

Arlequín

Morris West



Libros de Cabecera

Arlequín

Morris West

Paul Desmond admira a su buen amigo George Arlequín por su linaje, exquisita educación y fluidez en varias lenguas. Presidente de un prestigioso banco europeo con sede en Ginebra, Arlequín pertenece a esa clase de caballeros en extinción cuyo apretón de manos es una obligación. Pero los tiempos han cambiado, y su mundo se ve amenazado por un ataque frontal y despiadado a escala internacional.

Basil Yanko, un hombre de negocios ambicioso y sin escrúpulos, quiere conseguir el control de la compañía de Arlequín. Nada le detendrá en su oferta pública de compra, utilizando incluso el asesinato para conseguir sus objetivos.

Ambientada en el mundo de las altas finanzas internacionales, es una novela apasionante, fresca y entretenida, que mantiene toda su vigencia a pesar del paso del tiempo. Con una nueva traducción del original, Libros de Cabecera ha recuperado este best-seller de los años 70 para ponerlo al alcance de las nuevas generaciones.

Arlequín

Morris West

Traducción: Rosa Fragua

Libros de Cabecera

www.librosdecabecera.com

Título original: *Harlequin*

Traducción: Rosa Fragua

1ª edición: septiembre 2009

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar, escanear o hacer copias digitales de algún fragmento de esta obra.

© 1974 Morris West.

Edición original publicada en 1974 en Sydney (Australia) por Collins.

Derechos exclusivos de edición en español reservados para todo el mundo y propiedad de la traducción:

© 2009 Libros de Cabecera S.L.

Rambla de Catalunya, 53, 7º G

08007 Barcelona (España)

www.librosdecabecera.com

Diseño de la colección: Erola Boix

ISBN: 978-84-936740-2-1

Para Sheila

*Como si fuésemos villanos
por necesidad; locos
por compulsión celeste.*

Shakespeare, El Rey Lear,
Acto 1º, Escena 2ª

Capítulo 1

George Arlequín y yo hemos sido amigos durante veinte años. Debo confesar que él es el único hombre al que he llegado a envidiar de veras. Hubo un tiempo en el que creía que le odiaba, pero su elegancia y sensatez hicieron que estos sentimientos pasaran.

Él es todo lo que no soy yo. Soy grandote, corpulento y de aspecto poco agraciado, la desesperación de cualquier sastre. Él es delgado, elegante, monta a caballo con clase y da gusto verle jugar al tenis. Yo apenas domino un idioma; Arlequín es políglota, excelente en media docena de ellos. Es más, tiene el encanto informal del típico cortesano del Renacimiento. Yo soy un antípoda: impaciente, impulsivo y siempre dispuesto a ser duro y simple en mis juicios. Arlequín es europeo, frío, conciliador, sutil y paciente, incluso con quienes son idiotas.

Nació en la opulencia. Su abuelo fundó el Banco Comercial Arlequín & Cía., en Ginebra. Su padre firmó acuerdos internacionales y abrió oficinas en París, Londres y Nueva York. Arlequín amplió el área de influencia del banco y heredó la presidencia así como el mayor paquete de acciones con derecho a voto de la entidad. La tradición de la casa era sagrada para él: el carácter del cliente importaba más que su garantía; el riesgo, una vez tomado, nunca se revocaba; el contrato nunca se cubría con triquiñuelas legales; un apretón de manos tenía tanta validez como un documento firmado; si el cliente o su familia pasaban por una mala racha, el lema de la casa era: *Amicus certus in re incerta*, es decir, “se conoce a un buen amigo en las situaciones difíciles”.

En cuanto a mí, empecé pura y simplemente comprando y vendiendo. Me abrí camino en el mercado del metal, hice dinero y lo perdí. En los años de vacas flacas que siguieron, me sentía

humillado por la generosidad de Arlequín para conmigo. Casi no podía creer en las sumas de dinero que él arriesgaba por mí con mi palabra como única garantía. Una vez restaurada mi fortuna, le devolví el dinero invertido mientras asistía a una larga cura para mis úlceras pépticas y aprendía un poco del arte de sentirse satisfecho.

Me casé pronto y fue un desastre. En cambio, Arlequín disfrutó de su soltería hasta los treinta y cinco y entonces se fugó con Juliette Gerard, a la que conoció en mi yate cuando yo todavía trataba de engatusarla para que se casase conmigo. Después de eso, no volvimos a vernos hasta pasados tres años. Seguimos siendo banquero y cliente, pero reticentes y fríos, hasta que nació su primer hijo, al que pusieron mi nombre, Paul Desmond, y de quien fui padrino en su bautizo. El mismo día, Arlequín me ofreció un asiento en el consejo de administración de su banco. Me invadió un cálido sentimiento y acepté, y así me convertí en el embajador de Arlequín & Cía. y en el querido padrino de un pequeño mito rubio que, para mi tranquilidad, se parecía mucho más a su madre que a su padre.

Debo decirlo claramente: éramos amigos del alma, pero todavía sentía celos de Arlequín. Era el referente de la elegancia, siempre tan juicioso que incluso aquellos que llevaban más años en el mundo financiero y que ya lucían canas sentían por él un gran respeto. Era demasiado afortunado, demasiado agradado en muchas cosas. Supongo que parecerá que también era, obviamente, feliz. Conducía, navegaba, montaba purasangres, coleccionaba cuadros y porcelana. Gustaba a las mujeres y la suya le adoraba. Era tan perfecto en todo que resultaba desalentador para muchos. A veces, cuando me sentía abatido, me preguntaba por qué él se preocupaba por un tipo lleno de dudas como yo. Me sentía como si fuese un bufón que rondase a la más exquisita de las princesas.

No escribo esto para despreciarle, ¡Dios me libre! Quiero dejar claro que el bufón quería al príncipe y, sólo por él, seguía enamorado de la princesa. Lo que quiero es mostrar cuan alto y cuan visible era Arlequín y, por tanto, cuan vulnerable.

Era totalmente inconsciente del peligro que representaba ser él mismo. Incluso yo no lo veía claro. Juliette tan sólo podía atisbarlo y, siendo una mujer como era, definió el asunto de otro modo:

—... Me siento tan inútil, Paul. No puedo darle nada excepto entregarme en la cama y darle otro hijo cuando lo desee. Hay muchas mujeres que podrían hacer lo mismo en mi lugar. No importa que George no lo vea. Yo sí. No me necesita y algún día se dará cuenta...

No soy Yago¹, aunque algunas veces me hubiera gustado, así que le dije la única verdad que conozco:

—Julie, estás casada con un hombre afortunado. Sé afortunada con él. Todo es alegría para él y tú eres la mayor de sus alegrías. Acéptalo y al diablo con lo que pueda venir después.

Entonces entró Arlequín, saltando entusiasmado, encantado con un lienzo recién adquirido bajo el brazo, un nuevo cliente en sus registros y planes para pasar un maravilloso fin de semana en Gstaad, con mucha nieve y un pronóstico del tiempo soleado y despejado para la gente guapa.

Poco después, en abril, Arlequín y yo estuvimos en Pekín: los chinos estaban haciendo negocios con Europa y Arlequín quería sacar también provecho de ello, para sus clientes y para él. Me preguntaba cómo él, un mandarín entre los mandarines, se las arreglaría entre los estándares espartanos de la República Popular China de los años setenta. Una vez más, no le había valorado lo suficiente. Enseguida se sintió como en casa. Ahí estaban su fluidez verbal y su excelente caligrafía; su impecable cortesía y su paciencia sin límites. En poco más de un mes consiguió hacerse con la confianza de la jerarquía de más edad. Tanto políticos como tecnócratas le respetaban. Adquirió una montaña de antigüedades, de jade, de alfombras. Negoció proyectos para la fabricación de antibióticos y medicamentos sintéticos,

1 Yago es un siniestro personaje de la tragedia *Otelo*, el moro de Venecia, de William Shakespeare. Servidor y confidente de Otelo, le odia y envidia el amor que Desdémona siente por él, su esposo, lo que le llevará a tramar un plan para hacer creer a éste que ella le es infiel con Casio, su lugarteniente. El engaño llegará a ser tan convincente que Otelo acabará sacrificando a su esposa y sólo, cuando ésta se halla a punto de morir, lo descubrirá, desencadenándose así el trágico final.

así como para la producción de instrumentos de precisión. Hizo amigos entre estudiantes y anticuarios. Fue capaz de entender la sutileza de cualquier broma oriental y nunca perdió su sentido del humor. Fue una actuación impecable y por ello nuestros anfitriones dieron muy pronto su aprobación.

Aun así, no todo era glamour y virtuosismo. Arlequín se movía guiado por su experiencia. Todo aquello que a mi me deprimía, la inmensidad del terreno, lo vasto de aquella empresa, despertó en él al poeta y al soñador. Se pasaba horas observando figuras épicas en el paisaje —un barquero solitario regresando a casa tras la puesta de sol, unas mujeres sacando agua con una noria para regar los campos de arroz—. En esos momentos rompía el silencio para hacer un comentario apasionado o que no venía al caso.

—... Hay una cierta locura en nuestra existencia Paul... Vivimos fantasías y fragmentos. Hemos destruido la tribu y nos hemos condenado a la soledad de las ciudades. Le damos vueltas y vueltas a cosas superfluas y presentamos batalla para defender aquello que no necesitamos. Comerciamos por dinero y luego despreciamos el que hemos acumulado. Nos hemos alejado del dios de nuestros padres para escuchar a adivinos y saltimbanquis... A veces me asusta. Vivo en un precioso jardín vallado, con prados y flores. A veces tengo pesadillas y me pregunto si no será el valle de los asesinos...

De Pekín nos fuimos luego a Hong Kong y a Tokio y desde allí a Hawai y Los Ángeles, donde Arlequín cayó enfermo inesperadamente. El médico ordenó su ingreso inmediato en el hospital, donde una prueba de rayos-X reveló una infección grave en los dos pulmones. Al principio el equipo médico creyó que se trataba de una tuberculosis, pero cuando los análisis dieron negativo se pusieron en marcha otras pruebas. Juliette voló desde Ginebra y yo regresé a Europa. Arlequín participó en un *rally* y a los pocos días sufrió una recaída. Se sometió a pruebas de fiebre Q, psitacosis y otras infecciones exóticas. Entonces llegó el día en que Juliette me llamó con noticias inquietantes. Los

médicos sospechaban que se trataba de un cáncer de pulmón. Recomendaban una biopsia a la que Arlequín se negaba.

—Pero, ¿por qué, Julie? ¿por qué?

—Dice que la idea le molesta. Prefiere esperar lo que él llama “veredicto de la naturaleza”. Está en su derecho. No quiero vencerle.

—¿Está deprimido?

—Aunque parezca extraño, no. Está muy tranquilo. Dice que está aceptando la situación.

—¿Y tú? ¿cómo te sientes?

—Estoy muy preocupada. Pero él me necesita, Paul, y eso sí que es importante para mí.

—Mantente fuerte. Dale un abrazo de mi parte y dile que el chico está magnífico y que haremos negocios cuando él esté de vuelta en casa...

Podía hacer esa promesa con relativa seguridad, pero lo que no podía prometer era librarme de los buitres que ya estaban volando sobre nuestras cabezas. Cada día recibía alguna llamada o algún télex de algún colega interesándose por la salud de Arlequín. Había asuntos de cambios de política de empresa, ofertas de fusión en el caso de fallecimiento o incapacidad de Arlequín. Tenía todo un repentino abanico de invitaciones a recepciones, cenas y cócteles, así como a convenciones privadas en media docena de ciudades. Más de un viejo amigo, de aquellos de los que no sabes nada hace años, volvía con algún consejo interesante para el mercado o con un paquete de acciones a precio de ganga. El más significativo de estos “amigos” fue Basil Yanko, presidente de Creative Systems Incorporated. Su télex desde Nueva York era breve y conciso:

“Mañana en Ginebra. Pido una reunión privada con usted. 10.00 horas. Por favor confirmar. Yanko”.

Naturalmente que envié la confirmación. Arlequín & Cía. había suscrito cada contrato de Creative Systems Incorporated y sus filiales. Nuestra participación accionarial en su compañía nos permitía imprimir papel moneda. Una docena de nuestras mejores cuentas de clientes nos habían llegado gracias a su

recomendación. Así las cosas, Basil Yanko podía pedirme bailar el tango embutido en un traje ajustado y yo le obligaría a ello.

No me gustaba. Al contrario. Su simple presencia me sacaba de quicio. Era alto, larguirucho, con la tez gris, como la de un ratón, una boca de labios finos y unos ojos negros que no dejaban el más mínimo resquicio para una nota de humor. Era arrogante, impaciente y no destacaba en habilidad social alguna. De otro lado, era reconocido como el mejor intelecto en el mundo de la tecnología informática. Empezó como creador de hardware en Honeywell; después puso en marcha Creative Systems Incorporated y empezó a diseñar programas para grandes instituciones —agencias gubernamentales, corporaciones internacionales, bancos, líneas aéreas, la policía—. Tenía empresas en todos los países europeos, en Sudamérica, en Australia, Japón y en el Reino Unido. Su riqueza era legendaria. Sus sistemas informáticos controlaban millones de vidas como si fuesen marionetas. Nosotros también los usábamos. Basil Yanko dejaba claro que, de hecho, los sistemas nos utilizaban a nosotros y no al contrario. Casi todavía no habíamos tomado asiento en la sala de juntas cuando puso un sobre ante mis narices.

—Lea esto. Es el informe médico de George Arlequín.

Me irritó y así se lo hice saber.

—Es un documento privado. ¿De dónde demonios lo ha sacado?

—Fácil. El hospital es un instituto de investigación que alquila nuestros sistemas.

—¡No es ético!

—Léalo de todos modos. Hay dos posibilidades: George Arlequín tiene cáncer de pulmón o bien padece una infección provocada por un extraño virus. En el caso de que se recupere, deberá pasar una larga convalecencia, con lo que su actividad se verá drásticamente reducida durante algún tiempo.

—¿Entonces...?

—Si muere, los herederos son su esposa y su hijo, un niño. La gestión de Arlequín & Cía. recaerá sobre sus actuales directores y cualquier nuevo talento que éstos puedan descubrir. Buenos

banqueros hay pocos. La consecuencia será una reducción del valor de las acciones y del potencial de beneficio.

—Ésa es su lógica, señor Yanko.

—Me apostarí algo. Si Arlequín muere, quiero comprar sus acciones. Superaré cualquier oferta en bolsa.

—Eso depende de sus albaceas.

—De los cuales usted es el principal.

—Caramba, no lo sabía.

—Le aseguro que es así.

—¿Y si Arlequín vive, cosa que no dudo?

—Mantendré la misma oferta. Le pido que se la haga llegar cuando él se encuentre suficientemente bien para valorarla.

—Creo sinceramente que la rechazará.

—En ese caso, estoy preparado para comprar las de sus socios, muchos de los cuales están deseando vender.

—En el contrato de asociación figura el derecho preferente de compra de Arlequín.

—Me extraña. En cualquier caso, puede estar dispuesto a obviar o a vender su opción de compra preferente.

—Lo dudo mucho.

—Es usted demasiado optimista, señor Desmond. No me infravalore. Suelo conseguir todo aquello que me propongo.

—¿Por qué quiere quedarse con Arlequín & Cía.?

Su boca de vagabundo se relajó en una ligera sonrisa.

—¿Sabe usted de dónde sacó Arlequín su apellido? Su tatarabuelo era un mimo que hacía de arlequín en la *Commedia dell'Arte*. O sí, es cierto. Conozco de memoria la historia de esa familia. Se ha producido una gran transformación en cuatro generaciones. Pero ése es su papel clásico, ¿no le parece? El arlequín transforma el mundo con un toque de su fantasía hiperbólica y sus trucos y... cuando llegan las risas llega el golpe. Por cierto... —buscó en su maletín y sacó un dossier—. Ustedes nos pagan para poner en marcha un chequeo de seguridad en sus sistemas de contabilidad. Éste es el informe de los últimos seis meses. Los ordenadores muestran algunas anomalías muy curiosas. Verá que algunos de ellos requieren una intervención

inmediata. Si requiere ayuda o cualquier aclaración, mi gente estará a su disposición. —Se levantó. Me ofreció una mano flácida y fría, como la de un muerto—. Muchas gracias por su tiempo. Por favor, presente mis respetos a la señora Arlequín y a su marido, y transmítale mis deseos de una pronta recuperación. Buenos días, señor Desmond.

Cuando le acompañaba hacia el ascensor, sentí un escalofrío, como si un ganso gris hubiese caminado sobre mi tumba. Los primeros banqueros eran clérigos y el dinero lleva todavía consigo un lenguaje ritual. Así, cuando le dices a un banquero que hay anomalías en sus cuentas, es como si le apuntases con un hueso o como si le estuvieses echando una maldición. En teoría, naturalmente, el ordenador debe protegerle de semejante desastre. Un ordenador es una mente muy potente, capaz de almacenar siglos de conocimiento, de hacer milagros con las matemáticas en el tiempo que transcurre en un solo parpadeo y ofrecer respuestas infalibles a las ecuaciones más complicadas. En realidad, seduce al hombre y le lleva a la fe ciega que luego le traiciona con su propia idiotez.

No podíamos comprar el cerebro. Nosotros alquilábamos su tiempo. Alquilábamos sistemas expertos para explicarles nuestras necesidades. Empleábamos programadores para completar datos y cifras. Basábamos nuestras decisiones en las respuestas que el sistema daba con esta información. Pero como nos asaltaba el temor de que los programadores errasen o cayesen en la tentación de las malas prácticas, usábamos monitores para controlar el cerebro informático ante la eventualidad de cualquier error o fraude. Así, creíamos religiosamente que el sistema era seguro y sagrado, a prueba de tontos o de pillos.

Existía un único problema: tanto el cerebro central como los programadores y los monitores pertenecían a una misma familia —Creative Systems Incorporated— y el padre de dicha familia no era otro que Basil Yanko, que no deseaba otra cosa que tenernos a todos bajo su control. Nos gustase o no, formábamos parte de un círculo mágico y cerrado, controlado por un mago del siglo xx. El informe, que permanecía sobre mi mesa sin leer,

era un grimorio lleno de hechizos y peligrosos misterios. Necesitaba armarme de valor para abrirlo y silencio y tranquilidad para estudiarlo. Le dije a Suzanne que no me pasase llamadas, cerré la puerta de mi despacho con llave y me puse a leer. Dos horas después, me enfrenté con un hecho brutal: alguien se había llevado de Arlequín & Cía. quince millones de dólares. Quien lo había hecho era el propio George Arlequín.

Ahora, la pregunta era sencilla: como el rabino que se arrodilla en la sinagoga, juega al golf en Sabbath y consigue un *hole-in-one*, ¿a quién se lo podía decir? El culpable —o la víctima— estaba a miles de kilómetros en un hospital, esperando a que un hombre de bata blanca le dijese si viviría o si moriría. Necesitaba cubrir ese agujero de quince millones antes de que llegasen los auditores. Utilizando todo mi capital, llegaba a cinco millones; faltaban diez. ¿A quién podía pedírselos? ¿Quién me avalaría por semejante importe? En el mundo del dinero hay pocos héroes. Los banqueros son tan sensibles como las anémonas marinas: se les empuja levemente con un dedo y tiemblan como gelatina por el ultraje y el miedo.

Debía comprobar el informe, fuese cierto o falso. Pero, ¿en quién podía confiar? Los informáticos son un club cerrado. Se casan y se entregan y se juntan en el baile del condado. Además, la información que viene de los ordenadores es como el sexo: puedes venderla diez veces y todavía sigue siendo tuya. Y quién va a saberlo o a quién le importa, a menos que tú mismo la pongas delante de las narices de un policía. Si no me cree, podría dar montones de ejemplos. Uno de nuestros clientes se gastó veinte millones en exploraciones petrolíferas sólo para darse cuenta más tarde de que sus competidores habían estado perforando en el mismo lugar con anterioridad, y eso antes de que los ordenadores hubiesen sido capaces de mostrar las últimas cifras de la operación.

Era la una. A la una y media tenía una comida en el Club Comercial de Ginebra. Sabía perfectamente que si decía media palabra o dejaba asomar el mínimo aire de duda o desencanto, la

Este es el final de la versión gratuita de este libro.

Si quieres seguir leyendo, puedes comprar el libro entero en: www.librosdecabecera.com

Gracias

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

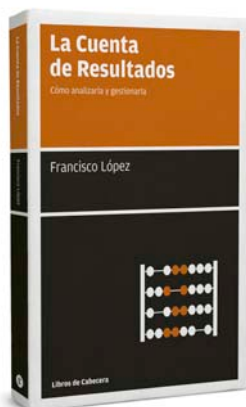
Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.

Otros libros publicados
y disponibles en nuestra web:

La Cuenta de Resultados

Cómo analizarla y gestionarla

Francisco López



Colección: Manuales de gestión

El libro trata de reivindicar la Cuenta de Resultados, la cuenta de pérdidas y ganancias, expresada de forma marginal, como un inmejorable instrumento de gestión, cuando está bien presentada y responde a una lógica de negocio.

La Cuenta de Resultados puede mostrarles a los empresarios cuál es el margen que obtienen realmente y cuál es el punto de equilibrio de su negocio. Puede darles valiosas pistas para entender cómo mejorar sus beneficios, dónde ganan más y dónde menos, o por qué hay clientes o productos con los que pierden dinero.

La Cuenta de Resultados es un arma decisiva, si se sabe utilizarla.

El libro es una invitación a usarla, y a usarla bien.

Incluye los datos resumidos de los márgenes de beneficio obtenidos por las empresas más conocidas de diversos sectores, y la posibilidad de acceder a una base de datos que irá actualizándolos.

Otros libros publicados
y disponibles en nuestra web:

La empresa, explicada de forma sencilla

Todo lo que se tiene que saber para no
sentirse perdido en el mundo de la empresa:

Francisco López



Colección: Manuales de gestión

El libro pretende explicar qué es una empresa, de forma sencilla y amena, a todas aquellas personas, jóvenes y no tan jóvenes, que les interesa conocer y entender mejor ese elemento tan importante de nuestra sociedad actual, con el que todo el mundo convivimos, como clientes, trabajadores o propietarios, y que a veces es tan desconocido.

Más allá de la mera explicación, pretende también clarificar tabús respecto al funcionamiento y los intereses de las empresas y los empresarios, que a menudo perjudican la imagen que de ellos tienen los ciudadanos y redundan en perjuicio de toda la sociedad. Todo ello pretende dar una imagen idílica, y sin amagar los riesgos que conlleva toda actividad empresarial, y las responsabilidades que incumben a los empresarios.

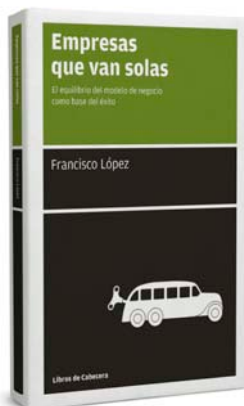
En suma, pretende acercar la empresa a la sociedad, y sobre todo a los jóvenes que acceden por primera vez al mundo del trabajo y la empresa. Y dar una imagen global, pero a la vez clara y objetiva, de la misma.

Otros libros publicados
y disponibles en nuestra web:

Empresas que van solas

El equilibrio del modelo de negocio
como base del éxito

Francisco López



Colección: Manuales de gestión

El secreto de las empresas de más éxito es que “van solas”. Este libro trata de demostrar que la razón de que vayan solas es que evitan la entropía, o dicho de otro modo, experimentan lo que aquí se bautiza como “an-entropía”. Esas empresas tienen una fuerza interior especial. Han alcanzado un modelo de negocio que las auto-impulsa, algo que no consiguen las empresas normales.

El autor trata de introducir ese nuevo concepto: la an-entropía, recogida de la física, y también trata de reflexionar sobre los elementos que hacen posible lo que llama la empresa an-entrópica.

Próximamente:

El legado de Arthur Andersen

Carmelo Canales
y Francisco López

Colección: Testimonios empresariales

Hubo una vez una firma de auditoría y consultoría que llegó a ser un mito, un símbolo de la excelencia. Sus profesionales eran admirados, y sus clientes reconocían sus actuaciones como ejemplo de la máxima calidad a la que se podía aspirar en el ámbito de los servicios profesionales. Dicha firma fue la cuna de las actuales Garrigues y Accenture, firmas de servicios profesionales líderes en sus ámbitos de actuación y ejemplos también de excelencia.

El libro pretende describir las columnas en las que se sustentaba la excelencia que alcanzó Arthur Andersen. Incluye los testimonios de algunos “ex-arturos”, que explican como les influyó personal y profesionalmente la “cultura” de “la firma”, y como siguen llevando con orgullo ese “gen Andersen”, aplicando la misma filosofía a su quehacer diario.

En resumidas cuentas, es un libro de lectura obligada para todos los que pasaron por la escuela Andersen, o que aspiran a alcanzar la excelencia.