



ABEJAS Y AVISPAS

Ramón Corominas

ABEJAS Y AVISPAS



Primera edición: febrero 2020

© Comunicación y Publicaciones Caudal, S.L.

© Ramón Corominas

ISBN: 978-84-18544-98-9

ISBN digital: 978-84-18544-99-6

Depósito legal: M-2723-2021

Editorial Adarve

C/ Ros de Olano, 5

28002 Madrid

editorial@editorial-adarve.com

www.editorial-adarve.com

Impreso en España

*A Mireia, mi esposa, que nos queríamos
hace cincuenta años... ¡y ahora!*

1

INTRODUCCIÓN

Esta novela inicia su acción en el año 2019, aunque en los primeros capítulos se hace referencia a los padres de nuestros personajes, su historia, y la situación en que sus hijos se hallan en el 2019.

El ser humano se mueve entre el bien y el mal.

Hay personas que tratan de actuar según los principios del bien propio y el de las personas con las que se relacionan, y que, puntualmente, pueden faltar a estos principios y actuar en provecho egoísta o perjudicando los intereses o las emociones de terceros, pero que asumen esta «desviación» y tratan de corregirla o evitar que se vuelva a producir.

Hay otro grupo de personas que, por diversas circunstancias, practican un hedonismo en el que los intereses y las emociones propias no tienen la consideración debida a los intereses y emociones de los demás. La ambición, la oportunidad de un dinero «fácil» o la adquisición de poder son las tentaciones que ponen a prueba la honestidad y los principios morales de las personas... y son muchas las que sucumben a la posibilidad de «triunfar» en su propia vida, aun y a costas de las personas que les rodean, o de las que se han servido para ascender... a la cumbre del mal.

En el reino animal tenemos un ejemplo muy cercano de esta forma de actuar: las abejas y las avispas.

LAS ABEJAS

Las abejas son los polinizadores más importantes de las plantas con flores o magnoliófitas. Se calcula que la tercera parte de los alimentos humanos son polinizados por insectos, fundamentalmente abejas; es decir, es un animal que sirve al hombre sin pedirle nada a cambio. Si las abejas desaparecieran de la faz de la tierra, el ser humano tendría muchas dificultades para alimentarse.

El hombre se aprovecha de la labor de las abejas, extrayendo y consumiendo la miel que estas fabrican.

A casi todos nos interesa que las abejas procreen, que se multipliquen, que hagan más fácil nuestra vida facilitándonos los alimentos que cada día necesitamos para mantenerla. En los últimos años se ha creado una alarma mundial por la reducción del número de abejas, y se han tomado medidas en varios países para volver a hacer crecer el número de estos insectos tan necesarios para la humanidad.

Pero... algo más deberíamos hacer para ayudar a esta especie que nada nos pide y tanto nos da... no es fácil encontrar actitudes tan filantrópicas en los insectos... o en los humanos.

LAS AVISPAS

La picadura de la avispa se produce por la introducción del aguijón, que está formado por tres elementos articulares: un estilete y dos lancetas, entre las que se encierra el conducto del veneno. Las lancetas tienen como fin aumentar el tamaño de la herida con movimientos repetitivos, permitiendo que el veneno fluya con ma-

yor facilidad. El aguijón va conectado a una vesícula localizada en la parte posterior del abdomen del animal, que contiene el veneno.

En los primeros seis meses del 2019, cinco personas murieron en España a causa de picaduras de avispas.

En muchas ocasiones las avispas atacan a las abejas hasta matarlas o alejarlas de sus colmenas, aprovechándose de la labor de aquellas para su propia y egoísta satisfacción.

Sin embargo, las avispas no asumen el rol que las abejas realizaban en favor del ser humano.

Y... lo vemos. Lo sabemos... pero pensamos que otros se encargarán de arreglarlo. Y, mientras... el número de abejas y su tarea filantrópica para los humanos desciende día a día.

ABEJAS Y AVISPAS EN EL COMPORTAMIENTO DEL SER HUMANO

Como veremos en el transcurrir de esta novela, hay personas que trabajan sirviendo a las que están a su alrededor, que aman y son amadas por su forma de actuar, y las hay que se aprovechan de esta buena fe o de su inferioridad para obtener, a través de ellas y sin ningún miramiento, placeres y dinero para sí mismas. Su objetivo es, por encima de todo, el poder, y con sus aguijones atacan habitualmente a todo aquel ser humano que, con su trabajo, les «alimenta»; pero ellos responden aguijoneándoles sin compasión.

Y hay «avispa» entre los partidos políticos, las grandes empresas, las jerarquías religiosas... ninguna organización que adquiere el poder puede evitar que, entre sus abejas, surjan periódicamente avispas.

Hay discusiones entre los científicos y los psicólogos acerca de si el ser humano tiene una tendencia natural a la bondad o a la maldad, aunque, salvo problemas genéticos o disfunciones cerebrales, todo parece apuntar a la formación recibida, las circunstancias que

nos rodean y el ejemplo recibido de nuestros mayores en nuestros primeros doce años de vida.

Es diferente la actitud de aquellas personas que han nacido con riqueza y poder heredados de sus padres, o de los que han tenido que adquirir estas peculiaridades mediante su esfuerzo personal a lo largo de los años.

Es creencia generalizada entre los autores de obras dedicadas al desarrollo empresarial y de las personas que, para poder ascender en la organización de una empresa (empezando desde abajo), es necesario que los compañeros de esta persona le ayuden a ascender a la empresa; que vean, en su interés, el ascenso de este compañero/a en la organización. Es decir, en la medida que ayudamos a los demás en sus tareas y capacidades, estos nos ayudarán a escalar posiciones en la sociedad y en la empresa.

Concluyendo, hemos de comportarnos como abejas si deseamos que los demás no nos traten como avispa.

JOSÉ MESALLES – ZAPATOS SAGARRA

José nació en 1956, en plena dictadura franquista. Su padre, Ignacio Mesalles, había creado una fábrica de zapatos en Cornellá, ciudad limítrofe con la de Barcelona, y considerada una ciudad industrial.

Desde los trece años José alternaba sus estudios, que se redujeron al bachillerato elemental con el trabajo en la fábrica de su padre, que le iba formando para que le sucediera en el negocio cuando él ya no fuera capaz de comandarlo. Era muy habitual, en esa época, que los padres que gerenciaban un negocio quisieran que los estudios de sus hijos fueran únicamente los mínimos para servir de base y comprender lo que luego aprenderían trabajando en el propio negocio de sus padres y junto a ellos.

Ignacio Mesalles, el padre de José, compró una torre de dos pisos en la calle de la Encarnación, en el barrio de Gracia de Barcelona. Lo hizo pensando en ocupar él y su esposa la planta baja, y que José, su único hijo, pudiera vivir en el piso superior cuando se casara. Así se mantendría la unidad familiar, pensamiento muy en boga alrededor de los años 30 y 40.

Ignacio Mesalles orientó su estrategia en su fábrica de zapatos a productos muy sólidos, de larga duración y precio reducido. Tuvo que sobrevivir a la Guerra Civil española del 1936 al 1939, durante la cual produjo botas especiales para el ejército en Cataluña; aunque le costaba cobrar, le permitía alargar las producciones más de

lo que el ejército le demandaba, y surtir a los habitantes de Barcelona con zapatos de precio reducido y duración asegurada: su uso por parte del ejército era la mejor propaganda. Con mucho esfuerzo pudo llegar con la fábrica abierta hasta el final de la contienda.

Aunque el mercado iría evolucionando en los años posteriores a la guerra, en la medida en que se iban recuperando la industria, el trabajo y los salarios medios había necesidad de zapatos de bajo coste y larga duración: la economía de todos los españoles tras la guerra necesitaba nutrirse con alimentos y vestirse con el mínimo gasto y la mayor duración... Ignacio murió en el año 1976, cuando su hijo José había alcanzado ya los veinte años, y se veía capacitado para seguir con el negocio familiar.

José se casó en 1995 con Lourdes Salas, nacida en 1977. Eran tiempos en que la guerra había quedado lejos (nunca olvidada), los negocios florecían, los jóvenes se divertían y las mujeres se casaban rondando los veinte años o poco más. Tuvieron una hija, Nieves, que nació en el año 1997.

Cuando su hija tenía ya tres años, José tuvo que afrontar la muerte de su esposa, Lourdes, por una neumonía que tuvo un mal desarrollo. Fue una dura prueba para José, que, lejos de tener el apoyo de su hija, tuvo que ser él el que la ayudara a vivir sin su mamá. Cada día, su hija Nieves le recordaba a Lourdes, buscando a su mamá y preguntando cuándo volvería.

José intentó criar a Nieves lo mejor que pudo, con la ayuda de una auxiliar que venía a su casa cada día unas horas, y algunos vecinos que le echaban una mano.

Nieves cursó el bachiller elemental en las Vedrunas, un colegio de monjas de la calle Mayor de Gracia. Allí hizo su primer grupo de amigas, practicó algunos deportes y formó parte de su primera pandilla, casi todas niñas que vivían cercanas al domicilio de Nieves. Superados los estudios en Las Vedrunas con buena nota, ya que Nieves era inteligente y tenía mucha fuerza de voluntad, a continuación estudió finanzas y empresariales en una academia del barrio, la academia Baldá, que tenía reconocida una cierta fama, y

en la que estudiaban en diferentes horarios más de 250 alumnos.

En lo que su padre puso especial e intenso énfasis en la educación de Nieves fue en su formación en idiomas. Además del castellano y catalán como lenguas maternas, desde los cinco años tuvo profesores de idiomas de inglés y francés, y a los diez años empezó a estudiar chino, ya que su padre estaba convencido de que sería el idioma del futuro.

Su padre había conseguido amasar una fortuna suficiente para no tener dificultades en proporcionar a su hija la mejor y más práctica formación posible.

Nieves pasó algunas temporadas en el sur de Francia y en Londres, mejorando sus idiomas. Ella tenía una especial capacidad para el aprendizaje de los idiomas; todos los que la conocían se maravillaban de la facilidad con que se comunicaba en las cinco lenguas.

Su padre trató de interesarla en su negocio, pero Nieves era reacia a ir con su padre y conocer cómo se gestionaba el negocio. Su padre aún tenía la esperanza de que, cuando fuera algo mayor, cambiara de parecer, o quizá su futuro marido estaría interesado en heredar el negocio y, con ello, Nieves también estaría integrada al mismo. Pero Nieves iba siendo cada vez más independiente: tomaba decisiones con agilidad, afrontaba los problemas con energía, relativizaba la importancia que la gente daba a muchas cosas y seguía su propio criterio. No estaba dispuesta a ajustar su modelo de vida a lo que la sociedad marcara en cada momento y en cada situación. Era muy resistente a la crítica, aunque con inteligencia emocional para superar estas críticas o cambiarlas a su visión particular de la vida.

No era aún un momento en el que la mujer ocupara muchos puestos directivos, ni había tendencia a la paridad como hoy la conocemos; una mujer debía ser y demostrar que era mucho más eficiente que un hombre para poder ocupar un puesto directivo.

La fábrica no iba bien. Habían pasado los tiempos en que la gente se ajustaba sus presupuestos en sus gastos: ahora prefería adquirir productos de marcas internacionalmente reconocidas.

José empezaba a tener una edad y un temperamento que no era demasiado innovador, y por ello se resentía el negocio.

Asistía a muchas reuniones de los fabricantes de zapatos, seguía la marcha de sus competidores, era consciente de las nuevas marcas que aterrizaban en España con grandes inversiones; se unió a algunos grupos de compra para reducir su coste de materias primas, renovó parte de su maquinaria para disponer de una fabricación más flexible y no tener que hacer grandes producciones de cada modelo, que luego, si no se vendían, debía liquidar a costes por debajo del de producción. Pero la moda imperaba, y José no atinaba a diseñar el modelo que encantara a sus habituales compradores o cautivara a nuevos clientes.

El estrés se apoderaba de José por la obligación que él mismo se imponía de conservar el negocio familiar y se perpetuara en una nueva generación.

No afrontó una posible internacionalización de sus productos: no estaba preparado para ello.

No obstante, su imagen de mercado era buena; nunca faltó a las obligaciones con sus proveedores, atendía reclamaciones de algún cliente con la máxima cortesía, tenía empleados, tanto en la fábrica como en las tiendas, educados para trabajar con calidad y empatía, no tenía bajas de los mismos que buscaran otro trabajo, y eran pocas y obligadas las bajas por enfermedad.

Teniendo en cuenta que su imagen valdría dinero, José pensó incluso en venderla (el terreno en que se ubicaba había multiplicado su precio de venta por diez en pocos años), ya que su salud tampoco era demasiado buena, y Nieves nunca se lo criticaría... así, él le podría dejar una buena cantidad de dinero en herencia.

Tanteó el terreno.

Habría ofertas.

Decidió pensarlo seriamente.

LUIS MIRALLES – ZAPATOS INDY

Marcos Miralles nació en 1930. La Guerra Civil española le pilló en plena infancia, de los seis a los nueve años. Su padre murió en el 1939. Su madre educó a Luis lo mejor que pudo, pero a los 16 años lo puso a trabajar en una fábrica de zapatos cercana a su domicilio, pues la familia vivía con muchas estrecheces.

Desde el primer momento, Marcos mostró el máximo interés tanto por hacer bien el trabajo que se le encomendaba como para aprender todas las características del negocio. Progresó rápidamente en la empresa, y a los veintitrés años ya ocupaba la subdirección general de la empresa. El dueño, sin hijos, quería jubilarse, y le hizo a Marcos una oferta para que se quedara en la empresa y le fuera pagando durante cinco años el precio tasado por la venta de esta. Marcos lo aceptó, cumplió sus compromisos y emprendió una modernización del negocio. Todos los empleados apreciaban a Marcos, lo habían visto crecer junto a ellos y la empresa. Formaron un buen equipo, y nació calzados Indy, firma que logró pronto ser reconocida por el mercado y por sus competidores.

Luis Miralles nació en el año 1960. Era hijo único de Marcos Miralles, creador de Zapatos Indy.

Su padre era una persona innovadora, abierta a conocer y aprovechar las nuevas oportunidades que el mercado internacional ofreciera. Consiguió hacer crecer la empresa mediante acuerdos de fabricación licenciada con otros fabricantes franceses e italianos.

Para ello se esforzó en aprender el inglés y el italiano, para poder interrelacionarse con sus posibles proveedores sin la intervención de terceros.

También desarrolló modelos propios de alta gama, dirigidos a los «nuevos ricos» que empezaban a vivir en Barcelona y en toda España, y cuyas mujeres seguían la moda europea (italiana, fundamentalmente) y no regateaban el precio. Las conductas sociales estaban en pleno cambio, muy influidas por las revistas extranjeras y las fiestas y celebraciones a las que la alta alcurnia de la ciudad asistía.

Luis, heredero único, se centró en la importación y la distribución, ofreciendo modelos únicos en España y surtiendo de calzado a varias redes de zapaterías implantadas en todo el país. Esperaba que sus hijos, que irían incorporándose al negocio según lo permitieran sus estudios, añadieran la expansión internacional de su empresa. Tenía su fábrica principal en Cornellá, y contaba con otra en Elda para aprovechar la especialización en zapatería en los alrededores de esta ciudad alicantina.

Hubo un momento en que pensó comprar el negocio de un competidor, José Mesalles (zapatos Sagarra), a quien los resultados no le acompañaban, y que tenía también su fábrica también en Cornellá. No era con la finalidad de aprovechar lo que Sagarra producía, sino con la idea de expandir su propia fábrica, pero el precio del terreno había aumentado mucho en esta zona, y decidió abrir su nueva fábrica en Elda.

Se casó con Amparo Suárez (nacida en el 1966) en el año 1992, año olímpico que tantos cambios trajo a la ciudad de Barcelona, y que aumentó notablemente su imagen en todo el mundo, lo que favoreció a casi todos los negocios.

Amparo tenía estudios de bachillerato superior, pero no se planteó cursar estudios universitarios, aunque aprendió inglés. Fue estudiando inglés donde conoció al que hoy es su marido; ocasionalmente ha acudido a las oficinas de Indy aunque, al quedar embarazada de su primer hijo, decidió dedicarse al mismo y a los dos más que le seguirían.

Tuvieron tres hijos; Juan (1995), Berta (1997) y Antonio (1998).

Sus recursos económicos no han parado de acrecentarse, lo cual les ha permitido vivir en uno de los barrios más lujosos de Barcelona, tener una asistenta ocho horas diarias y cubrir con tranquilidad todas sus necesidades personales, dando también una buena formación a todos sus hijos.

JUAN

Ha cumplido veinticuatro años en el momento que esta novela inicia su acción.

Cumplidos los tres años entró en un parvulario cercano a su casa, hasta que pudo ingresar en el colegio de La Salle Bonanova, el más elitista de los colegios que los Hermanos de San Juan Bautista de la Salle tenían en Barcelona. Reforzó sus estudios con el aprendizaje del idioma inglés y, en menor medida, el francés.

Terminado el bachillerato superior, cursó estudios de Dirección Empresarial en el instituto privado más cotizado internacionalmente en Barcelona, el CESIE. Estaba cercano a su domicilio, en la parte alta de Barcelona.

Ha hecho cortas pero repetitivas estancias en diversos países europeos y en EE. UU. para mejorar sus conocimientos en nuevas tecnologías y practicar los idiomas, especialmente el inglés, que es el nuevo idioma de los negocios en todo el mundo.

Mide ahora un metro ochenta, tez morena, ojos marrones. A criterio de las amigas de su hermana, «además de buen partido, es muy atractivo».

Desde los dieciocho años se incorporó parcialmente en los negocios de su padre, hasta que a los veintidós lo hizo a total dedicación; los primeros años observando y aprendiendo, poco a poco ha participado dando su opinión y, últimamente, tomando sus propias decisiones en las áreas del negocio que su padre le va delegando.

Juan siempre ha querido trabajar en el negocio de los zapatos, y asume con ilusión el nuevo plan de expansión que su padre quiere que él comande. Es empático, se relaciona con la gente sin problemas y tiene la inteligencia y la intuición precisas para tomar, mayormente, buenas decisiones. Su comportamiento en los negocios no es diferente del que refleja en todos los aspectos de su vida profesional: empático, prudente, innovador y de rápidas decisiones.

Mantiene muy buenas relaciones con su hermana Berta, siempre se han entendido bien entre ellos, se siente responsable de ella. Desde pequeños jugaban juntos, pero Juan no imponía siempre su criterio y, cada vez más, se dejaba aconsejar por Berta, sobre todo en los temas de relación con las chicas de las pandillas que frecuentaban, ya de jóvenes.

BERTA

Tiene veintidós años en 2019. Mide un metro setenta, cabello castaño, ojos marrones. No es lo que puede considerarse una belleza, pero tiene lo que los ingleses llaman *knack* o los franceses *charme*... tiene gancho, como decimos en España.

Cursó sus estudios hasta los diecisiete años en el Real Colegio de Santa Isabel, situado en Sarriá, barrio agregado a Barcelona.

Al igual que su hermano, estudió Dirección Empresarial en el CESIE. Le fue de mucha utilidad que Juan hubiera cursado antes la misma carrera en el CESIE; él le ayudaba en todas las dudas y problemas que Berta tenía. Quizá por ello, Berta obtuvo mejores calificaciones que Juan al finalizar sus estudios en el CESIE.

La buena química que tenía con su hermano no solo hizo que siguiera sus mismos estudios, sino que él la animara a trabajar en el negocio familiar. Estamos en los años 2015 – 2019, en los que el feminismo lucha en las calles para alcanzar la igualdad de género en todos los aspectos, y Berta quiere alcanzar un puesto de alta

dirección en el negocio de zapatos, que su hermano le ayudará a conseguir sin duda alguna. Se apunta a manifestaciones feministas a las que, algunas veces, le acompaña Juan.

También Berta apoyó su formación con diversas estancias internacionales seleccionadas por su padre. Como Juan, dio preferencia al idioma inglés, tanto en Inglaterra como en los EE. UU., para apreciar los diferentes usos de la lengua inglesa.

Su mirada es directa y sincera, se hace querer por aquellos que se relacionan con ella.

ANTONIO

Cumple veintiún años en 2019. Metro setenta y cinco de alto, cabellos castaños y los ojos marrones de toda la familia; donde su encanto personal no llega para cautivar a las chicas, llega su fama de «hijo rico».

Desde pequeño se ha sentido rechazado por sus dos hermanos; quizá por culpa de su edad nunca ha formado parte de la pandilla de Berta y Juan. Algunos psicólogos hablan del síndrome del tercer hijo para justificar comportamientos que se apartan de los dos hermanos que le preceden, agravado aún más si el primero (y, por tanto, el mayor) es un niño y el segundo una niña.

No le atrae el negocio familiar; quiere ser dueño de su propia vida y no someterse a los dos hermanos mayores que, a buen seguro, lo relegarán a puestos menos relevantes en el negocio.

Su padre siempre ha dicho que las acciones de todos sus negocios, a su muerte o jubilación, se repartirán entre los tres hermanos a partes iguales. Antonio piensa que siempre podrá vendérselas si precisa dinero para algún proyecto personal que quiera desarrollar por sí mismo.

Como su hermano Juan, estudió en La Salle Bonanova, pero luego, también en el CESIE, decidió especializarse en finanzas y operaciones internacionales. Estudió inglés e italiano, quizá por diferenciarse de sus hermanos. Aprendido posteriormente francés, pues quería realizar formación complementaria en Suiza.

Amparo siempre ha tenido predilección por Antonio, quizá por ser el pequeño y quedar «descolgado» de sus dos hermanos mayores. Quizás esto ha influido en que Antonio sea una persona con cierto mal carácter, discutiendo por cualquier cosa, haciéndose el mártir de la familia. A medida que crecía se iba distanciando más de sus hermanos y de su padre, y su comportamiento fuera del hogar era de cierta fanfarronería y con muy pocos escrúpulos.

A diferencia de sus hermanos, eligió Italia y Suiza para complementar sus estudios.

Ha tenido problemas por su carácter tanto en la universidad como con algunos de sus amigos. A las chicas con las que trata las mira siempre como una oportunidad de obtener placer, que obtiene de algunas, aunque entre ellas se ha creado muy mala fama. Muchas chicas se le han acercado y aceptado su compañía por todo lo que él decía tener... y tenía: coche deportivo, piso comprado por sus padres, dinero para invitarlas a lo que fuera preciso... y mucha labia.

Juna está acostumbrado a comprar todo lo que le supone placer u orgullo personal, mujeres incluidas.

FELIPE COMAS – LAMPISTERÍA COMAS

Felipe nació en 1968. Era hijo de una familia humilde que siempre ha vivido en la calle Montseny, en el barrio de Gracia, Barcelona. Es una calle estrecha que arranca en la calle Mayor de Gracia (antes Salmerón) y termina en la calle Torrent de l'Olla (antes Menéndez Pelayo). Es una calle curiosa; en su recorrido, cambia cuatro veces de nombre: San Marcos, Montseny, La Perla y San Luis.

Después de sus años de parvulario y bachillerato elemental, estudió lampistería en los Salesianos y, con la ayuda de sus padres, compró unos bajos en la calle Montseny, donde tiene montada su lampistería y, en la parte trasera, la vivienda familiar. En total solo son setenta metros cuadrados, que han resultado suficientes, dado que solo han tenido una hija.

Conocía desde pequeño, en el centro familiar de la calle Maspons donde acudían los dos, a su esposa, Marisa Alsina, con la que se casó en el año 1998, cuando ella tenía veintiocho años. Llevaban ya cuatro años de novios y con ganas de casarse, pero sus economías les obligaron a retrasar la fecha de su boda.

En el año 2000, fecha por demás histórica, nació su única hija, María. Nació ya en un nuevo milenio; todo lo anterior al 2000 le sonaría siempre antiguo, de un siglo anterior.

María estudió en el colegio de las Vedrunas, un colegio religioso emplazado a 300 metros de su vivienda, en la calle Mayor de Gracia, solo 1000 metros encima de la estación de metro de Fontana.

María ha sido siempre una chica muy sensata, crea empatía y consigue integrarse sin dificultad en las pandillas a las que acude. Su ilusión ha sido siempre estudiar Informática, la cual está finalizando en la Universidad Autónoma.

Es relativamente alta, un metro setenta y cinco centímetros, morena y con unos ojos verdes que la hacen diferente y atractiva. No le faltan seguidores, muchos a los que les gustaría ir más lejos con María, pero ella tiene muy claro los límites de su relación sexual con todos los chicos, y no los anima a progresar más allá de lo que ella opina como conveniente... «que da muy poco de sí a sus seguidores».

Desde los diecisiete años colabora con una tienda de informática cercana a su casa, donde puede aprender necesidades reales de los clientes y poner en práctica los conocimientos que va adquiriendo. Está abierta a aprender, no le da reparos reconocer lo que no sabe hacer, pero, cuando lo hace, lo repetirá siempre de forma adecuada.

Se preocupa de sus padres, los ayuda en lo que puede, hace las facturas del negocio de lampistería, reclama pagos... ayuda a su madre en la limpieza, en las compras, a cocinar lo que va aprendiendo...

Su padre hubiera deseado tener un hijo al que poder formar y entregar su negocio cuando fuera mayor, pero se siente muy feliz con María. Sabe que los clientes aún no ven a una mujer como propietaria de una lampistería, es la época que aún viven, pero sabe también que la mujer está luchando y conseguirá la igualdad. Es imparable, es cuestión únicamente de tiempo.

Tanto Felipe como Marisa ven con orgullo que María obtiene buenas notas, es muy apreciada en el barrio, la «persiguen» muchos chicos... creen que no tendrá problemas para abrirse camino en la vida.

Su madre se interesa siempre por saber qué hace María, con quién sale, dónde va... si hay algún chico que a ella le guste, si se hace respetar... como hacen casi todas las madres. Pero María tiene confianza en su madre y le cuenta casi todo.

TORRELLA – GABINETE DE FINANZAS E INTERMEDIACIÓN

Los hermanos José y Jaime Torrella crearon este negocio hace ya casi veinte años (los dos han superado los cincuenta), y, a través de las influencias que su padre tenía como presidente de la Cambra de Comerç de Barcelona, consiguieron como clientes importantes empresas y grandes fortunas de toda Cataluña.

Su negocio les obligaba a tener pocos escrúpulos, pero, a la vez, a cubrir bien la forma en la que hacían operaciones de importantes cantidades, algunas de las cuales tenían como finalidad evadir el fisco o conseguir depositar dinero de sus clientes en paraísos fiscales.

También tenían como clientes a fabricantes y comerciantes honrados, a los cuales ayudaban, intermediando en sus operaciones financieras e inversiones correctamente legales. Uno de estos clientes honrados era Indy, la fábrica de zapatos de novedad. Hacía años que tenían sus contactos con Luis Miralles, y ahora empezaban a tenerlos con su hijo Juan.

Los Torrella abrieron una empresa inmobiliaria en Andorra, que efectuaba operaciones en este país pero que también utilizaban, con otras empresas interpuestas en Andorra, para blanquear dinero o transferirlo a Suiza u otros paraísos fiscales, como Panamá o las islas Guersey.

Habían sufrido una inspección fiscal dos años antes, pero Hacienda no halló el mínimo rastro de delincuencia en sus operaciones. Cuando el inspector finalizó la inspección y no levantó acta punible, los dos respiraron tranquilos y fueron a celebrarlo; lejos de amedrentarlos y aconsejarse actuar más legalmente, los dos hermanos se crecieron, y aún arriesgaron más en sus operaciones de blanqueo de capitales. Y, sus clientes, aún les cogieron mayor nivel de confianza.

Hay varios grandes constructores entre sus clientes; el gabinete intermediaba conversaciones y negociaciones con adjudicadores de grandes obras para tratar de obtener la asignación de estas a sus clientes a cambio de sobornos o favores de todo tipo. Era un negocio que iba al alza.

Se plantean ampliar el despacho el próximo año con algún joven formado en fiscalidad y empresas para ir delegando algunos de estos contactos intermediados... y llevar el enlace de sus operaciones españolas y andorranas.

Querían que esta persona llevara el peso de las relaciones con nuevos clientes; ellos, cada vez más, se limitaban a atender a sus actuales clientes, y querían confiar la expansión comercial a la nueva persona contratada.

Contratarían a un joven bien formado, que fuera de una familia con contactos, al que formarían internamente primero solo en operaciones legales. Solo cuando vieran que era buen profesional, discreto, y que supiera manejar operaciones delicadas lo irían introduciendo en sus negocios opacos.

Es un momento donde España está creciendo en todos los aspectos: las fortunas se acrecientan, la hacienda española trata de obtener más dinero a través de impuestos sobre los beneficios y los capitales, y son muchas las empresas y las fortunas personales que buscan la forma de reducir sus pagos de impuestos o asegurarse la disposición de capitales fuera de España... por lo que pudiera pasar.

Los profesionales como los hermanos Torrella, expertos en aconsejar cómo evadir impuestos, no se anuncian en la prensa.

Sus clientes se consiguen con mucha discreción; es un buen cliente contento con los servicios de los Torrella el que les presentará a otro para que trabaje con ellos. La discreción es máxima: ningún cliente conoce a otro por boca de los Torrella.

FELIPE SANS – CALZADOS SANS

Nació en Barcelona en 1994. Hijo de Diego Sans y Marina Castro.

Tanto su padre como su madre gestionaban redes de comercios de zapatería en distintos puntos de España. Se conocieron en reuniones sectoriales, se enamoraron, se casaron y unieron sus respectivas redes, formando una nueva red que consolidaba 102 zapaterías en toda España. 50 tiendas eran propias y 52 franquiciadas. El negocio de las franquicias querían expandirlo incluso fuera de España, aunque en un futuro próximo.

Zapatos Indy es uno de sus proveedores principales.

Su hijo Felipe se ha incorporado al negocio, y será él el que lleve adelante la nueva expansión de su red de distribución actual de zapatos. Estudió en los Escolapios de Barcelona y, posteriormente, Administración de Empresas en Esade. También hizo dos cursos de posgrado en *Marketing* y Dirección de Ventas. Diego, su padre, le insistió en estudiar inglés, pensando en una posible expansión internacional posterior.

Felipe se ha ido incorporando, poco a poco, al negocio familiar, y se desplaza semanalmente a diferentes geografías de España para controlar sus redes de distribución. Tiene un aire de cierta suficiencia, es consciente de que algún día será el dueño de un inmenso negocio de distribución de zapatería...

Tienen una buena situación económica, y han comprado un piso a su hijo en la calle Entenza, cerca de la avenida Diagonal,

arteria urbana principal que atraviesa toda Barcelona.

Felipe es consciente de que es hijo único, del dinero que tienen sus padres, de lo «asegurada» que es la vida que él tiene. Lo ha ganado fácil... y lo gasta fácil... Sale de juerga a menudo, aunque no abandona nunca sus compromisos de negocio.

Tiene tendencia a «disimular la verdad», como él lo llama. Para conseguir sus objetivos, no le importa disfrazar la verdad, incluso manteniendo ciertas medias verdades durante largo tiempo, o simulando ser una persona que no es en realidad para conseguir alguno de sus objetivos... incluidas las mujeres que le interesan.

Le cuesta comprometerse en serio con una chica, nunca le falta compañía, y no es escrupuloso en cuanto al nivel social de cada una con las que sale siempre que «se deje». Pero, a su vez, cuando decide dejar a una mujer; procura hacerlo sin que se provoque una situación que pueda perjudicarle en un futuro, no quiere que se corra la voz de que es un simple conquistador aprovechado: esto minaría nuevas posibilidades de disfrutar de sus nuevas conquistas.

Oculto a sus padres la doble vida que lleva. Ellos ven que gestiona bien el negocio y cumple con todos los clientes y proveedores... esperan que encuentre una «buena chica» que les haga abuelos no muy tarde. Es otra de las razones de que sus conquistas no sepan nunca dónde vive ni lleguen a subir a casa de sus padres. Él ya dispone de un «picadero» apto para disfrutar... y guardar la discreción.

Felipe ha llegado a enamorarse un poco de alguna chica, pero tiene claro que el día que decida escoger a una para casarse, esta debe tener clase... y aportar al matrimonio posibilidades de nuevos negocios.

Él tiene claro que, aunque se case, no por ello dejará de tener aventuras ocasionales; sabe por sus amigos que el amor en el matrimonio, con el tiempo, no practica un sexo para buscar siempre nuevos alicientes, llega ser más «rutinario».

Felipe también tiene claro que quiere tener hijos, al menos un hombre que pueda sucederle en su negocio; es machista, es cons-

ciente de ello... como también los son la mayoría de sus amigos de juerga.

En estos ambientes un machista no tiene complejos de conciencia; piensa que todos, más o menos, se comportan igual que él.

Eso sí, en los negocios... ¡no se juega!

