

TARIFAS DE SUSCRIPCIONES (IVA incluido)		
Vigencia	Antes	Después
Anual	\$ 24.000	\$ 30.000
Semestral	\$ 14.000	\$ 18.000

Ventas y Recepciones de Suscripciones
Fon: 888.0024 - 712.048

El Diario

COMPARA UNO - OF. 41, PISO 1800 - CASILLA 9800

6694
000 199 109

MARTES 29 DE MAYO DE 1990



Somerville & Somerville & Somerville S.A.:

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



F.V.D.

La monarca clausura el día de Somerville ya p... de respirar tranquila el libro que presenta, el tratado que sobrevivirá, la obra técnica que ya abunda por la sola sospecha que pretendiera ser una de esas magnas exhaustivas en cifras y áridos análisis sobre la negociación de la deuda externa resultó ser, a fin de cuentas, una especie de novela económica cuya mecánica recuerda más historias del Reader's Digest del tipo "Mama, 00:15 horas: mientras yacía tendido en mi litera el conserje de máquinas llamó anunciándome que el barco se hundía. Efectivamente, comprobé que mis pantalones estaban mojados. Entonces tomé el teléfono y ordené al steward que me trajera un Whisky. Que sea doble, le dije".

Al menos para sus viajes en avión, Somerville dice haber preferido los New York Cheese Cakes, pero su manera de llevar la narración en su "Negociar en tiempos difíciles" revela un estilo expeditivo y personalísimo en cada uno de los diversos episodios en los que apuró a Buenos Aires el camino en comisión, clubes de París, hoteles de hotel y hasta salas de baño.

Además camino en un momento de la historia reciente como Lord Somerville, apodado del Príncipe, fue uno de los recursos que le dio resultado: decir que "no podía ir a la Catedral de San Francisco a pedir limosna", fue otro. Y aparte de los dichos, los hechos: Somerville, protagonista exclusivo del libro, toda especie de tesoro suelto se casi una mala coincidencia, se proyecta como el hombre del momento con el carácter y estilo precisos que se requiría para poner el revólver en la mesa, manteniendo al mismo tiempo la voluntad de pagar la cuenta.

La pregunta que se hacen los miembros del Fan Club de Somerville es débil, por Dios, desde va a encontrar ahora un escenario del caldero adecuado para ejercitar los dones de su extravagante elegancia y de esa o- límpica naturalidad con que maneja los más graves asuntos, lo que son buenos resultados, lo dice frente a banqueros acostumbrados a enfrentar dolientes alquinos de trona-

- "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 enredo 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 E.E.U.U., para quienes somos su área de inversión natural".



dos sermoneos en pro- cura de piedad.

Y parte del temario de esta entrevista fue discutir esta cuestión.

ARGENTINA CONECTADA

Desde luego, los rumores que corren en círculos generalmente mal informados pero que a veces acientan es que Somerville se está preparando una puerca en el gobierno argentino, país al cual ha viajado con asiduidad y no precisamente por recibir chuladas en "La Estancia" sino para entrevistas profusas con Menem y otros protagonistas de la cúpula de ese país.

Por cierto, Somerville niega eso.

Como al compendiarlo, dijo, arrojando tras el paño de seda que caracteriza en el bolsillo superior de su traje, me dedicó todo el año pasado a consolidar mi actual actividad, y forma parte de eso el estructurar negocios afuera donde pueda servir mi experiencia en manejo de deudas, experiencia repetible en otras partes; de hecho, maneja algunas asesorías, si bien no muchas. Pero la verdad es que ya no me interesa vivir viajando y

perjudicar mi vida familiar. Argentina es un país que me interesa especialmente por que están haciendo muy bien las cosas, tengo muy buena impresión de sus políticos. Tuvo un seminario sobre deuda externa allí y quedó optimista sobre el futuro de Argentina.

Entonces, está claro... No, no, mi interés es en la parte negocio. Insisto, quiero quedarme en Chile; he estado ofertas para trabajar en bancos de los E.E.U.U. y las rechazé.

¿Sí, pero Argentina está tan cerca...

Es cierto, pero si voy a hacer algo en Argentina será para tener negocios que se manejen en 2 ó 3 días, y no más.

Ese es el camino para la integración, crear una red de negocios; es la parte que hizo posible la integración europea, pese a las guerras y las diferencias. Eso nos integrará, no una muestra de disposiciones burocráticas sin contenido. Y considerando la posibilidad de un protagonismo en Europa y otras partes, es la única salida para América latina o nos vamos a ir quedando dejados de la mano de Dios.

¿Vamos a la cuestión de

la deuda externa, asunto del cual usted es un privilegiado observador. ¿Qué impresión le merece el señor Aylwin, su heredero?

Tengo la mejor impresión de él. Es muy calificado técnicamente y creo que lo hará muy bien. Claro 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 desafío?

La tarea ahora es manejar las cosas de tal modo que se alcance una plena normalidad respecto a las posibilidades de Chile de volver a los mercados financieros. Habiendo volúmenes de deuda relativamente bajos y una mayor apertura financiera, acceso a créditos de corto plazo y de provectos, la deuda externa debería manejarse de forma que se accione el retorno a esos mercados convencionales, evitando medidas que impliquen un tratamiento de emergencia. Si tuviera que dar un consejo, diría: la emergencia está superada y los actores en consecuencia. La idea es que los 5 mil y tantos millones de deuda que quedan sean refinanciados de modo que los papeles lleguen

al 100% de su valor nominal.

¿Hay aprendizajes en el sentido que el levantamiento de capitales en Europa del Este pudiera hacernos difíciles las cosas a los latinoamericanos. ¿Las comparo?

Eso es un mito. Sin duda pudiera haber algo de eso si y sólo si América latina dejara de hacer los ajustes pecuniarios. Pero si continuamos haciendo lo que hacemos (aquí Somerville se acordó nerviosamente de Argentina diciendo que el suyo "era un caso horrible") no me preocupa. En A.L. tenemos ventajas en recursos naturales, en recursos financieros ("hay muchos dólares esperados que sólo esperan buenas oportunidades para volver") y a diferencia de ellos hemos vivido siempre inmersos en una mentalidad de negocios, por lo cual disponemos de cuadros gerenciales y profesionales que no tienen. Sabemos operar en un mercado. Sólo preparar los cuadros adecuados los va a tomar mucho tiempo, para no hablar de su disciplina laboral, que no es la óptima.

Y aquí aparece otra vez el ejemplo argentino, un caso para Somerville en estos días.

... el caso argentino es

un buen ejemplo: disponen de enormes recursos públicos que su gobierno va a liquidar y que suponen un importante saneamiento 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 cautela, tendrán que redescubrir América latina como su área natural de negocios. Ya si de capitales que buscan oportunidades. La diferencia es que ahora buscarán negocios muy estructurados, ya no sólo el billete al viento.

¿Sabida es la responsabilidad de parte del sector privado chileno en el endeudamiento catastrófico del B.L. ¿Con qué ojos lo miran esos banqueros tan cautos?

La creación de fondos de inversión en la Bolsa, con recursos de ellos, y en cantidades cada vez más importantes, revela confianza en la empresa chilena. Y hay muchos empresarios chilenos acostumbrados a capital extranjero. Yo mismo he invertido en 3 ó 4 empresas, como Cuscha y Toro y Cristalerías Chile, comprando para ellos por capitales foráneos.

Otro: su libro, si bien lleno de méritos, ocurre un poco -es mi impresión- el rol jugado por sus asesores. ¿Podría contarles algo de ellos?

Mi equipo fue pequeño porque contaba con la excelente infraestructura del Banco Central, el mejor que he conocido, y en ese equipo cabe destacar a Raúl Traverso, el experto que manejó las cifras financieras, y a Juan Enrique Allard, a cargo de la parte legal de cada contrato de los cientos de contratos que había con los bancos. Quisiera agregar a Roberto Teso, representante del Banco Central, quien fue un gran apoyo. Quiero resaltar que, gracias al apoyo de dicha institución y de estos excelentes profesionales, nunca fue necesario -y nunca hubiera querido- contratar asesores financieros extranjeros. Eso formó parte de mi política de nunca tratar al país, y propiciar, como un país quebrado. Lo demostré en el Club de París (desde qué conocimiento al exigir -esta nunca antes vista- que se le diera tiempo de estudiar las cláusulas del acuerdo final) y en todas partes.

Y finalmente: ¿Le preguntó a sus gente, ¿cuántos creían en la seriedad de alguien que sólo pregunta dónde 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