definitiva de que el tiempo se ha detenido.

El artista ha viajado hasta París en L'Observatoire, el vagón-*suite* más lujoso del tren, desvelado el año pasado en la 60ª Bienal de Venecia, y que constituye su última obra de arte. Es un carruaje suntuoso con capacidad para dos personas, un homenaje a la curiosidad y al placer de soñar despierto durante una travesía donde, esta vez sí, el destino es lo menos importante. Una *suite* hecha a mano, llena de escondrijos, puertas correderas, chimeneas y bibliotecas ocultas. "Este tren y este vagón te obligan a viajar de otra manera", reflexiona JR, que cree que viajamos mal, con mucha prisa. "Esto es un viaje real, no es 'señores pasajeros, aterrizamos en una hora y media'. No. Aquí uno vive 24 horas y pasan cosas, vas atravesando diferentes países con leyes diferentes, a veces se puede parar, otras no, hay problemas, los trenes se mueven, las cosas se caen. Solo la pasión puede juntar a este equipo. No tienen un trabajo normal", dice.

A partir de marzo L'Observatoire será incorporado al convoy del Venice Simplon-Orient-Express acompañando a otros legendarios carruajes, como el vagón 4141 —el Pullman Restaurant—, construido en 1929 y decorado por René Lalique, donde a la luz tenue de los veladores se fraguaron conspiraciones, negocios suculentos y amores clandestinos, o el vagón 3309, de 1926, decorado con marqueterías de René Prou, al que se relaciona con los incidentes dramáticos que inspiraron la novela de Agatha Christie *Asesinato en el Orient Express*. Además, era el vagón-cama preferido de la bailarina Joséphine Baker, pasajera asidua del tren.

Cuenta el escritor Mauricio Wiesenthal en su libro *Un viaje en el Orient-Express* (Acantilado, 2020) que el 5 de junio de 1883 a las 19.30 muchos parisienses curiosos se congregaron en la Gare de l'Est para ver la salida de los tres coches que formaban el primer Expreso de Oriente, una travesía entre París y Constantinopla que duraría unas 80 horas. En 1889 el trayecto ya se completaba en 67 horas y 35 minutos por Budapest, Belgrado y Sofía. Un corresponsal del *Time* destacaba: "A pesar de la velocidad, uno puede afeitarse".

Arriba, zona de estar de L'Observatoire, decorada con fina marquetería que interpreta los dibujos del artista JR. En la página anterior, dormitorio con un óculo abierto al cielo, todo un desafío técnico para los ingenieros del tren. Al pie de la cama, el libro de JR *Artist Until I Find a Real Job,* unas pantuflas y su borsalino.

En el vagón hay una librería secreta con clásicos de Gallimard y un escondite con vinilos escogidos por el artista JR

El Orient-Express, escribe Wiesenthal, se convirtió en "el tren de Europa". "Había nacido con luz eléctrica". En sus pasillos convivían sultanes y pachás con diplomáticos y aristócratas europeos, y en sus compartimentos, cerrados con llave desde fuera por razones de seguridad, se leía a escondidas una novela prohibida en Gran Bretaña, *El amante de Lady Chatterley,* que llegó a ser la biblia del Orient Express. En palabras de Wiesenthal, aquel expreso de 1900 era "un tren proustiano para un turismo exquisito y delicadamente neurótico". Ahora, según constata la tripulación, los viajeros son más jóvenes y anónimos, pero igual de solventes. Vienen a abrir y cerrar etapas vitales: una graduación, una boda y hasta un divorcio en buenos términos.

El Orient Express fue la primera víctima de la I Guerra Mundial y desde entonces las sucesivas divisiones territoriales europeas no hicieron más que destruir aquel sueño elegante de integración. La noche del 19 de mayo de 1977 partió el último París-Estambul de la Gare de Lyon en lo que parecía la muerte definitiva del legendario tren. Solo el empeño y la solvencia de un armador estadounidense, James Sherwood (1933-2020), pudieron salvar esta joya. Ese mismo año Sherwood y su esposa gastaron una fortuna en recuperar dos vagones históricos en una subasta de Sotheby's, luego siguieron comprando mobiliario y otras reliquias del tren. Su idea era resucitar la era dorada de los viajes, una inversión que muchos desaconsejaron por romántica y disparatada. Fueron sus hombres los que rescataron el Pullman Vera del patio de la señora Deborah Turner, una nostálgica del Orient Express que consideró durante años el carruaje una pieza más de su mobiliario exterior.

Los restos de los vagones perdidos, abandonados en vías muertas o ametrallados durante la guerra, empezaron a ser restaurados por artesanos, ebanistas, artistas, operarios y técnicos que escarbaron capas de óxido y pintura hasta encontrar el nombre de los vagones y su interiorismo original. Se recuperaron tapicerías y marqueterías y se recompusieron cristales de Lalique y lámparas y apliques *art déco* hasta que, finalmente, el 25 de mayo de 1982 tuvo lugar la resurrección del nuevo tren con un viaje de Londres a Venecia. Se llamaba Venice Simplon-Orient-Express, era propiedad del grupo Belmond y, aunque la locomotora ya no era de vapor, seguía conservando todo su encanto.

El artista JR encontró la misma devoción en los artesanos e ingenieros que debían crear de cero el vagón que él tenía en la cabeza. "Solo iba a tener una oportunidad en la vida de hacer algo como esto, así que me propuse hacer el vagón de mis sueños", explica.

Pero el vagón de sus sueños tenía que parecerse a un tren de lujo anterior a 1945, así que JR trabajó como un artesano de los años veinte, con oficios minuciosos y casi perdidos. Para los artesanos de la marquetería hizo bocetos con claras referencias a dibujos suyos, como *Women are Heroes,* un proyecto realizado en trenes africanos, o *Moon,* una escultura creada en Brasil. "El artista a cargo de la marquetería buscó todos los tipos de madera posibles para replicar mis patrones, incluso llegó a quemar trozos para conseguir el tono exacto de mis dibujos", cuenta. Una hermandad parecida consiguió con los ingenieros, que aterrizaban sus ideas hasta hacerlas no solo posibles, sino también seguras y legales. "Es gente que ha hecho posible lo imposible", dice JR refiriéndose a su imaginación rebelde y a sus ideas "poco prácticas" para un tren. Por ejemplo, una bañera en medio del dormitorio, o un óculo abierto al cielo encima de la cama que debe sortear las catenarias del camino.

Este vagón de superlujo, cuyo precio por noche empieza en 80.000 euros, es el más amplio del tren, tiene una cama de matrimonio, un baño en *suite,* una *daybed* (un sofá-cama para el día) reclinable a la altura de un amplio ventanal y un recibidor. También guarda varios secretos ocultos. Pedimos a JR que nos enseñe todo lo que esconde L'Observatoire, pero se niega. Dice que este viaje es una búsqueda y no será él quien reviente el misterio. Sabemos que hay una librería oculta con clásicos franceses editados por Gallimard y un escondite con vinilos escogidos por el artista. Dentro de la librería, a la que se accede tras abrir una galería secreta, hay una chimenea, una sala de té y un tren en miniatura que funciona. Por lo visto hay mucho más. JR pone cara de póquer. El título de su último libro que acabo de encontrar al pie de la cama me pone muy fácil hacerle una última pregunta. El volumen se llama *Artist Until I Find a Real Job* (artista hasta que encuentre un trabajo serio). ¿Acaso este vagón de lujo lo es? JR sigue con cara de póquer. **—EPS**

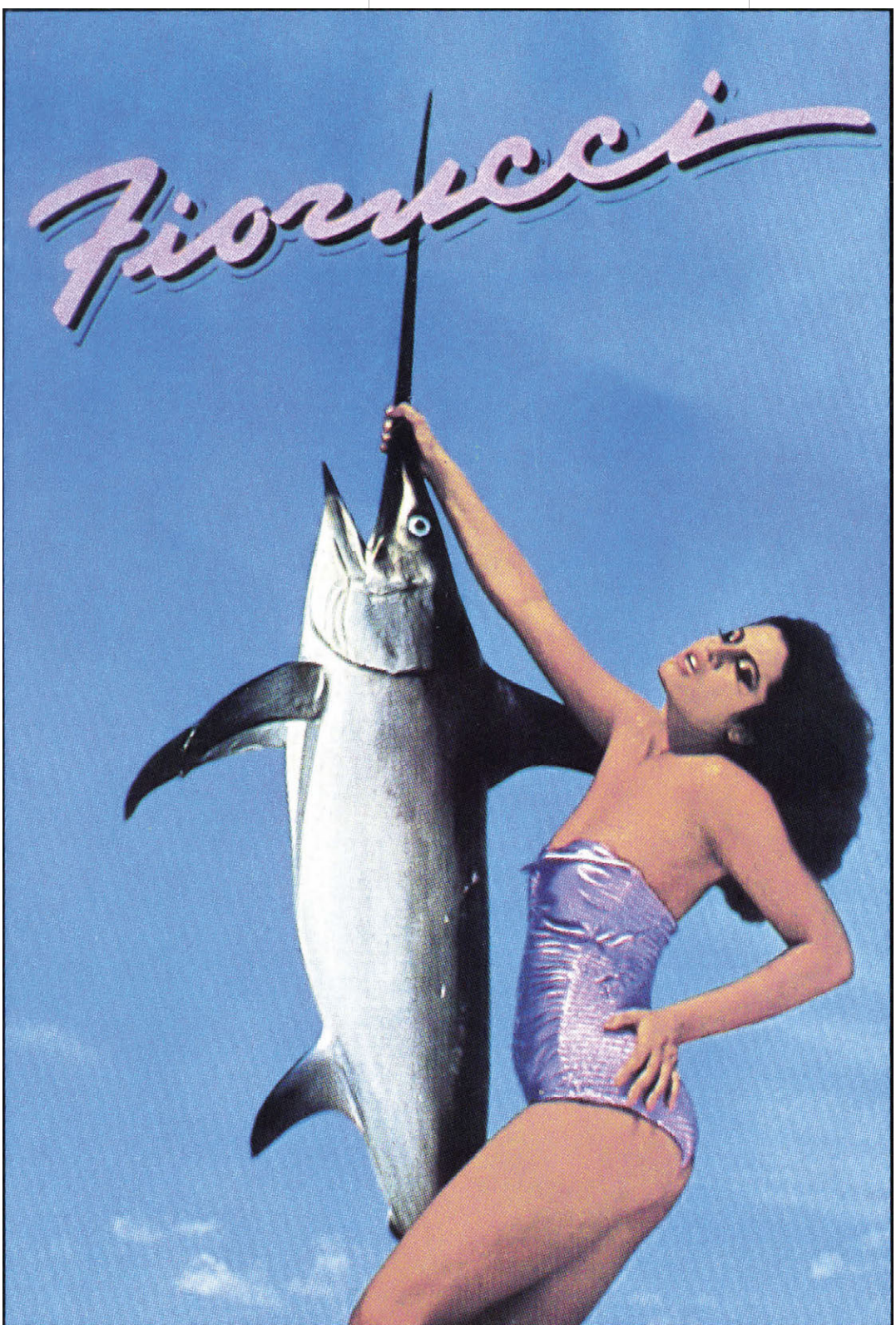
En esta página, detalle de la biblioteca con cientos de ejemplares de Gallimard. En la página anterior, vista de la biblioteca y sala de té; el artista JR, en la Gare de L'Est junto al Orient Express; ventanales del vagón con marquetería, y bañera de L'Observatoire, otro desafío técnico para los ingenieros.

Alessandro Pisani, CEO de Fiorucci, y Francesca Murri, directora creativa, son los encargados de volver a poner en órbita el nombre de esta marca. Recuperar el enfoque holístico que hizo de la casa italiana un fenómeno social y cultural es clave. “Si cierras los ojos y piensas en el Fiorucci de ayer, todo giraba en torno a ese universo mágico que Elio creó”, dice Pisani.

RECONQUISTAR LA HISTORIA

ELIO FIORUCCI FUE EL REY DE LA VANGUARDIA Y EL DESACATO CREATIVO EN LOS 70 Y 80. AHORA SUS NUEVOS DUEÑOS QUIEREN REANIMAR LA MARCA, PERO SIN CLAUDICAR A LA NOSTALGIA FACILONA.

por Laura García del Río
fotografía de Alessandro Grassani



Fiorucci orquestó imágenes icónicas. A la izquierda, campaña de 1979, fotografiada por Peter Knapp. Arriba, detalle de la colección de otoño-invierno 2024/2025. En la página siguiente, el bolso Mella, inspirado en una nube de azúcar, con el que la firma quiere tomar el pulso al mercado: Pisani espera que para 2029 los accesorios representen el 50% de las ventas de la marca. En los setenta, los vaqueros fueron la salvia de la firma. “Son parte del ADN de la casa”, dice Murri, que vuelve a jugar con ellos en su última colección.

SUENA UN DESPERTADOR. El crepitar de una radio navegando entre frecuencias. La voz de una mujer hablando del descubrimiento de agua en Marte, la vida más allá de los confines de la Tierra. Se encienden las luces y aparece la primera modelo: despeinada, recién salida de la cama, lleva un camisón blanco con dos querubines y un bolso con forma de nube de azúcar. "Quería hablar del sueño, del despertar, y que no faltase la ironía", dice Francesca Murri. Todo en el desfile de primavera-verano 2025 de Fiorucci era deliberado. No es la primera colección de la enseña bajo la nueva dirección, con Murri —que venía de curtirse en Gucci, Etro y Ferragamo— en el flanco creativo y Alessandro Pisani —exdirectivo de Diesel— en el ejecutivo. Pero sí la primera que sube a una pasarela, rubricando la vuelta de la emblemática casa italiana en el calendario oficial de la Semana de la Moda de Milán. Y del espacio en la Trienal a los pendientes con forma de pecera se advertía una intención. "Es un manifiesto", espeta la diseñadora. El 1967 grabado en las camisetas conmemoraba el año que abrió la primera tienda. Los zapatos revisitaban aquellos primeros diseños de goma, obra de un jovencísimo Manolo Blahnik. Hasta los labios de las modelos, pintados con corazones como los de la caprichosa reina de Carroll, honraban la actitud traviesa y altamente irreverente que hizo grande el nombre de Fiorucci. "Todo lo que hagamos tiene que ser auténtico".

En el tono de la italiana se adivina el vértigo. Sabe que la tarea por delante es osada, y no tiene garantías: resucitar una firma grabada en el imaginario colectivo como el pináculo de la moda italiana moderna no es fácil. Menos cuando la envuelve la gesta de un creador a quien Vivienne Westwood refirió como el mentor de una generación. La lista de intentos es larga. Vionnet. Rochas. Rykiel. Poiret. Halston. La de éxitos, no tanto. Incluso sobre los que consiguen salir adelante siempre hay quien imputa los cargos de continuismo anacrónico o rupturismo gratuito. Al parecer hay dos maneras de restituir una casa de moda, y ninguna es la correcta.

Despertar una marca de un coma inducido es el equivalente empresarial a encontrar vida en Marte. Y esta no es la primera vez que intentan reanimar el nombre de Fiorucci. Este 2025 hará 65 años del nacimiento de la enseña, 58 de la apertura de la primera tienda, 10 de la muerte de Elio y 3 desde que Dona Bertarelli —la

Este 2025 hará 65 años del nacimiento de la enseña Fiorucci, 58 de la apertura de la primera tienda, y 10 de la muerte de su fundador

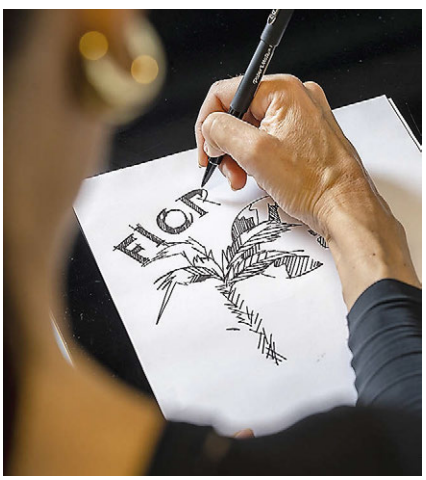
Fiorucci fue la primera marca de moda en firmar una licencia de gafas y un acuerdo con Disney, y hasta editaba su propio fanzine

inversora y filántropa, heredera del emporio farmacéutico Serono y una de las mayores fortunas de Suiza— se hizo con la enseña y sus archivos. Antes que ella estuvo en manos de un productor nipón de vaqueros, y de Stephen y Janie Schaffer después. Ella, conocida como la reina de las bragas, creó Knickerbox en los noventa y ahora está detrás de la redención de Victoria's Secret. Él, incluso tras divorciarse en 2006, ha sido su fiel compinche mercantil. Los Bonnie and Clyde de la lencería, los llamaban. Compraron la marca en 2015, llevaron la sede a Londres y abrieron una tienda de tres pisos en la calle Brewer. No escatimaron en fastos: pusieron a Georgia May Jagger en la campaña, ficharon a Daniel Fletcher para espolear la línea de hombre y lanzaron una antología con Rizzoli. Sofia Coppola escribió el prólogo. No bastó.

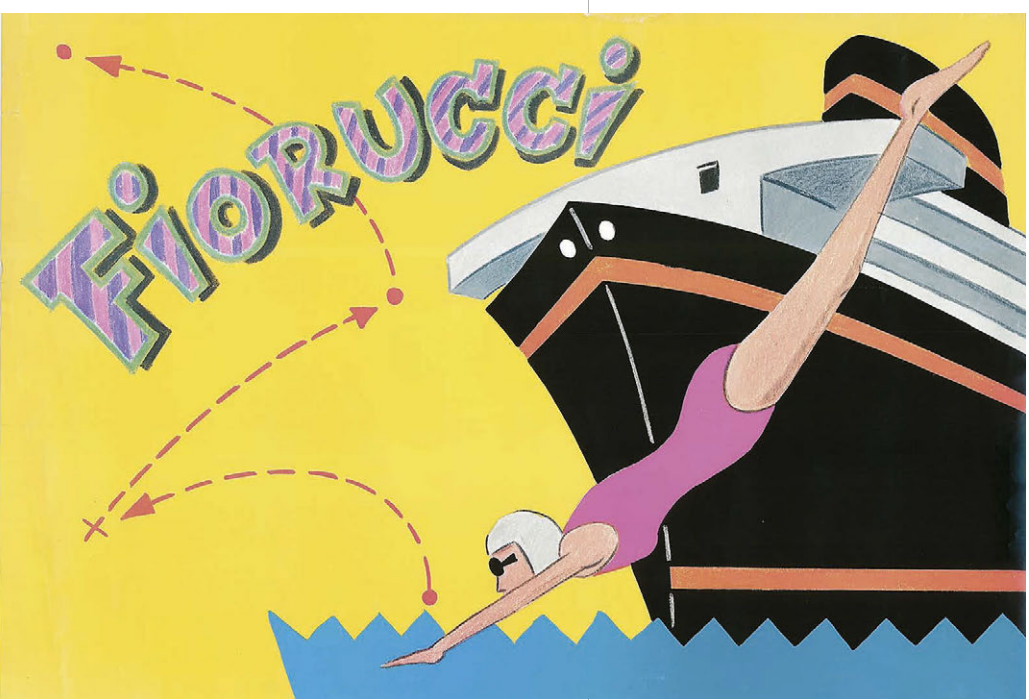
"No quiero juzgar la gestión anterior", aplaca Pisani, "pero puedo decir que lo que tenemos en mente es menos superficial". Bajo los mandos de los Schaffer hubo logros: una red comercial con 80 puntos de venta y un pico de *anemoia* posmilenial que se tradujo en cuantiosas ventas de camisetas. "Pero ahora necesitamos elevar la marca". Enfila el segmento de la alta gama asequible: ese dulce espacio entre un lujo que ha perdido la cabeza con los precios y un *mass market* dominado por gigantes contra los que no se puede competir. En la hoja de ruta están las colaboraciones interdisciplinares, un enfoque más inclinado al diseño que al *merchandising,* y volver al hecho en Italia. El quid: armar una narrativa que sea a la vez coherente con el legado y pertinente con el ahora.

"Los mismos principios, con un planteamiento contemporáneo", sostiene Murri. Viniendo de capitanear los departamentos de accesorios de grandes casas —el flotador del lujo: los bolsos suponen hasta el 45 % de las ventas—, entiende que el producto es fundamental. Pero también que hay que ir más allá. Y más en una casa como Fiorucci, que inventó el *marketing* experiencial. Vendía perfumes, revistas y todo tipo de parafernalia. Diseños de creadores en ciernes como Anna Sui y Betsey Johnson. Había un restaurante donde despachaban hamburguesas en platos de Richard Ginori hasta las dos de la madrugada. Eventos y *performances.* Las fiestas eran prodigiosas. Invitó a Keith Haring a intervenir la fachada —dos días le llevó cubrirla— y la televisión nacional cubrió la noticia. En la *boutique* de Nueva York, a cinco manzanas de donde poco después abriría Studio 54, Andy Warhol lanzó su *Interview* y Madonna se dio a conocer. Maripol era la mánager. Elizabeth Taylor, Divine, Jackie O y la reina Sofía, clientes habituales. Joey Arias, que entonces trabajaba como dependiente, relata cada vez que puede que Lauren Bacall fue a comprar y, a falta de mejor receptáculo, usó su mano como cenicero. "Si piensas en el Fiorucci de ayer, todo giraba en torno al universo que Elio creó", dice Alessandro Pisani. Fue la primera marca de moda en firmar una licencia de gafas y un acuerdo con Disney. Editaba su propio fanzine. "La oportunidad con Fiorucci es que puedes vender un montón de contenidos. Pero corres el riesgo de que el mensaje se diluya".

¿Se preguntan qué habría hecho Elio? "Por supuesto, y es un problema", dice Murri. ¿Por qué? "Porque



Fotografía de Contacto / Archivo Fiorucci

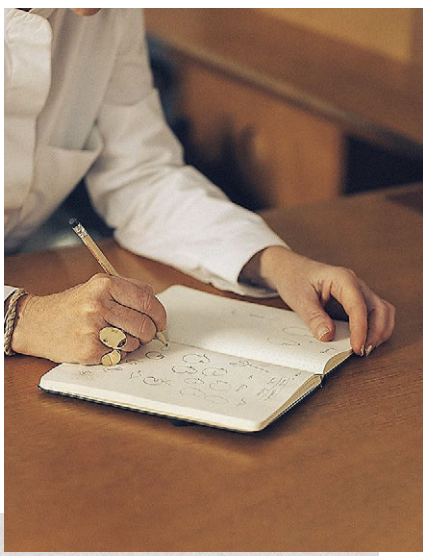


De los querubines al Tyvek —un tejido que parece papel arrugado, salido de los archivos—, Francesca Murri hace muchos guiños al legado de la firma. "No quiero olvidar lo que Elio hizo. Pero tampoco encerrarme en el pasado, sino traducirlo al ahora", dice la diseñadora. En la página anterior, Murri, en su despacho, y *look* de la colección de otoño-invierno 2024/2025. En esta página, otra creación para esta temporada, y, debajo, el diseño de una pegatina de 1984.

no soy Elio". Tampoco son los setenta. Acuartelarse en el pasado sería traicionar la idiosincrasia del creador. Hablamos del hombre a quien Gillo Dorfles describió como "el Duchamp de la moda". El rebelde original. Un pionero en el arte de diluir la línea entre vestimenta, arte, diseño y cultura social. La historia le da las coordenadas, no un vademécum que seguir a pies juntillas. "Estudiamos los archivos para identificar los valores que queríamos recocinar. No me interesan los iconos, pero sí qué los hacía tan elocuentes", dice Pisani. "Se trata de ser culturalmente relevantes hoy. Y creo que la clave está en ese choque entre lo mundano y lo trascendental. Entre un bolso con forma de *marshmallow* y una colaboración con un artista". De lo primero ya se han encargado: su bolso Mella es un éxito. Para lo segundo han creado Casa Fiorucci —aunque el nombre es provisional—: un espacio de 700 metros cuadrados junto a sus oficinas, en Sarpi, el Chinatown milanés, que albergará exposiciones, eventos, conciertos, charlas. "Nos gusta la idea de crear este sistema abierto. Una galaxia de colaboraciones que añadan piezas a la narrativa". El laboratorio de ideas al que Douglas Coupland se refería cuando hablaba de Fiorucci en los ochenta. Una revolución como la que perpetró Elio entonces hoy se antoja imposible. "Pero sí podemos estimular una reflexión", defiende Murri. "Francesca venía de trabajar en grandes firmas. Yo estaba llevando un negocio de un billón. Si Dona Bertarelli se metió aquí tampoco fue para amasar fortuna", dice Pisano. "Lo hicimos porque creemos en lo que esta marca puede volver a representar social y culturalmente: una plataforma para la expresión, un espacio para la positividad, una alternativa en esta permacrisis. Fiorucci siempre debería hacerte sonreír". **—EPS**

La comunidad del anillo. Helena Rohner lleva tres décadas en el oficio de diseñar y vender joyas en España. Su última clienta famosa es la actriz Julianne Moore, que lleva sus creaciones en *La habitación de al lado,* de Almodóvar. Visitamos su taller madrileño.

POR CARLOS PRIMO
FOTOGRAFÍA DE EREA AZURMENDI Y FEDERICO REPARAZ



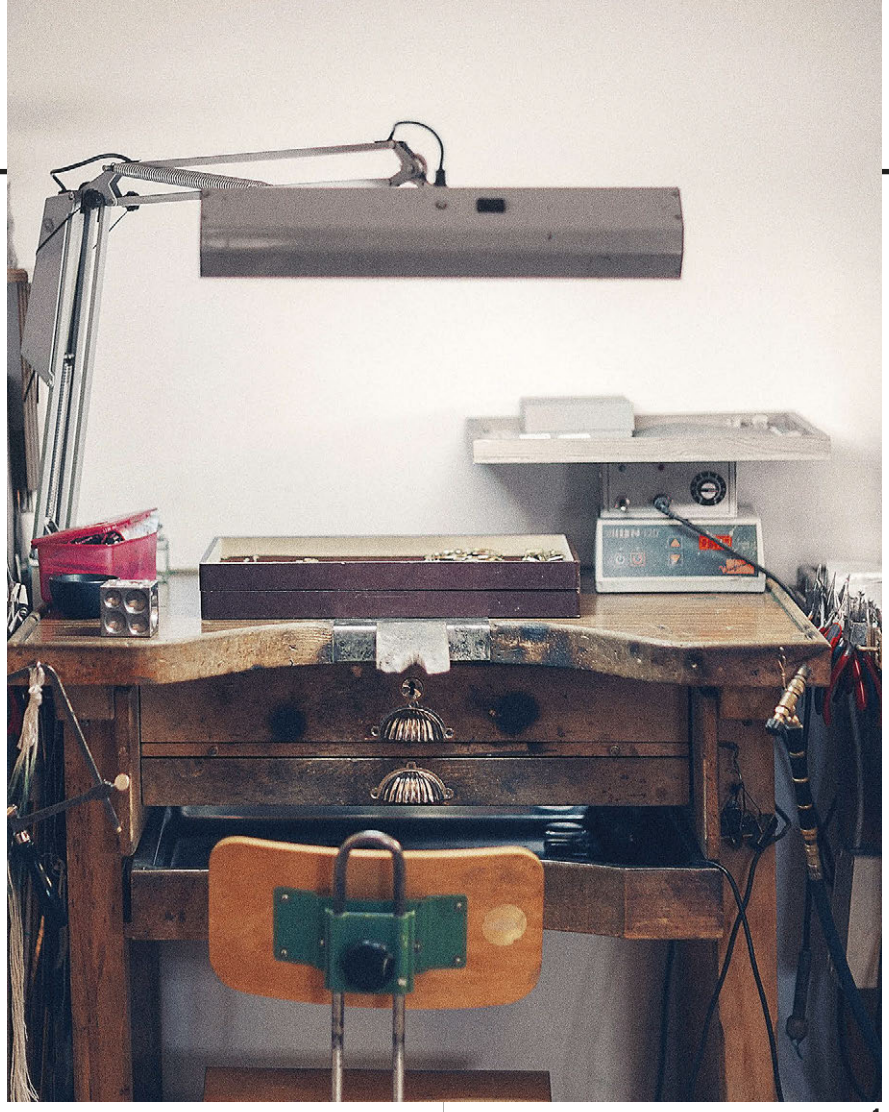
EL TIEMPO HA dado la razón a Helena Rohner (Las Palmas, 56 años). Al entrar en su tienda-estudio se podría pensar que la decoración, la iluminación y hasta las piezas expuestas en las vitrinas son una síntesis del diseño que interesa y triunfa en 2025: formas orgánicas, colores suaves pero con carácter, muebles funcionales de aire escandinavo, piezas de cerámica o de madera. Y, sin embargo, conviene recordar que parte de ello lleva ahí casi tres décadas, el tiempo que hace que esta canaria instaló su taller en este local, un silencioso bajo exterior del normalmente bullicioso barrio de La Latina. Durante su primera década de andadura, su presencia en Madrid fue casi una paradoja. "Durante muchos años no vendía en España", cuenta la diseñadora, que saca de uno de los cajones una sortija que ya formaba parte de aquellas primeras colecciones: un aro de plata de formas levemente irregulares, algo más grueso de lo convencional: una pieza escultórica que convierte la plata en un material fluido, táctil, cercano. Tal vez se deba a que el primer prototipo lo modeló ella misma. Tres décadas después, el anillo sigue en el catálogo y, temporada tras temporada, Rohner sigue modelando a mano sus piezas.

La diseñadora Helena Rohner, fotografiada en su taller madrileño, en el barrio de La Latina. El mobiliario de la estancia aúna piezas a medida, muebles recuperados y objetos concebidos por Rohner para su firma homónima y para distintas colaboraciones. En la página anterior, un par de pendientes con sus emblemáticas líneas orgánicas.

La coherencia a largo plazo es uno de los factores que definen el estilo de Rohner. Pero también resulta útil acudir a sus orígenes. Hay algo de la ética y estética de su padre, un hombre de negocios, protestante suizo, que tras recorrer medio mundo acabó en Las Palmas y se casó con una tejedora y tintorera canaria. Fue allí, en una casa racionalista llena de muebles daneses y ovillos —"sin cortinas, con mucha luz", recuerda—, donde se crio Rohner, aunque tardó tiempo en comprender lo mucho que le había influido ese paisaje de la infancia.

A los 16 salió de casa, primero a acabar sus estudios en Ginebra y después a una universidad londinense. Pero antes decidió tomarse un año sabático en Florencia y allí tuvo una idea peregrina: matricularse en un curso de joyería. Le gustó tanto que, cuando finalmente se mudó al Reino Unido, empezó a llevar una doble vida. Por el día, estudiante de Ciencias Políticas. Por la noche, joyera aficionada y casi autodidacta. Fue así como conoció a la diseñadora Jacqueline Rabun, una leyenda del oficio que creaba joyas para Bono, de U2, o Lenny Kravitz, y cuyas piezas huían de la tendencia maximalista, *logomaniaca* y rococó que reinaba en los noventa. "Con ella me di cuenta de que era posible hacer joyas muy artísticas, para personas que valoran la cultura, que tienen referencias y que no necesitan que la marca se vea por todos lados", recuerda. También aprendió que esa clientela no compraba para ostentar, sino por amor a las piezas. Y, sobre todo, se introdujo en los circuitos de la joyería, en las ferias profesionales a las que acudían los todopoderosos grandes almacenes de Estados Unidos y Japón.

La más importante de aquellas ferias era Première Classe, en París. Rohner acudió a ella por primera vez como parte del equipo de



1

Rabun: conocía el oficio y, además, hablaba francés e italiano. Siguió viajando a París tras mudarse a Madrid para trabajar en la Casa de América como gestora cultural. En 1995 decidió lanzarse a la piscina y presentó en la feria parisiense una colección propia. "Era toda de plata, había cuero, muchos anillos y unas estrellas", recuerda a propósito de aquella primera entrega que fue mucho más que un globo sonda: cuando acabó la feria ya había logrado un primer y suculento pedido de Barneys New York, los grandes almacenes estadounidenses de lujo. Tras ellos llegaron otros clientes de Europa y Japón, atraídos por la honestidad de sus joyas sutiles. Había nacido Helena Rohner, una marca que aspiraba a tomar el relevo a compatriotas como Joaquín Berao o Chelo Sastre. Rohner era más joven y sus precios no eran desorbitados. "Quería hacer joyas que mis amigos pudieran comprar", explica.

"Me gusta pensar que las joyas que haces crean una personalidad", dice Helena Rohner, de padre suizo y madre canaria

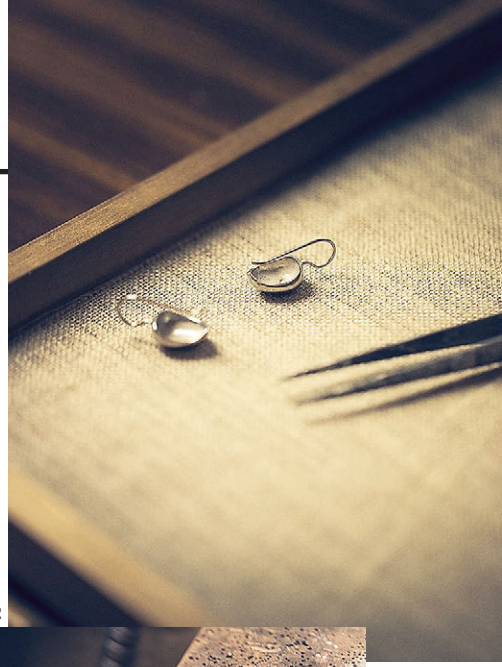
Fue entonces cuando se fijó en ella Paul Smith, la leyenda de la moda británica. Rohner tenía 25 años cuando le sirvió su primer pedido, compuesto por piezas para hombre con líneas cuidadas y aires desenfadados. Durante tres décadas ha sido uno de sus clientes más fieles. Con el cambio de siglo, la firma despegó. Aumentaron los clientes internacionales y también el volumen de los pedidos; asegura que aquella contundencia fue un ar-

gumento de peso para convencer a artesanos y proveedores, que habían visto con recelo la irrupción de la diseñadora en un ámbito, el de la orfebrería, la joyería y los lapidarios, dominado por hombres.

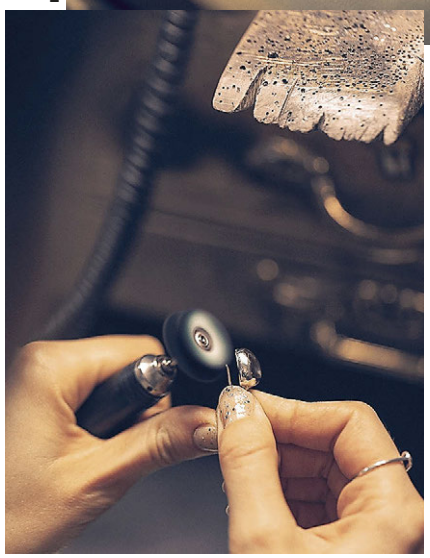
En la cresta de la ola, tomó dos decisiones: mantener su empresa dentro de unas dimensiones manejables y no dormirse en los laureles ni aburrirse. "Llegó un momento en que me di cuenta de que llevaba 10 años con la empresa, y no quería limitarme a seguir haciendo solo más anillos, más pendientes, más collares", afirma. Fue entonces cuando empezó a experimentar con el esmalte o la madera. El punto de inflexión coincidió con el nacimiento de Lucas, su hijo mayor, que sufre acondroplasia. "Mi reacción fue investigar con el color, jugar a la inocencia", cuenta. Sus joyas se llenaron de tonos sutiles —coral, hueso, aguamarina— y de nuevos materiales. Rohner es diseñadora de joyas pero nunca estudió diseño ni joyería, así que su aproximación al oficio es intuitiva. Muchos de los miembros de su equipo llevan más de 20 años con ella, y toda su producción se lleva a cabo en España. En las últimas dos décadas ha experimentado con la porcelana o con la impresión 3D, que produce con la colaboración del estudio bilbaíno Comme des Machines, pionero a la hora de aplicar esta tecnología al diseño de autor. Sus joyas incorporan estas futuristas formas de resina, pero también ágatas antiguas procedentes de un proveedor de Barcelona que atesora cajas de remanentes de Idar-Oberstein, el pueblo alemán que durante décadas exportó piedras preciosas a todo el mundo. Es su forma de entender la sostenibilidad y también de crear a partir de lo concreto.

En los últimos años, su negocio ha seguido creciendo. Hoy tiene dos tiendas propias, en Madrid y Barcelona, y una red de clientes, el 70% de ellos internacionales. También ha intensificado sus colaboraciones con el mundo de la decoración. En su local madrileño, entre muebles recuperados, se ven algunos frutos de esta aventura multidisciplinar. La canaria ha diseñado alfombras para Gan Rugs, biombos para Trenat, muebles para Gancedo, Rabadán y Ondarreta, objetos para Georg Jensen, Cerabella o Ferm Living: su universo poético de formas suaves y tonos atípicos pero no estridentes lleva con ella desde siempre, y en cierto modo se antoja profético. Cuenta que, cuando la diseñadora de vestuario Bina Daigeler decidió contar con sus joyas para vestir a Julianne Moore en *La habitación de al lado,* de Pedro Almodóvar, la actriz estadounidense, en su visita a la tienda-taller de Rohner, eligió las piezas que lucía la propia joyera, especialmente una finísima cadena de oro. "Julianne estaba creando un personaje de mujer madura, profesional, que viste sin gritar su estilo", desarrolla la diseñadora. "Me gusta mucho pensar que las joyas que haces crean una personalidad". Así, las palabras que emplea para describir su forma de trabajo —"sutil, tenaz"— son también aplicables a anillos, pulseras, collares y objetos que parecen sencillos, pero son en realidad muy complejos; tan complejos como resistir y prosperar durante 30 años en un oficio que ha visto la caída de tantos gigantes. **—EPS**

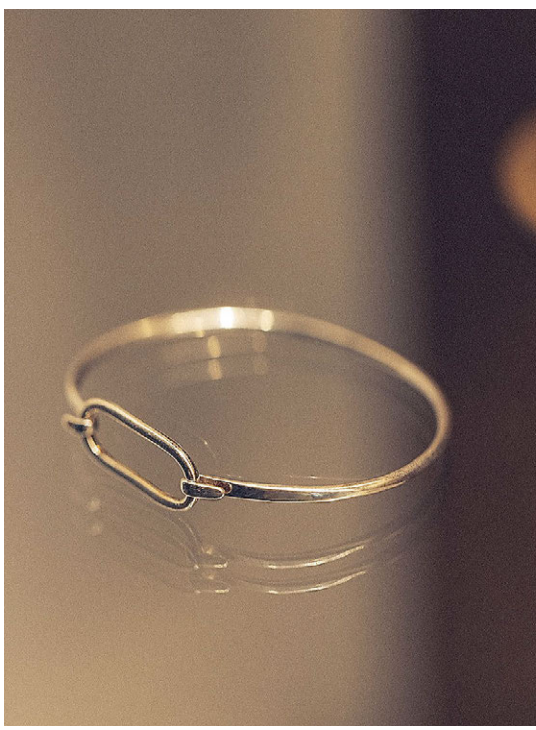
1. Un rincón de la tienda-estudio, donde también se realiza el ensamblado y el engastado de muchas de las piezas.
2. La ligereza y las formas curvas definen el estilo de Helena Rohner, tal y como muestran estos pendientes.
3. Toda la producción se lleva a cabo en España, la mayoría en talleres de cercanía en Madrid.
4. Una pulsera de líneas modernas, de la última colección de Helena Rohner.



2



3



4

AL-ÁNDALUS REVIVE EN EL PLATO

Paco Morales se planteó hace ocho años desempolvar y actualizar en Córdoba el ancestral recetario de la cocina andalusí. Rosa Tovar aportó su enorme erudición. El resultado fue Noor, un restaurante con tres estrellas Michelin que es además todo un libro de historia.

por Jacobo Bergareche
fotografía de Joseph Fox

Paco Morales y Rosa Tovar, antes del servicio de comida. En la página anterior, berenjena a la brasa con vinagre de Pedro Ximénez 25 años, tocino ibérico y caviar.

TODAS LAS HISTORIAS del mundo están ya contadas en *Las mil y una noches,* incluso las que todavía no han ocurrido, asegura el narrador oral Héctor Urién. En la noche 351 de este libro aparece un cuento que relata lo que siglos después le ocurrirá al chef Paco Morales (Córdoba, 43 años). Es la historia de un mercader empobrecido de Bagdad, al que en sus sueños se le aparece un hombre que le dice que en El Cairo encontrará la fortuna. El mercader emprende el viaje y, cuando por fin llega, muerto de cansancio, se refugia a dormir en una mezquita. Esa misma noche unos ladrones asaltan aquella mezquita, y cuando la policía acude, solo encuentra ya al pobre mercader que sigue durmiendo. Lo muelen a palos y lo encierran. Cuando le preguntan de dónde viene y a qué ha venido, el mercader les cuenta que vino de Bagdad por un sueño. El policía se ríe de él, le deja libre, le da unas monedas para que vuelva a su tierra y le aconseja no volver a fiarse de los sueños: él mismo ha tenido varias veces un sueño absurdo en que un hombre le dice que hay una casa en Bagdad en cuyo jardín hay un tesoro, y no por eso emprende un peligroso viaje. Al escuchar la descripción que el policía hace del jardín de esa casa, el mercader entiende que es la suya, y, al volver a Bagdad, encuentra allí un tesoro que le saca de la miseria.

Paco Morales se largó de su Córdoba natal con 18 años, no quería seguir ayudando a su padre con los pollos asados y las comidas prepa-

“Cada día imagino que cocino para Abderramán III en Medina Azahara, eso me pone muy cachondo” (Paco Morales)

radas. Había visto en pantalla a un tal Ferran Adrià inventándose cosas inimaginables, platos de los que nadie le había hablado en la escuela de hostelería de Córdoba donde hizo su formación profesional. Se despidió del negocio familiar, sin padrinos ni ahorros, y como aquel mercader bagdadí de *Las mil y una noches,* se fue a perseguir el sueño que vio en esos vídeos.

El viaje fue largo, hizo prácticas en elBulli, después ocupó el cargo de jefe de cocina en Mugaritz y de allí se fue para alcanzar su destino: montó su primer restaurante en un hotel de Madrid. Le fue mal. Montó otro restaurante en un hotel de Valencia donde le dieron inmediatamente una estrella. Se estrelló. En ambos restaurantes se comía bien, pero podría discutirse si en España funciona esa cosa tan de Nueva York, Londres o París de los restaurantes en hoteles.

En cualquier caso, Morales descubre un destino idéntico al del mercader bagdadí, el sueño que perseguía se había concretado en un palo detrás de otro. Aquí es donde la historia da el mismo giro que en el cuento árabe. Desmoralizado y con una enorme sensación de fracaso, Paco Morales siente que tiene que inventar algo y que no puede volverse a equivocar, sabe que en la cocina de vanguardia ya está todo el territorio ocupado por chefs mediáticos, y empieza a buscar a tientas un nuevo concepto en el pasado. Es entonces cuando alguien le presenta en Madrid, donde hace de asesor en la cocina de un gran hotel, a una veterana cocinera que entonces frisa los 70 años, y que resulta ser además una erudita historiadora de la gastronomía: Rosa Tovar. Después de algunas conversaciones con ella, Paco obtiene la revelación de que el tesoro que buscaba está escondido en el lugar de donde se largó para buscar fortuna, convencido de que jamás regresaría.

Ese tesoro enterrado no era otra cosa que el desconocido legado andalusí, que ningún gran chef hasta entonces había reivindicado. Morales se fue a excavarlo entre los restos del viejo bar Memphis, un local que su padre le ofreció en el humilde barrio en que años atrás Morales se quedaba en casa cocinando para el negocio familiar a la edad en que otros niños jugaban en las calles.

Resucitar el esplendor de la Córdoba califal en el bar de la esquina de un arrabal de casitas bajas, lejos de cualquier vestigio monumental de la que fue la metrópolis más rica y poblada de la Europa medieval, es seguramente el empeño de un loco. El poeta William Blake escribió que "si un loco persiste en su locura, se volverá sabio", y Morales, que si algo tiene es una tenacidad cerril, se acogió a este aforismo. En el momento en que decidió inspirarse en el pasado de su ciudad para crear algo nuevo, inició una investigación para averiguar qué cosas podrían haberse servido en un banquete del año 1000. Para ello se apoyó en los conocimientos históricos de Rosa Tovar, que ocho años después de la apertura de Noor tiene 77 años y está sentada con su bastón disfrutando del último menú de Paco Morales, aquel con el que defiende en cada servicio la codiciada tercera estrella Michelin. Tovar no solo le dijo lo que podría haber en ese banquete milenario, sino, sobre todo, lo que jamás podría haber.

—Me acuerdo de cuando ibas a abrir y lo primero que me dijiste fue: "Les voy a dar a mis clientes para entrar un té". Y yo te dije que no, entonces no había té.

El pobre Paco, desolado:

—¡Ostras! No me jodas, que tengo preparado el té.

Paco Morales recuerda sus inicios con cierta angustia. Ceñirse a la historia era una apuesta arriesgada. En la Córdoba donde él se miraba para crear el primer menú de Noor no había té y, peor aún, tampoco había cacao, ni pimientos, ni patatas ni tomate, y el cerdo estaba prohibido. Las carencias a las que escogió someterse para innovar eran muy severas para un paladar de nuestra época.

"Al final lo resolvió dando un refresco de agua con vinagre que era espectacular", recuerda Rosa Tovar, que en los comienzos de Noor no dejaba de desbordar al cocinero con apuntes de oscuros textos árabes que demostraban que el hojaldre, la *ratatouille,* la muselina o los escabeches llegaron a las cocinas europeas a través de al-Ándalus. Poco queda de las recetas de aquella época, aclara Tovar, pero se pueden inferir las técnicas, se conocen muchos ingredientes, y para una mente como la de Paco Morales, ella tiene claro que eso de las recetas importa poco: lo nuevo a veces surge cuando uno mira a ese pasado que está ya más allá del alcance de la memoria y aplica la imaginación para resucitar aquello que su espíritu nos inspira.

A la hora de pensar el repertorio de Noor, Morales ha sido fiel a la máxima de los artistas que han hecho grandes hallazgos: imponerse con disciplina unas limitaciones, acotar el terreno de juego y descubrir las posibilidades insospechadas que aparecen cuando uno renuncia a lo obvio.

El ejemplo más elocuente de las soluciones que este chef ha hallado para suplir una gran ausencia de las despensas precolombinas, la del cacao, es el de la recuperación del algarrobo. Esta vaina arbórea hoy des-

Algarrobo, sésamo y comino son algunos de los protagonistas cotidianos en el recetario de este *rescate* de la cocina andalusí en el siglo XXI

Arriba, el chef cordobés Paco Morales. Abajo, de izquierda a derecha, verduras y tubérculos miniatura para utilizar en diversos platos, dispuestos sobre una bandeja en la cocina de Noor; Valerio Vinciguerra, uno de los jefes de partida en el restaurante Noor, en plena preparación de un servicio, y pichón curado en agua de tomate, comino y AOVE con bonito.

De izquierda a derecha, Rosa Tovar, cocinera, historiadora de la cocina y colaboradora de Paco Morales en Noor; sorbete de piña, untuoso de anís, trigo sarraceno, mascarpone y vinagre de Jerez, y *karim* de sésamo blanco con su helado, manzana verde y caviar del desierto. Abajo, la sala del restaurante, decorada al estilo árabe.

preciada en la cocina, que hallamos tirada en el suelo de cualquier paisaje mediterráneo, le sirve para hacer tartas oscuras y amargas, con un punto cafetero, que pocos comensales hoy podrían diferenciar del chocolate. Faltando de todo, el cocinero cordobés consigue que no falte de nada.

"Yo vengo cada día a trabajar diciendo: tengo la responsabilidad de los cocineros de la corte. A mí eso me pone muy cachondo. ¿Qué me imagino yo aquí siempre? Que cocino para Abderramán III, en Medina Azahara, y que un día viene un músico; otro, un escritor, o un viajero de tierras lejanas", dice.

Morales ha introducido los rituales propios de esa corte, siguiendo las enseñanzas de Rosa Tovar, y de manera muy sobria y con pocas palabras trasladan a los comensales a una liturgia: el agua de azahar con la que se lavan las manos en la puerta, que aviva ya el olfato, la caja metálica en que un camarero por cada comensal entrega la servilleta.

Esta fantasía palaciega con la que Paco Morales acude a su pequeño restaurante es necesaria para sobrevivir al día a día de un tres estrellas. Hay que entender que en un restaurante de esta sofisticación el menú es innegociablemente rígido, cada plato se mantiene perfecto e invariable durante una temporada para luego desaparecer de la carta en la siguiente. Durante esos meses, el equipo entero debe componer cada día el mismo plato que se hizo ayer y que se hará mañana con una precisión de relojero. Esta monotonía exige además una concentración absoluta. Impresiona el silencio tan solemne de esta cocina, que está abierta a la sala y termina pasando inadvertida. Lo único que en Noor cambia día a día son los comensales, casi siempre viajeros que visitan la corte y vienen ya bajo los efectos espirituales de una visita previa a la mezquita. En cierto sentido es exactamente lo contrario a un restaurante de menú, donde cada día se come lo que haya, las comandas se chillan y los parroquianos, que son siempre los mismos, tienen una familiaridad con los camareros, que entran y salen de sus conversaciones sobre los titulares del día.

Sobrevivir a la monotonía de la rutina perfeccionista de Noor es difícil, cuenta Paola Gualandi, jefa de cocina y mano derecha de Paco Morales: "A veces llegas aquí y dices, ¿otra vez tengo que empezar? Para nosotros a veces resulta casi cansino, es muy repetitivo, pero la emoción que ves en el cliente al final de su comida y la manera de darte las gracias te quitan esa sensación".

Las razones para mantener la ilusión cada día son muy concretas, y vienen en forma de recuerdos. Gualandi no olvida a una pareja de vecinos del barrio que pasaban a menudo por delante de Noor, un establecimiento que sigue esa tradición tan árabe de ocultar a los de fuera lo que ocurre dentro de la casa, donde no hay ventanas, sino la luz cenital que viene del cielo. Ambos morían de curiosidad por saber lo que allí ocurría, y ahorraron largo tiempo para poder permitirse el capricho de desvelar lo que Noor escondía. Cuando les contaron el esfuerzo que habían hecho, la jefa de cocina entendió la inmensa responsabilidad que tienen cada día de cumplir con esas expectativas.

Gualandi y Morales, que jamás se ausentan un día, se asoman con discreción a la sala durante todo el servicio para mirar las caras de los comensales, y leer en sus expresiones el placer y la sorpresa según se suceden esos pasos coloridos que da pena romper con la cuchara, en los que conviven elementos fríos y calientes, de varias texturas, en un difícil equilibrio. Tratan de evaluar la satisfacción del cliente en cada gesto que captan. Cualquier fallo que el chef percibe, real o imaginado, le sume en la desesperación. Él dice que está aprendiendo a superar este rasgo de carácter, pero cabe sospechar que relajar su obsesión por la perfección sea quizás para él una tarea más difícil que haber conseguido la tercera estrella. Su restaurante es el reflejo luminoso de esa personalidad obsesiva.

Cuando el fotógrafo Joseph Fox se dispone a fotografiar uno de los platos más emblemáticos, el *karim* de sésamo, escoge aquel que ha llegado con una grieta en el helado. Paco Morales, a cuya mirada nada escapa, frunce el ceño molesto y le pide que no saque precisamente ese: tiene una imperfección y refleja mal su trabajo. Joseph le contesta que ha escogido ese precisamente porque tiene una imperfección, y como fotógrafo, lo que refleja bien su trabajo es retratar la singularidad, que muchas veces se manifiesta en una imperfección. El choque entre ambas visiones fue inevitable, pero hay que entender la fidelidad de este cocinero a su ideal, que es el del arte islámico, donde los patrones simétricos que conforman la decoración de las mezquitas y palacios, de la cerámica o los tapices, son una expresión de un dios inteligente que insinúa el orden del universo a través de la belleza de la matemática. Cada plato de Noor observa con devoción las leyes de esa estética matemática de al-Ándalus, y por eso dejar pasar una incorrección es un pecado que Paco Morales no está dispuesto a permitir. Tiene la responsabilidad del cocinero de la corte. **—EPS**

La mayoría de los comensales son viajeros que visitan la ciudad y que acuden a Noor bajo el influjo de su visita a la mezquita de Córdoba

Rosa Montero
Mentiras, mentirijillas y venenos

No soy una persona partidaria de la verdad caiga quien caiga. Es más, esos talibanes de la sinceridad que se regodean en decirte, "chica, has echado barriga, ¿no?", me parecen esencialmente imbéciles, además de narcisos (lo que buscan es destacar a tus costillas), carentes del más mínimo autoanálisis y, por añadidura, mala gente. Lo del autoanálisis es porque hasta el individuo más fanático de la pseudoautenticidad lleva una existencia enhebrada de engaños. Porque ya sabemos que la memoria es un cuento, una reelaboración nada fiable, de modo que podría decirse que en toda vida hay unas cuantas mentiras fundacionales. Y luego hay otras mentirijillas positivas, como las que dices para animar a alguien o para no hacer daño. Más los adornos inocentes de la realidad que algunos formidables narradores llevan a cabo. Hablo de contar la vida de una manera más grande que la vida misma, como hacía Lucho Sepúlveda, un extraordinario escritor que también inventaba el mundo cuando hablaba. Esas mentiras son deliciosas.

Pero luego están las falsedades malas, las trolas venenosas y miserables que son utilizadas como un arma, para destruir, estafar y utilizar a individuos o a grupos sociales. Son mentiras manipuladoras y extremadamente peligrosas que han llegado a causar muchas muertes. Es más, estas farsas indignas incluso originan guerras, como sucedió en 1898 con la explosión del *Maine*, en la que fallecieron 268 tripulantes. El *Maine* era un barco de la Armada de Estados Unidos y se encontraba en el puerto de La Habana; como por entonces Cuba estaba luchando por su independencia, el incidente fue utilizado por Estados Unidos para declarar la guerra contra España dos meses después. Argumentaron que nuestro país había puesto una mina, aunque desde el principio hubo informes que atribuyeron la catástrofe a una combustión accidental de los gases del carbón bituminoso que usaba el navío; pero la prensa, en especial *New York Journal,* propiedad del magnate Randolph Hearst, creó una catarata de falsedades al grito de "Remember the *Maine!* To Hell with Spain!" (¡Recordad el *Maine!* ¡Al infierno España!) que volvieron literalmente loco de furia al personal y que fueron decisivos para que estallara la contienda. De hecho, se considera que esa campaña fue el comienzo del periodismo sensacionalista. Desde entonces hasta las actuales *fake news,* multiplicadas hasta la náusea y el aturdimiento por las redes, no hemos más que descender las escaleras hacia ese infierno al que nos querían enviar. Ya estamos todos allí.

Y son esos mentirosos con alevosía los que me desesperan y desconciertan. Los miro, diciendo falsedades que ellos mismos saben que son falsas y soltándolas con total desfachatez y desparpajo, y no concibo que exista gente así. ¿Cómo vivirán tranquilos dentro de su podrida cabeza, cómo se mirarán en el espejo sin darse asco? Son para mí unos alienígenas. Puede que al final, a fuerza de repetir las trolas, acaben por creerlas. O al menos en parte, porque me parece que en estos individuos hay un núcleo manipulador que siempre es consciente de lo que hace y que nunca deja de maquinar. Tomemos por ejemplo a Monster Trump, ese presidente criminal convicto que, ante la sentencia condenatoria, clama una y otra vez que es totalmente inocente, que no ha hecho nada malo y que solo ha puesto como gasto legal un gasto legal. Y todo porque dio dinero a su abogado para que sobornara y silenciara a una actriz porno; supongo que si el intermediario hubiera sido su doctor, este tramposo trumposo lo hubiera considerado un gasto médico. O tomemos al indescriptible Musk apoyando y entrevistando en X a la líder alemana de la ultraderecha, Alice Weidel, que, en el transcurso de la charla, dice que ella y los suyos no tienen nada que ver con Hitler porque fue un "socialista comunista". Sin duda los totalitarismos son al final iguales, ya sean marxistas o fascistas, pero ella no habla de eso ni reniega de los valores, tan solo intenta añadir más confusión a este confuso y atribulado mundo. El otro día una amiga me envió un precioso vídeo de Facebook del exterior de la Estación Espacial, con la Tierra fulgurando al fondo, redonda y azulada. Pues bien, al menos la mitad de los comentarios eran de terraplanistas diciendo que todo era un montaje. Vivimos en la apoteosis de la manipulación y el disparate. Nos merecemos la extinción. —EPS

¿Cómo vivirán tranquilos dentro de su podrida cabeza, cómo se mirarán en el espejo sin darse asco?

ICON

Más que estilo, más que tendencias

La revista mensual para amantes del diseño, moda, tendencias e interiorismo que más interesan al hombre de hoy.

EL PAÍS

DISPONIBLE EN DIOR.COM

NUEVO

CAPTURE

[OX-C TREATMENT]

ACTIVA EL OXÍGENO, AMPLIFICA EL COLÁGENO.[1]

ENRIQUECIDA CON UN EXO-LIPOSOMA PATENTADO PARA UNA DIFUSIÓN MÁS PROFUNDA[2] EN EL SÉRUM Y CON UN EFECTO RELLENADOR DE ÁCIDO HIALURÓNICO PATENTADO[3] EN LA CREMA.

EN 7 DÍAS, LA PIEL ESTÁ : 4X MÁS FIRME, 2X MÁS LISA.[4]

DIOR CAPTURE OX-C TREATMENT LE SÉRUM

DIOR CAPTURE OX-C TREATMENT CRÈME JOUR • DAY CREME

[1] Test in vitro en ingredientes. [2] Patente pendiente FR3144515. [3] Patente FR3130156. [4] Prueba clínica realizada por un dermatólogo -34 mujeres- tras utilizar el sérum y la crema. Comparación entre T0 y T7.

DIOR