

TARIFAS DE SUSCRIPCIONES (VALOR ÚNICO)		
Viaje	Santiago	Regiones
Anual	\$ 24.814	\$ 36.800
Semestral	\$ 14.920	\$ 18.600

Venta y Recopilación de Suscripciones

Teléfonos: 500-0202 - 7-12046



Somerville & Somerville & Somerville S.A.:

# "Soy Lord Somerville, Ayudante del Príncipe..."



La numerosa claque de Somerville ya padece de respirar tranquila: el libro que pre-para, el tenido que sobre-viene, la obra literaria que ya abruma por la sola sospecha que pretendería ser una di-recta magia exhaustiva en ci-das y tierras solitarias sobre la negociación de la deuda exte-rior resultó ser, a fin de cuentas, una especie de novela económica cuya me-tálica recuncia más bienas del Reader's Digest del tipo "Máxime, 00:15 horas: mien-tras yo ya tendré en mis manos el contramejor de máquina llaves anuncianéndome que el barco se hundió. Efectivamente, comprobé que mis pañuelos estaban mojados. Entonces tomé el teléfono y ordené al steward que me tra-jera un Whisky. Que sea do-bla, le dije".

Al menos para sus viajes en avión, Somerville dice haber preferido los New York Cheese Cakes, pero su manejo de llevar la narración en su "Negociar en tiempos difíciles" revela similar estilo ex-peditivo y personalizado en cada uno de los diversos episodios en los que aparezca a bordo: el camino en co-mando, clubes de París, lob-bies de hotel y hasta salas de baile.

Abre el camino en un im-pleto lobby de hotel aman-ciándose como Lord Somer-ville, ayudante del Príncipe, fue uno de los recursos que le dio resultados: decir que "no podíamos ir a la Catedral de San Patricio a pedir limosna", fue esto. Y aparte de los dichos, los hechos: Somerville, protagonista exclusivo del libro-toda memoria de lecturas sue-la ser casi una obra colec-torial, se proyecta como el hom-bre del momento con el carácter y estilo propios que se requiere para poser el re-volver en la mesa, mandan-do al mismo tiempo la ve-huetad de pagar la cuenta.

La pregunta que se ha-cen los miembros del Fan Club de Somerville es clara, por Dios, donde va a encon-trar ahora un escenario del cañón adecuado para ejercer las dones de su extre-mista elegancia y de su o-témpica autoridad con que maneja las más graves asun-tos, lo que tan buenas resulta-des le dio frenar a banqueros acorralados a entregar dolorosos abusos de trans-

• "Negociar en tiempos difíciles", recién publicada por el ex negociador de la deuda externa chilena, relata los entretelones del proceso que le permitió al país salirse del encroso con dolorosas rasmilladuras pero sin desenlaces fatales. • "No tengo el menor interés en volver a lo mismo y pasar la vida viajando. ¿Argentina? Ah sí, lo están haciendo muy bien...".

• "Lo de los capitales acudiendo en masa a Europa del Este es un mito; América Latina sí lo hace bien: tiene grandes ventajas comparativas para atraer recursos, especialmente los de EE.UU., para quienes somos su área de inversión natural".



des aeronavegantes en pro-cura de piedad.

Y parte del temario de esta entrevista fue dilucidar esa cuestión.

## L'ARGENTINA CONNECTION?

Desde luego, los numero-sos que corren en círculos ge-neralmente mal informados pero que a veces acierten es que Somerville se está tra-bajando una posición en el go-bierno argentino, país al cual ha visitado con frecuencia y no precisamente por motivos claules en "La Economía" si-no para entrevistas prensa con Menem y otros protom-iembros de la élite de ese país.

Por cierto, Somerville niega esto.

Como al comprendiendo-dijo, arrinconado tras el pa-cho de seda que carceloneaba en el bolígrafo superior de su traje: me dedicé todo el año pasado a considerar mi actual actividad, y formé par-tes de eso el estructurar nego-cios afuera donde pueda uti-lizar mi experiencia en manejo de deudas, experi-en-cia reponible en otras partes; de hecho, manejé algunas a-necdotas, si bien no mucha. Pero la verdad es que ya no-me interesa vivir viajando y

es en el camino para la integración, crear una red de negocios; es la razón que hizo posible la integración europea, pese a las guerras y las di-ferencias. Esas no son integrar, no una maraña de disposicio-nes burocráticas sin contenido. Y considerando la posibili-dad de un pronosticador en Europa y otras partes, en la única salida para América lati-na y nos vamos a lo queden-de dejados de la mano de Dios...

• Vamos a la cuestión de

la deuda externa, asunto del cuál usted es un privilegiado observador. ¿Qué impri-mió le sirvió el señor Aníbal, su heredero?

• Tengo la mejor impresión de él. Es muy calificado técnicamente y creo que lo hará muy bien. Creo que la situación que enfrentará es distinta a la que nos tocó a nosotros, que era crítica. Ahora está normalizada. Es manejable.

• Ahora no hay desa-fio?

• La tasa ahora es mane-jar las cosas de tal modo que no alcance una plena normali-dad respecto a las posibilida-des de Chile de volver a los mercados financieros. Ha-biendo volviendo de deuda relativamente bajas y una mayor apertura financiera, acceso a condiciones de coro-pio y de provisión, la deuda monetaria debiera mane-jarse de forma que se acomi-de el retorno a esos mercados concesionales, evitando fil-emas que impliquen un tra-amiento de emergencia. Si tuviere que dar un consejo, diría: la emergencia está super-a-dada y estamos en consecuen-cia. La idea es que los 5 mil y tantos millones de deuda que quedan sean reforzados de modo que los países tengan

al 100% de su valor nominal.

• Hay aprensiones en el sentido que el involucra-miento de capitales en Eu-ropa del Este pudiera ha-brerlos difíciles las cosas a los latinoamericanos. ¿Las comparte?

• Esto es un mito. Sin duda pudiera haber algo de eso y si esto es América Latina de-fecto de hacer los ajustes necesa-rios. Pero si consideramos ha-ciendo lo que hicimos (que Somerville se acuerda nuevamente de Argentina diciendo que el auge "era un caso bla-ko"), no me preocupa. En A.E.L. tenemos ventajas en re-cursos naturales, en recursos financieros ("hay muchos áf-faires exportados que sólo pa-recen buenas oportunidades para volver") y a diferencia de ellos hemos vivido siem-pre浸mersos en una mentali-dad de negocio, por lo cual disponemos de cuadros ge-nenciales y profesionales que no tienen. Sabemos operar en un mercado. Sólo preparar los cuadros adecuados los va-a tener mucho tiempo, pese no hablar de su disciplina la-boral, que no es la óptima...

• Aquí apareció otra vez el ejemplo argentino, tan ca-ro para Somerville en estos días.

• ... el caso argentino es

un buen ejemplo: disponemos de innumerables activos públicos que su gobierno va a liquidar y que suponen un importante transaccionalismo de su economía. Y otro factor: los banqueros norteamericanos han perdido posiciones en Europa, para no decir nada del Asia, por lo que, aunque con temor y cau-tela, tendría que redescubrir América Latina como su área natural de negocios. Ya sé de capitales que buscan oportu-nidades. La diferencia es que ahora buscan negocios muy extranjeros, ya no más el billete en el vicio...

• Sabida es la respon-sabilidad de parte del sector privado chileno en el endeudamiento catastrófico del K.I. ¿Con qué ojos lo miran esos banqueros tan cautelosos?

• La creación de fondos de inversión en la Bolsa, con recursos de ellos, y en condi-ciones cada vez más impor-tantes, revela confianza en la economía chilena. Y hay ca-paces empresas chilenas acci-diendo a capital extranjero. Yo mismo he invertido en 3 ó 4 empresas, como Conchal y Toro y Crustadería Chile, co-misionando para ello por cap-tistas británicos.

• Otro día, si bien lleno de méritos, encaró un poco «en el impre-sario» el rol jugado por sus as-se-sores. ¿Podría contarnos algo de ellos?

• Mi equipo fue pequeño porque contaba con la exce-lente infraestructura del Banco Central, el mejor que he conocido, y en ese equipo ca-be destacar a Raúl Trevena, el experto que manejó las ci-feras financieras, y a Juan Enrique Allard, a cargo de la parte legal de cada contrato de los clientes de contratos que había con los bancos. Quizás agregó a Roberto Toso, representante del Ban-co Central, quien fue un gran apoyo. Quiere recordar que, gracias al apoyo de dicha in-vestigación y de estos excelentes profesionales, nunca fu-e necesario —y nunca hubo que-rido— contratar consejeros fi-nancieros extranjeros. Era fundamento parte de mi política de nunca traer al país, y pro-pagarlo, como un país quebrado. Lo demostré en el Club de París (donde così conocí al exigir «esta misma ante-visión que se le dio el tiempo de estudiar las cláusulas del acuerdo final); y en todas par-tes.

• Y finalizó:

• Le pregunté a esa gome-zuelas eran en la sorpresa de algunos que sólo pre-gunta donde fumar?

# **"Soy Lord Somerville, ayudante del príncipe -- " [artículo] F. V. D.**

Libros y documentos

## **AUTORÍA**

Somerville, Hernán, 1941-

## **FECHA DE PUBLICACIÓN**

1990

## **FORMATO**

Artículo

## **DATOS DE PUBLICACIÓN**

"Soy Lord Somerville, ayudante del príncipe -- " [artículo] F. V. D. retr.

## **FUENTE DE INFORMACIÓN**

[Biblioteca Nacional Digital](#)

## **INSTITUCIÓN**

[Biblioteca Nacional](#)

## **UBICACIÓN**

[Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile](#)

## Mapa