

Somerville: Negociar en tiempos difíciles

uph
5289

Editorial Zig-Zag presentó recientemente el libro de Hernán Somerville, "Negociar en tiempos difíciles". La obra se remonta al principio de los años 80, "cuando Latinoamérica —se lee en el libro— recibía cada vez menos recursos por sus exportaciones y pagaba más por sus importaciones, cancelando por sus compromisos externos los intereses más altos de su historia". Chile, consciente de lo que se le venía encima, no esperó un milagro que le permitiera pagar su cuantiosa deuda, sino que optó por el camino de la negociación.

000
128

La obra de Somerville es la historia de tal negociación, que narra con agilidad, cuidando de no quedarse en la descripción de datos que sólo podrían interesar a los entendidos. El autor narra su peregrinaje por las principales capitales del planeta y muestra los rostros y modos de negociar de hombres y mujeres que representan a las principales entidades financieras del mundo.

in: Cultura

Ullmann Holweg, Leo
28-V-1990. P. 34

Somerville, negociar en tiempos difíciles [artículo].

Libros y documentos

FECHA DE PUBLICACIÓN

1990

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Somerville, negociar en tiempos difíciles [artículo].

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile