



TARIFAS DE SUSCRIPCIONES (IVA Incluido)		
Varia	Semana	Septiembre
Añual	\$ 26.814	\$ 30.000
Semestral	\$ 14.000	\$ 16.000

Venta y Reparación de Suscripciones  
Teléfonos 500-0204 - 713-0046

Somerville & Somerville & Somerville S.A.:

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



La misma claque de Somerville ya puso a respirar tranquilidad al lector.

F.V.D. que preparaba, el tratado que sobrevenía, la obra literaria que ya abrumaba por la sola sospecha que pretendiera ser una dura magna exhaustiva en ciertas y frías salidas sobre la negociación de la deuda externa resultó ser, a fin de cuentas, una especie de novela económica cuya metánica recuerda más historias del Reader's Digest del tipo "Marta, 00:15 horas mientras ya se trataba en mi libro el compromiso de máquinas llenas anuncianos que el barco se hundió. Efectivamente, comprobé que mis partidas estaban maladas. Entonces tomé el teléfono y ordené al steward que me trajera un Whisky. Que sea de té", la digo".

Al menos para sus viajes en avión, Somerville dice haber preferido los New York Cheese Cakes, pero su manzana de llevar la narración en su "Negociar en tiempos difíciles" revela similar estilo expeditivo y personalizado en cada uno de los diversos episodios en los que aparezca. Entendiendo el camino en cuestión, claves de País, lobajes de hotel y hasta valores de billetera.

Abrese camino en un rápido lobby de hotel asumándose como Lord Somerville, ayudante 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 esto. Y aparte de los clichés, los hechos: Somerville, protagonista exclusivo del libro, toda mezcla de lecturas sueltas casi una mera coincidencia, se proyecta como el hombre del momento con el carácter y estilo propios que se requiere para poseer el revólver en la mesa: mandando al mismo tiempo la voluntad de pagar la cuenta.

Le pregunta que se hacen los miembros del Fan Club de Somerville es clara, por Dios, ¿dónde va a encontrar ahora un excesivo del exceso adecuado para ejercitarse los dones de su extrema elegancia y de esa olimpica naturalidad con que maneja los más graves asuntos, lo que tan buenas resultados le dio frente a banqueros acostumbrados a enfrentar dilemas súbitos de moneda

• "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 esredo 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 si lo hace bien tiene grandes ventajas comparativas para atraer recursos, especialmente los de EE.UU., para quienes somos su área de inversión natural".



dos terremotismos en procura de paciencia.

Y parte del temorío de esta conversación fue diluirse en carcajadas.

## L'ARGENTINA CONNECTION?

Dedice luego, los numerosos que corren en círculos generalmente mal informados pero que a veces acierten en que Somerville se está trabajando una posición en el gobierno argentino, para el cual ha visitado con frecuencia y no previamente por motivos claramente de trabajo en "La Estrella" si no para entrevistas prefasadas con Menem, y otras profecías de la élite de su país.

Por cierto, Somerville niega eso.

Como al comprendiendo algo, arrinconado tras el parapeto de seda que carcela en el bolillo superior de su traje, me dirigió todo el año pasado a comentarle su actual actividad, y fijarse parte de eso el entartrate negocios afuera donde pueda servirle mayor experiencia en manejo de deudas, experiencia irreducible en estos países de hecho, manejó algunas asesorías, si bien no muchas. Pero la verdad es que ya no se interesa vivir viajando y

perjudicar su vida familiar. Argentina es un país que me interesa, especialmente porque están haciendo muy bien las cosas, tengo muy buena impresión de sus políticas. Tuve un sentimiento sobre deuda externa allí y quedé optimista sobre el futuro de Argentina.

Entonces, está claro... No, no, mi interés es en la parte negocio. Intenté que Somerville se quedara en Chile, queríamos quedarnos en Chile, he tenido ofertas para trabajar en bancos de los EEUU, y la rechazó.

• Si, pero Argentina es... tanta cruda...

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

Eso es 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 diferencias. Eso nos integrará, no una maraña de disposiciones burocráticas sin contenido. Y considerando la posibilidad de un retroceso en Europa y otras partes, es la única salida para América Latina a no nos vamos a quedarnos 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造e sobre el señor Aníbal, su hermano?

• Tengo la mejor impresión de él. Es muy calificado técnicamente y creo que lo hará muy bien. Claro que la situación que enfrentaría 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 no alcance una plena normalidad respecto a las posibilidades de Chile de volver a los mercados financieros. Haciendo volviéndose de deuda relativamente baja y una mayor apertura financiera, acceso a condiciones de corte pleno y de proveedores, la deuda externa debería manejar de forma que se acelere el retorno a esos mercados convencionales, evitando filosofías que implican un frenamiento de emergencia. Si tuviéramos que dar un consejo, diríamos: la emergencia está superada y estamos en consecuencia. 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 apresuradas en el sentido que el levantamiento de capitales en Europa del Este pudiera hacerlos difíciles las cosas a los latinoamericanos. ¿Las comparte?

• Es un mito. Sin duda pudiera haber algo de eso si y sólo si América Latina dejase de hacer los ajustes necesarios. Pero si continuamos haciendo lo que hicimos (aquí Somerville se acordó nuevamente de Argentina diciendo que el suyo "era un caso isolado") no me preocupa. En AL tenemos ventajas en recursos naturales, en recursos financieros ("hay muchos dólares disponibles que sólo esperan buenas oportunidades para volver") y a diferencia de otros países viviendo siempre luchando en una mentalidad de negocios, por lo cual disponemos de cuadros gerenciales y profesionales que no tienen. Sabemos operar en un mercado. Sólo preparamos los cuadros adecuados los vamos a tener mucha tiempo, para no hablar de su disciplina laboral, que no es la dyslexia...

• Aquí aparece otra vez el ejemplo argentino, tan caro 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 componente de su economía. Y otro factor: los banqueros hispanoamericanos han perdido posiciones en Europa, para no decir nada del Asia, por lo que, aunque con humor y caricia, tendría que redescubrir América Latina como su área natural de negocios. Ya sé de capitales que buscan oportunidades. La diferencia es que ahora buscan negocios muy estructurados, ya no más el billete en el viento...

• Sabida es la responsabilidad de parte del sector privado chileno en el endeudamiento catastrófico del 83. ¿Con qué ojos lo miran esos banqueros tan castigados?

• La creación de fondos de inversión en la Bolsa, con recursos de ellos, y en cantidad cada vez más importante, revela confianza en empresas chilenas. Y hay muchos empresas chilenas asociándose a capital extranjero. Yo mismo he invertido en 3 ó 4 empresas, como Conchal y Toro y Cristaleras Chile, compradas para ello por capitales británicos.

• Otro: su libro, si iba lleno de méritos, encarece un poco -en el impresionante rol jugado por sus asesores. ¿Podría contarnos algo de ellos?

• Mi equipo fue pequeño porque constaba con la excelente infraestructura del Banco Central, el mejor que he conocido, y en ese equipo cabe destacar a Raúl Treves, el experto que manejó las cifras financieras, y a Juan Enrique Allard, a cargo de la parte legal de cada contrato de los contratos de contratos que había con los bancos. Quisiera agregar a Roberto Teissi, representante del Banco Central, quien fue un gran apoyo. Quiero recalcar que, gracias al apoyo de dicha institución y de estos excelentes profesionales, nunca fui temeroso -nunca hubo que temer- contratar empresas británicas extranjeras. Eso formó parte de mi política de nunca tratar al país, y proyectarlo, como un país querido. Lo demostré en el Club de París (donde casi conocí el exilio -esta mucha amistad viene que se le dice tiempo de estudiar las cláusulas del acuerdo final) y en todas partes.

• Y finalmente:

• Le pregunto a esa gente: ¿cuándo creerán en la seriedad de alguien que sólo pregunta dónde firmar?

## "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](#)