



TARIFAS DE SUSCRIPCIONES (IVA incluido)		
Vista	Semana	Mes
1.000	24.000	72.000
3.000	72.000	216.000

Venta y Registros de Suscripciones
Fono: 886224 - 713248



Somerville & Somerville & Somerville S.A :

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



P.V.D.

La monarca de la que ya se sabe que respira tranquilo el libro que pre-

para, el tratado que sobre-
venta, la obra técnica que ya
abundaba por la sola impo-
cha que presumiera ser una di-
pura magna exhaustiva en ci-
fros y datos analiza sobre la
negociación de la deuda ex-
terna resultó ser, a fin de
cuentas, una especie de re-
vista económica cuya me-
morística recuerda más historias
del Reader's Digest del tipo
"Mama, 00.15 horas: man-
tra y una tendido en mi lecho
el contramano de máquinas
fueron anunciándose que el
barco se hundió. Efectiva-
mente, comprobé que mis
puedes eran misojadas.
Entonces tomé el interfono y
ordené al steward que me tra-
jera un Whisky. Que sea do-
ble, le dije".

Al menos para sus viajes
en avión, Somerville dice ha-
ber prestado los New York
Chess Cakes, pero su mane-
ra de llevar la narración en su
"Negociar en tiempos difíciles"
revela similar estilo en-
fático y personalísimo en
cada uno de los diversos epi-
sodios en los que aparece a-
ludándose el camino en co-
mida, clubes de París, ló-
bines de hotel y hasta salas de
bala.

Atrásse camina en un re-
pente lobby de hotel anu-
ciándose como Lord Somer-
ville, apodado del Príncipe,
fue uno de los recursos que le
dio resultado decir que "no
podía ir a la Catedral de San
Patricio a pedir limosna", fue
otro. Y aparte de los dichos,
los hechos: Somerville, pro-
tagonista exclusivo del lí-
bro, toda monarca de tener su-
le ser casi una mera inici-
dancia, no presenta como el
hombre del momento con el
carácter y estilo propios que
se requiera para poner el re-
sultado en la mesa, suscri-
biendo al mismo tiempo la va-
luntad de pagar la cuenta.

La pregunta que se ha-
cen los miembros del Fan
Club de Somerville es dónde,
por Dios, dónde va a encon-
trar ahora un escenario del
calibre adecuado para ejer-
citar los dones de su extraor-
dinaria elegancia y de esa o-
limpica naturalidad con que
manaja los más graves asun-
tos, lo que son buenos resulta-
dos de los diez frente a banqueros
acostumbrados a enfrentar
dolorosos ataques de trau-

- "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 rasquiladuras 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".



Progr. Diario S.

dos serios momentos en pro-
cura de piedad.

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

¿ARGENTINA CONECTADA?

Desde luego, los nume-
ros que corren en círculos ge-
neralmente mal informados
pero que a veces acientan es
que Somerville se está traba-
jando una ponencia en el go-
bierno argentino, país al cual
ha visitado con asiduidad y
no precisamente por recibir
chilinos en "La Estancia" si-
no para entrevistas profusas
con Menem y otros profun-
dos de la élite de ese país.

Por cierto, Somerville
niega eso.

Como al comprenderlo
-dijo, arrojando tras él el pa-
leto de soda que caracteri-
za en el boliche superior de
su traje- me dedicó todo el
año pasado a consolidar mi
actual actividad, y forma par-
te de eso el estructurar nego-
cios afuera donde pueda ser-
vir mi experiencia en
manejo de deudas, experi-
encia repetible en otras partes;
de hecho, manejé algunas as-
esorías, 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 está haciendo muy bien
las cosas, luego muy buena
imagen de sus políticos.
Tuve un seminario sobre de-
uda externa allí y quedé opti-
mista sobre el futuro de Ar-
gentina.

-Entonces, está claro...

No, no, mi interés es en
la parte negocio. Insisto,
quiero quedarme en Chile; he
tenido ofertas para trabajar en
banco de los EE.UU. y las
rechacé.

-Sí, pero Argentina está
tan cerca...

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

Eso es el camino para la
integración, crear una red de
negocios; es la única que tiene
posible la integración euro-
pea, pese a las puertas y las di-
ferencias. Eso nos integrará,
no una marea de disposicio-
nes burocráticas sin consen-
tido. Y considerando la posibi-
lidad de un proteccionismo
en Europa y en otras partes, es la
única salida para América la-
tina 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 privilegia-
do observador. ¿Qué im-
presión le merece el señor
Asimov, su heredero?

-Tengo la mejor im-
presión de él. Es muy calificado
Méxicano 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. A-
hora está normalizada. Es
manejable.

-Ahora no hay desa-
fío?

-La tarea ahora es ma-
nejar las cosas de tal modo que
se alcance una plena normali-
dad respecto a las posibilida-
des de Chile de volver a los
mercados financieros. Ha-
biendo volúmenes de deuda
relativamente bajos y una
mayor apertura financiera,
acceso a créditos de corto
plazo y de proveedores, la
deuda externa debería mane-
jarse de forma que se accione
el sistema a otros mercados
consecuenciales, evitando fi-
nalmente que impliquen un tra-
tamiento de emergencia. Si tu-
viere que dar un consejo, diría:
la emergencia está superada
y debemos operar en conso-
cencia. La idea es que los 5 mil
y tantos millones de deuda que
quedan sean revalorados de
modo que los papeles lleguen

al 100% de su valor nominal.

-Hay aprendizajes en el
sentido que el levanta-
miento de capitales en Eu-
ropa del Este pudiera ha-
cerse en Chile las cosas a
los latinoamericanos. ¿Las
compartir?

-Eso es un mito. Sin du-
da pudiera haber algo de eso
si y sólo si América latina de-
ja de hacer los ajustes necesa-
rios. Pero si continuamos ha-
ciendo lo que hacemos (aquí
Somerville se acordó nueva-
mente de Argentina diciendo
que el suyo "era un caso in-
abordable") no me preocupa. En
A.L. tenemos ventajas en re-
cursos naturales, en recursos
financieros ("hay muchos dé-
litos expuestos que sólo apor-
tan buenas oportunidades
para volver") y a diferencia
de ellos hemos vivido siem-
pre inmersos en una mentali-
dad de negocios, por lo cual
disponemos de cuadros ge-
néricos y profesionales que
no tienen. Sabemos operar en
un mercado. Sólo prepare
los cuadros adecuados los va
a tomar mucho tiempo, para
no hablar de su disciplina la-
boral, que no es la óptima...

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

... el caso argentino es

un buen ejemplo; dependen de
inmensos activos 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 cau-
tela, tendrán que redescubrir
América latina como su área
natural de negocios. Ya si de
capitales que buscan oportu-
nidades. La diferencia es que
ahora buscarán negocios muy
estructurados, ya no más el
billetero al viento...

-¿Habla de la responsa-
bilidad de parte del sector
privado chileno en el ende-
ramiento catastrófico del
83. ¿Con qué ojos lo miran
esos banqueros tan cauti-
vos?

-La creación de fondos
de inversión en la Bolsa, con
recursos de ellos, y en canti-
dades cada vez más impor-
tantes, revela confianza en
empresas chilenas. Y hay
muchas empresas chilenas
accediendo a capital extranjero.
Yo mismo he invertido en 3 ó
4 empresas, como Cuscha y
Toro y Cristóbal Chile, co-
misionado para ello por capi-
tales foráneos.

-Otro: su libro, si
bien lleno de sonrisas, ocu-
rrerá un poco -es mi impresi-
ón- el rol jugado por sus a-
sesores. ¿Podría contarnos
algo de ellos?

-Mi equipo fue pequeño
porque contaba con la exco-
lente infraestructura del Ban-
co Central, el mejor que he
conocido, y en ese equipo ca-
be destacar a Raúl Traverso,
el experto que manejó las fi-
nanzas financieras, y a Juan En-
rique Allard, a cargo de la
parte legal de cada contrato
de los cientos de contratos
que había con los bancos.
Quiero agregar a Roberto
Toro, representante del Ban-
co Central, quien fue un gran
apoyo. Quiero recalcar que,
gracias al apoyo de dicha in-
stitución y de estos excelentes
profesionales, nunca fue ne-
cesario y nunca hubiera po-
dido contratar asesores fi-
nancieros extranjeros. Eso
formó parte de mi política de
nunca trase al país, y proye-
tarlo, como un país querido.
Lo demostré en el Club de
París (donde empecé conociendo
al exigir -esta marea ante-
rior- que se le diera tiempo
de estudiar las cláusulas del
acuerdo final) y en todas par-
tes.

Y finalmente:
-Le pregunté a esa gen-
te: ¿quién creyó en la seriedad
de alguien que sólo pre-
gusta dónde follar?

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

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