



Publicación por flujos aéreo (I-II-XI-XII regiones) \$ 200

CAPITAL

21 DE NOVIEMBRE AL 4 DE DICIEMBRE 2003 \$3.000



Triunfar en Miami

Odde Rishmagüe es uno de los tantos empresarios chilenos que lo están logrando.

Los medios al banquillo: Entre la información y la inquisición

Odde Rishmague

Miami *nice*

De ser un simple inmigrante que llegó a Miami en 1964, con apenas 6 mil dólares en el bolsillo, Odde Rishmague se convirtió en un respetado y poderoso empresario del estado de Florida. Hoy es dueño de un emergente proyecto financiero regional -UCB Group- y cuenta con un patrimonio que supera los 100 millones de dólares, el que incluye el 100% de un banco estadounidense y un porcentaje importante de Corp Group. ¿Quién dijo que el sueño americano no es posible? **Por Lorena Medel; foto, Enrique Siqués.**

Da gusto encontrarse con empresarios como Odde Rishmague (62). Un hombre que además de hacer buenas migas con el dinero, es simpático, sencillo, coqueto y de un sentido del humor que probablemente sólo tienen quienes han vivido en El Caribe. De cada diez ideas que expone, ocho las dice muerto de la risa, y aunque parezca insólito, las ocho veces hace reír a su interlocutor hasta las lágrimas. Es que además de divertido, el hombre no tiene ningún filtro. Es deslenguado a morir. De esos que cuentan todo sin guardarse ningún detalle. Y lo hace con un acento cubano inconfundible, al más puro estilo Celia Cruz.

-Lo que pasa es que yo me crié con puros cubanos, por eso hablo así... por eso soy así. Piense que yo llegué a Miami en 1964, cuando allá no había nada. ¡Oiga, si ni siquiera habían cubanos! -dice Odde Rishmague con una enorme carcajada-. Miami no era más que cuatro calles locas, uno que otro local comercial... ¡La verdad que era un peladero! Y bueno, yo estuve 22 años allá, ininterrumpidos. Supongo que era inevitable que se me pegara el acento, la forma de ser, la alegría de los cubanos, todo...

Y cuando dice todo, es todo. Pues al igual que los cubanos millonarios de Miami, el hombre es ostentoso y agrandado con lo que tiene y ha logrado. No usa collares ni pulseras de

oro, pero tiene un auto que se lo quisiera cualquiera y no pierde ocasión para hablar de la tremenda casa que se hizo en el camino El Cóndor, en Lo Curro. Nada menos que 2.500 metros cuadrados construidos, y otros 7 mil de jardín, que sólo en agua le demandan una cantidad de dinero que sería una insolencia mencionar, pero que él no tuvo ningún empaño en contar.

-Cuando llegué a vivir a Lo Curro, en 1988, no había nada. Sólo estaba la casa de Hernán Boher, un poquito más arriba -cuenta-. Mis amigos se reían de mí, me decían el "Miami Vice", porque venía llegando de allá. Pero ahora todos viven ahí. Alvaro Saieh, Juan Pablo Díaz, Ricardo Abumohor, Jorge Selume y Fernando Aguad. Ahora yo me río de ellos. Cuando yo compré le pagué 1,8 UF por metro a don Pepe Rabat, quien me dio tres años de plazo, sin interés. Ellos, en cambio, han llegado a pagar hasta 8 UF por metro, y al contado. ¡Si no, pregúntele a Alvaro!

Y agrega:

-Al principio compré 5 mil metros, pero como no quería que me construyeran al lado, después compré otros 5 mil, colindantes. A mi mujer le tuve que decir que eran para "el niño", pues ella consideraba que era un exceso comprar más. Ahora eso es jardín y la gente se para a mirarlo, le saca fotos. Incluso supe que algunos guías traen gente como cosa turística.

Al escucharlo, da la sensación de que hablando de sus bienes se reivindica. Y puede que tenga razón. Acá es tan poco conocido,

Aunque le hubiera gustado ser un poquito más alto, Odde Rishmague no pierde oportunidad para hacer gala de lo bien que se conserva. Cuando le dijimos que probablemente sería portada de Capital, partió corriendo al baño de su oficina diciendo que tenía que asegurarse de no echar por la borda la "estirpe" de los Rishmague.





Miguel, el único hijo de Odde Rishmague, creció con la convicción de que un día sería un connotado banquero. Hoy está a la cabeza del Union Credit Bank, en Miami.

que probablemente nadie imaginaría que su patrimonio sobrepasa los 100 millones de dólares, y que bajo el alero de UCB Group posee empresas de calibre internacional como UCB Financial Services, UCB Factoring, el Union Credit Bank de Miami, y una importante participación en Corpbanca de Chile, Corpbanca de Venezuela y otras entidades presentes tanto en Estados Unidos como en América latina. Un verdadero logro para quien partió a los 20 años trabajando de obrero en una fábrica de aire acondicionado de Miami...

Claro que sería injusto dejarlo únicamente como un hombre materialista y pomposo. Odde Rishmague es por sobre todo una gran persona. Honesto, transparente, sencillo y tremendamente acogedor y amable cuando se trata de recibir a la gente o tenderle una mano a los que ama. De hecho, dicen que tendría mucho más si no fuera por todo lo que da y ayuda.

Sin ir más lejos, su hijo Miguel nos contó que en los años 70, cuando Allende llegó al gobierno, estaba tan preocupado por Chile que para aliviar la situación de los más pobres en las navidades mandaba un avión lleno de juguetes desde Miami para los niños de escasos recursos.

-En los 22 años que estuvo en Miami, nunca dejó de tener contacto con Chile y los chilenos -cuenta Miguel Rishmague, su único hijo y actual presidente del Union Credit Bank de Miami, con quien conversamos en esa ciudad-. Además de mandar aviones con juguetes y mercadería en los tiempos de la Unidad Popular, ayudó a muchos empresarios chilenos que llegaron a Miami huyendo de ese gobierno. Entre ellos los Abumohor,

Juan Pablo Díaz, Alberto Kassiss... En realidad -dice riéndose-, varios descendientes de árabe que hoy no recuerdo.

¡Era que no!, si además de la cosa gringa, lo árabe es fundamental en su vida. Y eso se nota en su pensamiento, sus gustos y en muchas de sus actitudes. Como buen descendiente de palestino, Odde Rishmague es un patriarca. El manda, él decide y él impone. Para él no existen los puntos medios. O las cosas están perfectas, o no están. ¡Y pobre del que no haya cumplido! De inmediato desaparece el hombre tallero, pícaro y buena onda.

-Cuando viene a Miami todo el mundo tiembla, pues revisa desde el papel más importante hasta los enchufes -cuenta su hijo Miguel-. ¡Menos mal que viene cada tres meses, o si no imagínate!... Nooooo, es broma. Mi padre es espectacular. Todo el mundo lo ama. Y si no fuera por sus máximas de perfección, por sus valores y por su entrega, yo no sería quien soy, y el UCB Group no sería ni la cuarta parte de lo que es.

Estilo Rishmague

Los Rishmague son especiales. Y su sello, quizás, está en tener lo mejor de cada una de sus "ascendencias". Tienen esa cosa trabajólica y perfeccionista de los árabes, la visión y la honestidad de los norteamericanos, el valor por el recurso humano y la familia de los chilenos, y la alegría y el sabor de los cubanos. Porque digamos las cosas por su nombre, los Rishmague lo pasan bien, disfrutan lo que tienen, viajan, tienen lindas casas, yates, autos... y todo lo cuentan sin importarles que alguien les critique su falta de austeridad.

-A mí eso me da lo mismo -dice Odde-

Yo a mi hijo le compré moto a los 15 años, yate a los 16 y auto a los 17. Creo que lo importante no es negarle las cosas, sino que darle valores, enseñarle el sentido del trabajo, criarlo en el honor y enseñarle a decir que no. Porque hombre es el que sabe decir que no a las drogas, al alcohol, a las cosas malas... Nosotros con mi señora siempre quisimos tener dos hijos, porque queríamos estar mucho con ellos, disfrutarlos. Cuando se tienen muchos no se puede. A mí me costaba llegar a mis padres entre medio de tanta mujer (tiene cinco hermanas). Pero no pudimos tener más de uno: mi señora tuvo dos pérdidas y pasó casi los nueve meses en cama para tener a Miguel.

Y agrega orgulloso:

-Pero mi hijo, que siempre lo tuvo todo, fue un excelente alumno, trabajó todos los veranos en nuestra fábrica de neumáticos, salió con honores de economía de la Universidad de Miami y es la persona más noble y buena que conozco.

Y bueno, públicamente eso se constata en que Rishmague es un apellido conocido y respetado entre los empresarios industriales y financieros de Miami. En Chile, probablemente su apellido no se cuenta entre los que componen el PIB, sin embargo, hace rato que forman parte del círculo empresarial chileno y son muy respetados. Partiendo por el padre de Odde, que llegó de Palestina en 1918 huyendo de la persecución turca, y que llegó a ser un prominente empresario industrial.

-Mi padre tenía apenas 18 años cuando llegó a Chile, y aunque no hablaba ni una gota de español, se enamoró de este país en cuanto lo vio -cuenta Odde-. De hecho, pasó toda la vida pensando que Chile era el único país del mundo. Y cada vez que me iba a ver a Miami me decía "¡esto no sirve!, ¿qué estás haciendo acá?". No podía creer que yo hubiera buscado oportunidades en un país distinto...

-¿Y por qué se fue?

-Porque sentí que se me estaba haciendo muy difícil cumplir mis metas. Yo trataba de hacer negocios, pero siempre los bancos terminaban metiendo a mi papá, que era un empresario conocido, dueño de una fábrica de medias. Llegó un momento en que dije *aquí siempre voy a ser el "hijo de papá"* y no me gustaba... Entonces un día, con 19 años, le dije a mi padre que quería hacer mi vida, que me quería ir de Chile. Y aunque él nunca estuvo muy de acuerdo, me apoyó. Bueno, yo ya estaba casado.

-¿Casado?, ¿con 19 años?

-Sí, me casé joven. Yo vi a Edita y supe

que era la mujer de mi vida -dice con cara de enamorado- ¡Es que yo había tenido una vida bien movida en amores!... Conocí a Edith (Pidido) el mismo año en que entré a la universidad a estudiar administración de empresas. Ella estudiaba leyes. Al poco tiempo nos casamos y muy pronto le dije que nos fuéramos a Honduras, pues ahí yo tenía familia. Una de mis hermanas vive allá y casi toda la rama de mi madre se radicó ahí...

Se detiene a pensar un segundo y agrega:

-Pero estábamos hablando de mi padre.

-Certo.

-Como le dije, él fue un gran empresario. Pero, ¿sabe?, cometió el error de convertirse en rentista tempranamente. Pasados los 50 años vendió todas las industrias, compró propiedades y dejó de trabajar... Después se arrepintió, pero cuando quiso volver a trabajar ya no pudo. Luego vino Allende, se asustó y pensando que venía una hecatombe vendió todas sus cosas a precio de huevo... ¡Una lástima! Un día, estando los dos en Miami, me hizo jurar que yo no

Si bien Odde Rishmague ha tenido éxito en Estados Unidos, asegura que no es un país fácil para hacer negocios. Desde su experiencia, dice que "lo mejor es partir como empleado, conocer bien a los norteamericanos y su idiosincrasia, y luego lanzarse con algo propio".

haría lo mismo, que me dedicaría a mi negocio hasta el último día de mi vida, aunque al final eso no fuera más que una hora al día. Y aquí estoy, a la cabeza de mis cosas.

Su madre, en cambio, fue nacida y criada en Chile. Y aunque también es de apellido Rishmague, Odde dice que no sabe muy bien de qué parte viene, pues originalmente se escribía distinto. Se supone que proviene de alguna parte de Alemania o del Líbano, y que de ahí emigraron a Palestina. Pero por más que ha tratado, nunca ha llegado a ninguna conclusión.

-La última vez que fui a Palestina, en 1997, no tuve tiempo de averiguar nada -cuenta-. Fui con la idea de ver a todos los Rishmague y pasarlo bien. Arrendé un hotel cinco estrellas, precioso, e hice una fiesta a la que asistieron más de 120 miembros de mi familia. ¡Lo pasamos espectacular! Imagínese que allá todas las fiestas se terminan a las 10 de la noche, pero en ésta eran la una de la maña-

na y la gente seguía tomando y bailando...

-¿Y las mujeres tapadas o destapadas?

-Todas las chiquillas de minifalda, bonitas... ¡bonitas! Allá no es como en Argelia y esos países más extremos, es como acá. Las mujeres van a la universidad, trabajan y muchas mandan en sus casas más que sus maridos. Si no hubiera sido porque me vino una crisis al corazón, probablemente la fiesta hubiera durado hasta las 5 de la mañana... Hasta ese momento yo no sabía que tenía problemas.

-¿Y ahora está bien?

-Estoy estupendo. Tanto, que me da para jugar tenis tres veces a la semana.

Negocios de familia

Su familia lo es todo para él... Quizás porque se pasó la mayor parte de su vida alejado de su padre y de su madre, hoy no concibe que su mujer, su hijo, su nuera y sus dos nietos no lo acompañen en sus emprendimientos.

-No habría logrado nada si no fuera por ellos -declara-. Sobre todo Edith, que trabajó de sol a sol conmigo cuando recién llegamos a Miami. Ella hacía de todo, y siempre estaba contenta. Es una maravilla para las finanzas... ¡Uf!, es la mejor mujer del mundo.

-Bueno, no cualquiera deja de estudiar leyes para seguir al marido en una aventura.

-Sí... Al principio no se quiso ir conmigo y siguió yendo a la universidad. Me sugirió que me fuera yo primero a ver cómo eran las cosas, pero después dejó la universidad...

-¿Y cuál era la idea de irse?

-Trabajar y ahorrar, para más adelante instalarme con algo propio. Y como mi familia tenía una fábrica de plásticos en Tegucigalpa, me puse a trabajar con ellos... Yo desde chico había trabajado en la fábrica de medias de mi padre, así es que no le hacía asco al trabajo de obrero. Además, mi padre me había dado 6 mil dólares, que tenía de colchón por si pasaba cualquier cosa. ¡Ponga eso!, no me gustaría ser injusto con mi suerte...

Y agrega:

-Pero no fue necesario echar mano a los 6 mil dólares. A los pocos meses ya había juntado mis pesos trabajando en la fábrica de mi tío, y entonces llamé a mi señora para que se fuera...

Pero a Edith no le gustó Honduras. Le cargó todo, el clima, las calles, la gente, todo. Y aunque su marido tenía el futuro más o menos asegurado, pues sus tíos y primos son gente importante en ese país -dueños incluso de un banco- no hubo quién la convenciera de lo contrario. Menos, tomando en cuenta que ya tenía un hijo de ocho meses,

Miguel, al que no quería educar ni por nada del mundo en Honduras.

Entonces se le ocurrió Miami...

-¿Y a su mujer le pareció la idea?

-¡Uf!, mi mujer se enamoró de Miami apenas lo vio. Llegó y dijo: "este es el lugar en el que quiero criar a mi hijo". Y como no había nada, ni nadie, en dos días ya tenía empleo.

-¿Verdad? Así, sin papeles...

-¡Qué papeles! Eso daba lo mismo. Me contrataron en una fábrica de aire acondicionado sin preguntarme ni el nombre. ¡Era el empleo ideal para mí!... Yo quería trabajar en algo que me permitiera aprender el idioma y la idiosincrasia, y esto de estar de obrero era perfecto.

Piensa un rato y continúa:

-Mire, ojalá lo que le voy a decir lo lean los que creen que el sueño americano es jaja. Este no es un país para llegar y hacer negocios. Hay que actuar en serio, tener un plan, ser constante. A mí me fue bien porque fui empleado primero, porque aprendí a trabajar como y con los norteamericanos y a conocer su idiosincrasia. Cuando estuve bien ambientado, recién ahí puse mi propio negocio...

De la fábrica de aire acondicionado pasó a ser dependiente de una estación de servicio, donde vestido de overol y con un jockey debía echarle bencina a los autos, limpiar parabrisas, revisar niveles y orientar a los pocos turistas que llegaban.

Así estuvo un par de meses, hasta que un día, un abogado cubano de muchísimo dinero, llamado Octavio Ruiz Pardo, sabiendo que Odde tenía unos dólares ahorrados y que era trabajador, le propuso comprarse esa estación de servicio a medias.

-Pusimos algo así como 10 mil dólares cada uno y la compramos -recuerda-. Pero al poco tiempo nos dimos cuenta que el negocio de la gasolina no era rentable. Que mil veces mejor era recauchar neumáticos y luego venderlos. Y como mi socio confiaba a pie juntillas en mis ideas, en el mismo terreno de la estación hicimos una fábrica de recauchaje a la que pusimos American Tire Corporation. ¡Oh! Ni le digo la plata que ganamos.

Sin embargo, y pese al éxito del negocio, la sociedad no alcanzó a durar un año. En 1966 Odde decidió vender su parte, pues no se sentía cómodo con el socio. Para su fortuna, un empresario de Nueva York le ofreció 40 mil dólares por su parte.

-No lo pensé dos veces. En ese tiempo 40 mil dólares era una millonada de plata. ¡Yo quedé rico!



El primer piso de las oficinas centrales del Union Credit Bank -que más parece una mansión de Coral Gables- es patrimonio arquitectónico de Florida. Los Rishmague lo recubrieron con un frontis de ladrillo para darle un look más financiero.

Miguel-. Tiempo después se vino a trabajar mi esposa Sandra -que en ese tiempo era mi novia-, que había estudiado química justamente para aprender a hacer las formulaciones. *-¿Estudió química por la empresa de tu familia?*

-Ella quería estudiar medicina, pero para eso tenía que irse de Miami. Entonces yo le dije, "si te vas, nuestra relación se termina. Mejor estudia química y te quedas". Y así lo hizo.

-¿Qué machista!

-¿Por qué?

-¿Porque ella quería estudiar medicina...!

-Pero después fue feliz estudiando química -asegura riéndose-. ¡Y además se casó conmigo!... Sandra fue un gran aporte para la fábrica de materias primas. Con ella a la cabeza, llegamos a hacer más de 3 millones de mezclas al día. Trabajábamos 24 horas al día y siete días a la semana. Claro que no teníamos hijos.

Todo iba como avión hasta que a mediados de los 70 en Estados Unidos se dictó una ley antimonopolios que prohibía la integración vertical. Para los Rishmague eso significaba que no podían mantener la empresa de materias primas, el negocio del recauchaje y el de la distribución. Le dijeron a Odde que tenía que elegir, y él optó por las materias primas y dividió la recauchadora en tres sociedades con centros en Miami, Honduras y Colombia.

-Ese salto internacional fue vital para nosotros -señala Miguel-. Pues para financiar los productos y materias primas, comenzamos a dar crédito a nuestros clientes de Miami, Honduras y Colombia, lo que se convirtió en el

primer gran salto al mundo de las finanzas.

-Es que a Miguel nunca le gustó mucho la industria -asegura Odde-. El siempre decía que ese sector no tenía futuro en Estados Unidos, pues en algún momento los asiáticos iban a arrasar. Por eso, cuando llegó la oportunidad, le vendió toda la parte industrial a Goodyear, y se quedó con la inmobiliaria y la empresa de créditos... Miguel es el mejor negociador que hay en la tierra. ¡Es frío como el hielo! El dice que hacer plata puede ser muy fácil, incluso puede llegar por un golpe de suerte, pero mantenerse rico es fruto del esfuerzo.

Y agrega:

-Miguel es extraordinario. Y tiene un talento para las finanzas impresionante. Desde que era chico yo le decía que tenía que sacar su carrera de economía, pues yo quería que mi familia se proyectara en los bancos. Tanto así, que cuando en 1986 Carlos Abumohor me propuso comprar juntos el Banco Osorno, yo le dije al tiro que bueno. Y no precisamente porque fuera Chile, sino porque era un banco. ¡Me encantan los bancos!

-Y ahí se vino a Chile...

-Claro, era fundamental que yo estuviera acá, pues yo era el vicepresidente.

Paralelamente a la adquisición del Osorno, en 1987, Rishmague junto a las familias Díaz, Abumohor, Garib y Schiess, compra Firestone Chile, en algo más de 2 millones de dólares.

-Todo el mundo decía que Schiess era el hombre más difícil que había para hacer negocios, pero tengo que decir que fue el que más me apoyó para comprar Firestone -cuenta Odde-. Desde el día que me conoció me dio carta blanca y jamás se arrepintió. Con su hijo seguimos siendo grandes amigos... Tuvimos Firestone por casi 12 años e hicimos un trabajo tan bueno, que cuando la vendimos, la Bridgestone Firestone Inc. nos pagó 46 millones de dólares. Con lo que me quedó de esa venta fundé una cadena de tiendas de distribución que hasta el día de hoy le vende a Firestone.

-Y también vendió el Banco Osorno.

-Sí, y lo vendimos estupendo -responde Odde-. Con esa plata me metí en Corp Group, el holding de Alvaro Saieh del que dependen Corpbanca en Chile y Corpbanca Venezuela. Junto a Juan Pablo Díaz y Fernando Aguad, tenemos el 24,5% del grupo.

En Miami, mientras tanto, además de seguir dando crédito a los clientes de los neumáticos, los Rishmague comenzaron a participar en el negocio inmobiliario, comprando terrenos y construyendo varias viviendas. A fines de los 80 tenían tantas cosas, que para mantener un orden, Miguel y Sandra, ya casa-

Claro que no se fue para su casa. Como tenía dinero de sobra y los contactos suficientes, compró máquinas, un terreno y en menos de un mes ya tenía funcionando la Rishmague Tire Company. Negocio cuyas platas manejó íntegramente su mujer hasta el día que lo vendieron.

-Esa fábrica de recauchaje de neumáticos aún existe, y déjeme decirle que llegó a ser una de las firmas más grandes del estado de Florida -dice orgulloso-. Recauchábamos más de 200 neumáticos diarios, un estándar bastante alto para la época.

La buena mezcla

Ya en 1970, los dividendos eran tan altos, que además del negocio del recauchaje, Odde Rishmague pudo levantar su propia fábrica de materias primas, lo que le permitía manejar mejor los costos.

-Como mi padre no podía estar en las dos cosas, me dejó a mí a cargo del recauchaje, negocio que yo conocía desde chico -cuenta

dos y con dos hijos, decidieron crear el holding Rishmague Conglomerate Inc.

Profecía autocumplida

Pero estaba escrito. En algún minuto, el sueño de crear un banco en Miami tenía que cumplirse. Lo había planeado el padre y lo añoraba el hijo... El momento preciso llegó en 1998, cuando producto de tantas fusiones en Estados Unidos, comenzaron a desaparecer los bancos pequeños.

-Pensamos que eso nos iba a permitir atacar un nicho de empresas medianas que no estaban siendo atendidas y de personas que requerían de una atención más personalizada -señala Miguel Rishmague-. El mercado necesitaba de bancos *boutiques*. Además que en Miami estaban dando mucho más licencias que de costumbre.

Claro que no era que las licencias estuvieran a la orden del día. Todo lo contrario. Los Rishmague tuvieron que pasar por varias pruebas de fuego.

A Rishmague siempre le gustó la idea de tener un banco. La oportunidad se presentó en 1998 cuando, producto de tantas fusiones en Estados Unidos, empezaron a desaparecer los bancos chicos.

-Nuestro primer paso fue ir a Atlanta, donde está la Central de Gobierno (equivalente a la SVS) -cuenta Miguel-. Teníamos que exponer cuál era nuestra idea de banco, cuál había sido nuestra historia empresarial en Estados Unidos, nuestras proyecciones, etc... Pero la verdad es que entramos con el pie derecho. Cuando les dijimos que éramos de Chile nos dijeron que no había problema.

-¿Y no importaba que ustedes no tuvieran la nacionalidad?

-No -responde Miguel-. De hecho, ni mi padre ni yo tenemos la nacionalidad.

-¿Verdad?

-Sí... Es que queremos ser chilenos hasta la muerte.

-Pero tú no tienes nada de chileno. De hecho tu estilo es bastante cubano, y para qué decir el banco.

Entre risas aclara:

-Toda esa construcción que hay en el primer piso perteneció a los dueños anteriores, que eran unos banqueros colombianos. Nosotros no tuvimos nada que ver. ¡Pero oye, es patrimonio arquitectónico del estado de Florida! ¿No te gusta?

-Sí, es bonito. Lo que pasa es que estoy acostumbrada a los bancos más sobrios...

-Pero el resto es todo sobrio... Y respecto a mi *look* cubano... lo que pasa es que me relaciono todo el día con cubanos. Casi todos mis amigos son cubanos y más de la mitad de los empleados del banco son cubanos. El gerente general del banco, Robert Tamayo, también. La única de cargo alto dentro del banco no cubana es mi mujer, que es la directora corporativa de banca privada. Ella es haitiana-americana.

Entre la solicitud y la entrega de la licencia, Miguel cuenta que pasaron casi dos años. Y aunque suena una eternidad, la verdad es que es el tiempo habitual que se toman las autoridades americanas para otorgarla. Además, y dado que en Estados Unidos existe un seguro para la banca que otorga el gobierno federal de 100 mil dólares por cada depósito, las agencias de seguro se tomaron ocho meses para revisar los antecedentes.

-El paso final para que nos dieran la licencia fue una entrevista que yo debía tener con un juez federal del Departamento de Justicia -cuenta Odde emocionado-. Cuando entré en la sala, me encontré con una pantalla gigante... ¡Le juro que no tenía idea lo que era! Menos mal que estaba mi hijo, que se peina con toda la cosa tecnológica, que me dijo que la entrevista iba a ser con videoconferencia. Yo, que había pasado por todo lo que se pueda imaginar, le prometo que nunca transpiré tanto como esa vez. Pero lo hice bien... Al final el juez me dijo que en una semana nos daban la licencia.

-Después me entrevistaron a mí -nos cuenta Miguel-. Me preguntaron por qué quería trabajar con mi padre, y yo les dije que desde que tenía 8 años me estaba preparando para eso. Que toda mi vida mi padre quiso que yo fuera banquero. ¡Los maté!

El Union Credit Bank comenzó sus operaciones el 1 de octubre del 2001, poco después del atentado a las Torres Gemelas, con un capital de 25 millones de dólares. Actualmente, su capital asciende a 150 millones de dólares, da empleo a 14 personas y sus colocaciones llegan a los 2.600 millones de dólares.

-El banco ofrece todos los productos de un banco típico chileno -explica Miguel, quien oficia de presidente del directorio-. Damos cuenta corriente, línea de crédito, tarjeta de crédito y débito, créditos de distinto tipo y todos los productos y servicios de una banca *boutique*. Y ojo que operar no es nada fácil. Desde hace un par de meses el gobier-

no determinó que todas las cuentas ligadas a entidades bancarias de Estados Unidos tenían que asociarse a una base de datos que entregue el perfil de cada cliente. Es para evitar el lavado de dinero. ¡Te mueres la información que hemos detectado de políticos, artistas, inversionistas!

La crisis regional ha favorecido al Union Credit Bank. De hecho, sus principales ingresos han provenido de depositantes venezolanos, colombianos, argentinos y brasileños.

-¿Información mala?

-¡Terrible!, pero no me hagas decirte nombres. Es confidencial...

Y la verdad es que les ha ido bien. Tanto, que para fines de este año tienen proyectado tener un capital de 250 millones de dólares y una rentabilidad superior al 20%. Es que con la actual crisis regional, el banco se ha visto beneficiado. De hecho, los principales ingresos han provenido de depositantes venezolanos, colombianos, argentinos y brasileños.

-El próximo año también viene bueno, mejor que éste, pues además acabamos de abrir una oficina en Sao Paulo -dice Odde-. Pero al 2005 le tengo miedo. Con la elección de presidente de Estados Unidos las cosas pueden cambiar. Porque salga el que salga hay que poner orden en la casa y empezar a pagar la deuda americana. El déficit fiscal no puede seguir y cuando eso pase necesariamente va a haber una contracción... Pero cuando lleguemos al 2006, la cosa va a estar estu-penda. Esperamos llegar a los mil millones de dólares.

-¿Mil millones de dólares! Pero para eso tienen que comprarse otro banco y fusionarlo.

-No, pensamos hacerlo por vía propia -asegura Miguel-. Hace poco quisimos comprar un banco, pero finalmente abortamos la idea. Con las nuevas leyes nos iba a costar mucho limpiar la cartera.

-¿Y algún plan para Chile?

-Bueno, en Chile tenemos todas las operaciones financieras del UCB Group -dice Odde-.

-¿Y nada en banco?

Se ríe, y confiesa:

-Sí, la idea es tener un banco de "segundo piso" de aquí al 2006. Cuando eso pase, vamos a abrir todo el holding a la bolsa. ¡Mire la media exclusiva que le di! ☐