

# Atrapados en la pirámide.

## La historia de cómo Genius, una empresa que vende cursos de técnicas de estudio, se convierte en una red que capta jóvenes con la promesa de sanar sus traumas y convertirlos en líderes.

### REPORTAJE

por Pablo Ordaz y Elena Reina

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





N 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 univer-

sitaria 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



Fotografía de Albert Garcia

futuro en líderes y dueños de su propia franquicia a condición de que convencen 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 vein-

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

tipocos 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-

Los jóvenes se ven atrapados en una **maquinaria que mezcla de secta en mi organización**”. La empresa Genius está

**lo laboral con lo personal. Su fundador dice: “No hay nada presente en una decena de capitales españolas**

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

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 prime-

ras 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, Juanxo 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.

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 con 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 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 suelen 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, y 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 proble-

ma 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

**MÉTODO DE ESTUDIO PERSONALIZADO**

¡Técnicas más rápidas y fáciles de usar que las que usas ahora!

Cómo se estudia para un examen, entendiendo lo que estudias y recordarlo todo el tiempo que quieras.

Aprende un idioma como lo hiciste de pequeño. Sin fichas de ejercicios. Resultado en 2 meses.

Demostrado científicamente, te motivará estudiar.

Consigue la nota que quieres, sin estrés.

Visto en:

**¿QUIÉN LAS PUEDE USAR?**  
Cualquier persona que quiera estudiar en la mitad del tiempo, para combinar estudios, deporte, trabajo; aprender un idioma para preparar la selectividad, el carnet de conducir, exámenes de universidad o una oposición; estar motivado para estudiar y no renunciar a nada.

**GARANTIZADO: FUNCIONA CON TODOS**

- tutor personal
- desde los 14 años
- test sobre las habilidades

para reserva o información  
**645 68 49 63**

**CLASE GRATUITA ONLINE ZOOM**  
OBLIGATORIO RESERVAR LA PLAZA

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 cumpleaños 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-



Fotografía de Albert Garcia

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

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

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

“Lo más peligroso es que se genera una **dependencia infinita** salen de ahí. Podemos hablar de una organización de

**en los colaboradores, que continúa incluso entre quienes funcionamiento sectario”, explica un psicólogo**