

James Foley

Glengarry Glenn Ross

Una secuencia sobre el desastre que se iba a producir...

Fuertebrazo

En el año 2012 habrán pasado dos décadas desde que se estrenara la película de James Foley *Glengarry Glenn Ross*, basada en una obra de teatro de 1984 del escritor David Mamet. En ella se narra la historia de una inmobiliaria de Chicago que, para aumentar su “productividad” y “eficiencia”, obliga a cuatro de sus empleados a vender propiedades de escaso valor en el plazo de una semana. El premio para el mejor vendedor es un coche Cadillac; para el segundo, un juego de cuchillos; y para los otros... el despido. Todo ello activará una espiral de competitividad entre los vendedores que, cómo no, acabará mal.

Tanto la pieza teatral como la película se gestaron en los años del hedonismo reaganiano y del triunfalismo occidental que caracterizaron los años de la posguerra fría. Para muchos, la historia parecía haber terminado y había que entrar en un mundo lleno de oportunidades económicas para aquellos que estuvieran dispuestos a luchar sin escrúpulos en un mercado laboral cada vez más desregulado. Un mundo que Foley denunció en este largometraje que, pese a su solidez narrativa y al excelente reparto de actores (Al Pacino, Jack Lemmon, Ed Harris, Kevin Spacey, Alec Baldwin), no obtuvo el éxito esperado. En 1992, era casi imposible que un mensaje tan a contracorriente como el que transmitía la película recibiera una buena acogida. Pero los tiempos han cambiado y *Glengarry Glenn Ross* ha resultado ser, a la postre, un excelente análisis de un tipo de sociedad que no iba a ninguna parte y cuyos resultados catastróficos aún estamos padeciendo. Es por eso por lo que Fuertebrazo recomienda la visión de la secuencia inicial del filme, en la que el arrogante *yuppie* interpretado por Baldwin explica el chantaje de la empresa a unos vendedores atónitos.

10 2011