



Negociar en Tiempos Difíciles
(Hernán Somerville. Editorial Zig-Zag. Santiago. 1990. 223 páginas.)

LA LLAMADA "crisis de la deuda" empezó a manifestarse en nuestro país en la segunda fracción del año 1981 y tuvo connotaciones recesivas hasta el año 1983. A partir de esa fecha empezó a manifestarse una recuperación importante, fruto de la aplicación de políticas económicas adecuadas en el marco de una relación responsable con la banca externa acreedora. No debe olvidarse que en aquellos "tiempos difíciles", una de las preocupaciones centrales de las autoridades económicas era poder conseguir los recursos externos requeridos para que la economía chilena se desenvolviera razonablemente. A pesar de que en ese entonces hubo muchas críticas a la forma en que se negoció con los acreedores externos, el tiempo lo ha ido dando la razón a la estrategia seguida. Basta con mirar la situación en que se encuentran otros países de la región —que de hecho optaron por la vía del enfrentamiento ante la comunidad financiera internacional, en lugar de una postura de entendimiento— para darse cuenta de las consecuencias de una y otra opción.

Este libro de Hernán Somerville constituye un interesante recuento de lo que fue el proceso de negociación en aquellos "tiempos difíciles", con el gran atractivo de ser una historia narrada por el principal protagonista. En su calidad de negociador de la deuda externa chilena, el autor tuvo la delicada misión de conseguir los recursos requeridos para financiar nuestras cuentas externas, y con este propósito debió peregrinar por el mundo entablandándose con los máximos ejecutivos de los principales centros financieros.

Las características propias de cualquier proceso de negociación obligan a que éste se lleve a cabo en un marco de estricta reserva, y ciertamente este caso no fue una excepción. Es por ello que los espectadores del proceso deben limitarse a conocer por la prensa el objetivo perseguido en cada una de las etapas, y a enterarse posteriormente de los resultados. Este libro nos permite conocer con mayor detalle cómo se fueron gestando las distintas resoluciones, a sus principales protagonistas, y el mareo que rodeó a cada instancia de negociación.

A pesar de ser un relato eminentemente anecdótico de los acontecimientos, queda en el trasfondo del relato, como una clara conclusión, la importancia que tuvo en todo el proceso el haber implementado políticas económicas serias en el país. De lo contrario, el cuadro pudo haber sido muy diferente. Además, y aunque el autor no puede señalarlo explícitamente por haber sido él mismo el protagonista de los hechos, queda también de manifiesto el significativo papel que en estos procesos desempeña el negociador comunitario.

Siendo un libro que aborda un tema bastante específico, no está escrito en un lenguaje técnico, y es por ello que resulta de interés tanto para las personas relacionadas al mundo de las finanzas, como para los lectores en la materia. Aunque eventualmente desde perspectivas diferentes, la lectura de este ameno libro entregará una interesante visión, relatada en forma entretenida, de los entretelones y hambalinas del proceso de negociación de la deuda externa chilena que se llevó a cabo durante los últimos años.

Hernán Cheyre Valenzuela

Negociar en tiempos difíciles [artículo] Hernán Cheyre Valenzuela.

Libros y documentos

AUTORÍA

Cheyre V., Hernán

FECHA DE PUBLICACIÓN

1990

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Negociar en tiempos difíciles [artículo] Hernán Cheyre Valenzuela. il.

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

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