



NORMAS LEGALES:
Los altos costos para constituir sociedades.
PÁG. 3

FINANZAS PERSONALES:
Las vacaciones y el derecho a descansar.
PÁG. 10

MERCADO INFORMAL:
Las ventas 'clandestinas' dentro de las empresas.
PÁG. 8

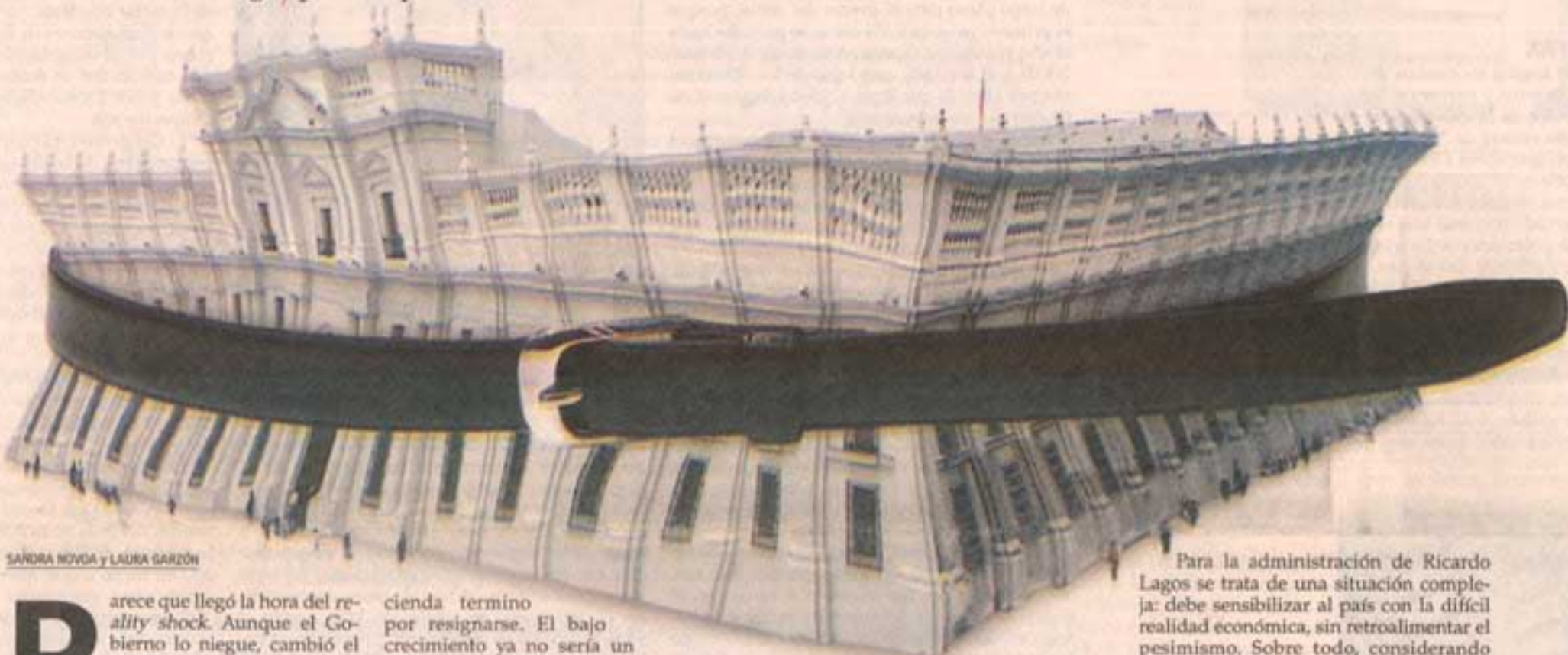


FIRMA ELECTRÓNICA:
Cómo funciona esta llave que abre el mundo.
PÁG. 4

ECONOMÍA | Se sinceran las finanzas públicas:

El ajuste de la "mesada" fiscal

El negativo escenario económico obligó al Gobierno a resignarse a que sus optimistas proyecciones de crecimiento están lejos de cumplirse. Asumió que deberá apretar el gasto en 2003 y empezó a preparar el ánimo de los grupos de presión, con un llamado a la austeridad.



SANDRA NOVOA y LAURA GARZÓN

Parece que llegó la hora del *reality shock*. Aunque el Gobierno lo niegue, cambió el discurso: se acabaron las arengas de que Chile puede seguir creciendo al mítico 7%, las promesas de que vamos de menos a más y de que a falta de gasto privado no queda otra que soltar la rienda del público. Autoridades económicas y políticas están en una campaña pro austeridad con miras a la elaboración del presupuesto 2003, a la que se han plegado parlamentarios concertacionistas que hasta hace unos meses abogaban por abrir más la billetera fiscal para paliar el magro dinamismo económico.

¿Qué detonó este viraje? Varias cosas. De partida, que como ni los cinco paquetes reactivadores ni la expansiva política monetaria lograron el impacto que se esperaba en la demanda interna, y las noticias de la economía internacional siguen de mal en peor —Brasil surfea con la especulación en contra del real; Uruguay proyecta una caída del PIB de dos dígitos, y la recuperación de Estados Unidos sigue en veremos—, sólo cabía asumir que el clima seguirá frío por más tiempo del proyectado.

Y a la luz de la tendencia de las cifras macro —el Imacec de 1,6% en el primer semestre hace prever que la actividad de 2002 no será muy superior al 2%—, Ha-

cienda terminó por resignarse. El bajo crecimiento ya no sería un fenómeno coyuntural, por lo que no es sustentable seguir basando sus cálculos presupuestarios en el rango más optimista de los supuestos de PIB potencial y precio del cobre, de los que depende el caudal de los ingresos fiscales y en los que descansa la regla del superávit estructural de 1%.

Los datos del primer semestre indican que mientras el ingreso del fisco cayó 2,4% real, el gasto creció 7,7% y eso llevó a un déficit que equivale más o menos a 1,3% del PIB en el primer semestre y con cara de mantenerse el resto del año.

Con estos argumentos, Nicolás Eyzaguirre consiguió persuadir a algunos próceres de la Concertación —como los senadores Alejandro Foye (DC) y Carlos Ominami (PS)— de que en 2003 habrá que ajustar la economía.

Para calmar la impaciencia colectiva y evitar que se desbande, las autoridades se apuraron por entrar en una "campaña" de austeridad fiscal, que se reflejó en la seguidilla de declaraciones del ministro de Hacienda, el propio Presidente de la República y el presidente del Banco Central en los últimos días. A pesar de que fuentes de alto nivel aseguran que éstas no fueron concertadas —"a lo más hubo un concierto de preocupaciones"—, fue

mucha coincidencia.

Al parecer, como en períodos de vacas flacas surgen presiones de todos lados por aumentar el gasto, existía el temor de que las aspiraciones sectoriales en materia de reajustes, imposibles de solventar bajo el nuevo escenario, fueran apoyadas por los políticos, ya preocupados de no perder votos en las elecciones municipales de 2004. No por nada a comienzos de año la DC y el PS entraron en una ofensiva para aumentar el gasto social, que derivó en una confrontación con el zar de las finanzas, Nicolás Eyzaguirre.

En La Moneda reconocen que si bien el discurso apunta a la opinión pública en general, se ha hecho más incisivo a raíz de demandas exorbitantes, como la del Colegio de Profesores —54% de reajuste—, "cuyos dirigentes aún no caen en la cuenta de que en medio del vendaval nuestra prioridad es que la gente mantenga su trabajo y que quienes no lo tienen consigan uno". Planteamiento que el propio Mandatario reiteró con todas sus letras el miércoles, al enfatizar que tiene autoridad para decir no a determinadas demandas, y que si cuenta con \$ 100 los destinará a crear empleo antes que a aumentar sueldos.

Para la administración de Ricardo Lagos se trata de una situación compleja: debe sensibilizar al país con la difícil realidad económica, sin retroalimentar el pesimismo. Sobre todo, considerando que hasta hace poco insistía con distanciarse del discurso neoliberal con uno marcadamente socialdemócrata: no supeditar la redistribución al crecimiento.

A nivel de mercado la actitud del Gobierno es bien evaluada, pero hacen la salvedad de que obras son amores. Así es que pese a que mostró que puede aplicar mano dura con los micreros, esperan a ver si también es capaz de enfrentarse con sectores cuyas reivindicaciones pueden generar simpatías ciudadanas.

También persisten dudas sobre hasta qué punto se sincerarán los números presupuestarios, porque consideran que si recorta el crecimiento del gasto del 5% estimado para el presupuesto de este año a 4,5%, la austeridad será poco creíble. Debiera llevarlo al menos a una tasa de 4% para dar una señal clara de compromiso con la estabilidad macro, acercarlo más al superávit estructural y corregir el error en la estimación del PIB potencial.

El ajuste del cinturón

En Hacienda declinaron referirse al tema. Están en la etapa de redefinir el precio del cobre y el PIB potencial con la

CONTINÚA EN D 2

FAMILIA RISHMAGUE | Los integrantes del grupo UCB:

Al estilo "Miami Vice"

Pocos podrían contar las historias de Odde Rishmague, el único chileno que es dueño de un banco americano en Miami y que tiene planes de formar una red financiera en todo el Caribe. Su holding, que el mismo dirige, hoy reúne activos por unos US\$ 100 millones.

VALENTINA GIACAMÁN HAZBOUN

Estaba pescando en su yate de 62 pies en una pequeña isla de Las Bahamas cuando le vino un infarto. Su hijo Miguel consiguió un helicóptero y lo llevó hasta un Hospital de Miami, donde residía. Se salvó. Nunca más volvió a hacer su deporte favorito, bucear, pero decidió cumplir un sueño: después de 20 años prestando y captando dinero a través de sus empresas en Miami y el

Caribe, abrió un banco en Estados Unidos, con capital propio y se compró, para ello, un edificio de US\$6 millones que por su belleza arquitectónica fue declarado monumento del estado de Florida.

En Chile muy poca gente lo conoce, porque ha optado por el bajo perfil.

Además, ha hecho casi toda su fortuna en Miami, donde llegó en 1964 junto a su señora y su hijo Miguel de ocho meses. La historia de Odde Rishmague, chileno, des-

endiente de palestinos, no es la típica historia del sueño americano en que se parte de nada, porque su padre hizo gran fortuna en Chile con una fábrica de medias de nylon, pero sí la de un empresario que ha sabido hacer buenos negocios.

Sus planes más inmediatos son formar una red financiera en todo el Caribe, abrir un banco en Chile y sacar su grupo a la bolsa local.

Hoy reside en Chile. Entre sus inversiones a nivel local está Corp-

banca, donde a través de una sociedad con otras familias posee el 24,5%. A muchos de sus socios los conoció en Miami en los años 70.

Rishmague es un hombre alegre, que le gusta tener amigos y mantenerlos, por eso no le molesta que algunos de sus socios en Corp-group anuncien la idea de partir también con un banco en Miami. Esto, aunque en su tiempo lo consideraron un loco.

DESARROLLO EN D 5



ODDE RISHMAGUE. — Sabe cada detalle de los negocios del grupo, aunque no está en el día a día. Mientras él vive en Chile, sus puntales en Miami son su hijo y su nuera.



FAMILIA RISHMAGUE | Los integrantes del grupo UCB:

Al estilo "Miami Vice"

Odde Rishmague es la cabeza de UCB (Union Credit Bank) Group. Un conglomerado de empresas financieras e inmobiliarias que formó junto a su hijo Miguel, que hoy vale alrededor de US\$ 100 millones y que entre sus principales activos tiene un banco "gringo" en Miami.

VALENTINA GIACAMÁN HAZIBON

Son dueños de un banco en Miami sin ningún otro socio, sus oficinas en Estados Unidos están emplazadas en un edificio que compraron "cash" en US\$ 6 millones y que es monumento nacional del estado de Florida, partieron recauchando neumáticos de aviones en esa misma ciudad con una fórmula química ideada en la familia: son los Rishmahue, un grupo que poco suena en nuestro país, porque es de bajo perfil, pero que tiene planes tanto o más ambiciosos que cualquier otro de nuestros empresarios nacionales.

Dedicados ahora principalmente al área financiera, planean de aquí a unos tres años abrir bancos en varios países de América Central, el Caribe y Sudamérica, utilizando Miami como una plataforma de negocios. Sus planes incluyen —por supuesto— a Chile, donde en una segunda etapa (cinco años) quieren tener un banco de "segundo piso" y posteriormente abrir todo el holding a la bolsa.

Otra de sus inversiones es Corpgroup (matriz dueña de los bancos Corpbanca Chile y Venezuela), donde en una sociedad junto a otras dos familias chilenas, también de descendientes palestinos, los Díaz y los Awad, tiene el 24,5%.

Odde Rishmahue, cabeza del grupo UCB, es amigo del accionista mayoritario de Corpgroup, Álvaro Saieh, el mismo que hace algunas semanas atrás anunció junto a otros socios chilenos que también entrará en el negocio bancario en EEUU. Esta vez no van de la mano, pero asegura que no hay enemistad de por medio ni temor a la competencia.

Con todas estas familias, Rishmahue hizo muchos negocios en el pasado —como la compra y posterior venta del Banco Osorno y de la AFP Provida—. Ahora Odde sostiene que "mantenemos la amistad pero cada uno comencé a tomar su propio rumbo después de que vendimos el Osorno, porque todos teníamos nuestro propio capital y nadie estaba endeudado".

La idea de instalarse en Miami

Odde Rishmague es chileno, aunque habla con acento centroamericano, y sus padres son palestinos. Cuando su abuelo, que era médico, llegó a Chile con pasaporte turco en el Registro Civil no pudieron traducir su apellido, por lo que al igual que otros inmigrantes decidieron adoptar un apellido chileno. Así fue como por un tiempo la familia se llamó "Romero".

En el año 1964 se fue a vivir primero a Honduras y después a Miami, junto a su señora, Edith Piwo, y su único hijo, Miguel, que tenía entonces ocho meses. La idea era poder partir con sus propios negocios y alejarse de la influencia paterna, que era fuerte. Su padre, que falleció hace nueve años cuando tenía 95, hizo su fortuna en Chile con la fábrica de medias de nylon "Beautiful", que llegó a tener la tercera mayor producción en el país.

El primer negocio rentable de los Rishmague en EEUU fueron los neumáticos. Rishmague Tires fue fundado en 1964. Diez años después, cuando la empresa daba una rentabilidad del



EL JARDÍN DE LOS 10 MIL METROS.— Odde Rishmague y su señora, Edith, pasan horas arreglando su jardín que ha ganado varios premios.



VIDA EN MIAMI.— La pesca y el buceo son las actividades preferidas de Miguel Rishmague (a la derecha).

17% sobre capital, y tras lograr alcanzar su primer millón de dólares de capital, en EEUU, salió una ley antimonopolio que los obligó a separar la fábrica de materias primas (goma) de la de recauchaje de los neumáticos. La coyuntura les resultó para mejor, porque ordenaron de tal manera la casa que cuando en 1986 vendieron la fábrica de goma a Good Year sacaron US\$ 12 millones. La compañía producía tres millones y medio de kilos de material anuales. En tanto, la compañía de recauchaje la vendieron en los años '90 a un consorcio extranjero en unos US\$ 3 millones.

Miguel, su hijo, asegura orgulloso que todavía se usan en los aeropuertos de Miami fórmulas creadas por Sandra, su señora, para recauchar los neumáticos de los aviones.

Paralelamente, en el año 64 decidieron entrar al área financiera. "Comenzamos financiando las operaciones relacionadas a nuestra empresa de neumáticos", cuenta al recordar que en esa época comenzó a llegar una ola de chilenos al estado de Florida, entre los que

cuentan los hermanos Abumohor, los mismos con los que hoy comparte la propiedad de Corpbanca. "En esos años nos hicimos muy amigos. Fueron los orígenes del Corpgroup", agrega. Tras más de dos décadas trabajando en el negocio de los préstamos y las inversiones financieras, primero sólo y después junto a su hijo Miguel que tiene un master en economía en la Universidad de Miami, Odde decidió cumplir su sueño: instalarse con un banco en esa ciudad. Un hecho decisivo en su vida, y que lo llevó a acelerar la toma de esta decisión pendiente, fue el infarto que le vino cuando pescaba en su yate (que primero se llamaba Edita en honor a su señora y que ahora se llama Nisa en honor a sus dos nietos Nino y Sabrina) en una pequeña isla de Las Bahamas, desde donde tuvieron que sacarlo en helicóptero para llevarlo al hospital de Miami. Desde entonces, asegura, no ha vuelto a realizar su deporte favorito, el buceo.

Conseguir la licencia

Había que pedir una licencia bancaria a las autoridades, y no comprar un banco, porque querían montar un proyecto a su manera. El proceso empezó en 1999, y la autorización debía ir a nombre de una persona. Sólo de esa manera se demorarían menos en revisar todos los antecedentes financieros. Si no, tal vez, habría entrado junto a sus socios del Corpbanca, los que en todo caso no se mostraron muy animados con el proyecto en ese tiempo. Lo consideraron un soñador, res años después están emprendiendo el mismo rumbo.

Las autoridades tomaron 8 meses en revisar todas los antecedentes financieros de Odde, lo que es poco a nivel americano. Sus abogados creen que es porque ya tenía 20 años asentado en EEUU.

Después las agencias de seguro tomaron otros ocho meses más en mirar sus antecedentes. Esto, porque en Estados Unidos existe un seguro para la banca que lo da el gobierno de US\$ 100 mil por cada depósito. Además, al ser miembro de otro banco en Chile estaba el temor de que fuera un palo blanco. En EEUU, las leyes establecen que si un banco quiere comprar otro debe presentarlo desde el principio en forma muy clara. Por eso las compañías revisaron hasta los balances de Corpbanca Venezuela.

El banco empezó en 2001 con un capital de US\$ 25 Millones. Rishmague se comprometió a mantener el 100% de las acciones a su nombre por tres años. Con la crisis regional el banco se ha visto tremendamente beneficiado. En los últimos 4 meses los principales ingresos han variado desde depositantes venezolanos y colombianos a argentinos y brasileños. Sólo los depósitos de argentinos deben sumar unos US\$ 12 millones en este período.

En la medida que este proyecto tomaba forma, decidieron vender además en 1999 la filial de Firestone en Chile, que poseían junto a sus socios Díaz y Abumohor, a Bridgestone en US\$ 46 millones. Mantuvo sólo los locales que tenían en Chile.

Habiendo vendido toda el área de los neumáticos y estando Miguel y Sandra a cargo del banco en Miami, Odde y su señora deciden volver a radicarse en Chile.

Odde asegura que confía plenamente en su hijo y su suera. Miguel ha recibido dos veces el premio al mejor empresario de la ciudad de Miami. Ella, Sandra Babun, estudió un master en química en la Universidad de Miami (donde conoció a Miguel) y está a cargo del área banca privada de UCB. Aunque nació en Estados Unidos, también es hija de descendientes palestinos. Su padre, Rodolfo, fue el primer embajador blanco de Haití en ese país. Un hombre poderoso, que fue socio de la familia del autodeclarado presidente vitalicio haitiano Duvalier en la línea aérea Haití Airlines.

A la vuelta a Chile, Rishmague decidió buscar un terreno donde establecerse. No recuerda quién lo llevó hasta el cerro Manquehue, cuando éste era un peladero, pero sí tiene plena conciencia de que cuando compró su terreno a sólo 2UF el metro cuadrado y con un interés bajísi-

En los últimos cuatro meses los principales ingresos del banco en Miami han variado desde depositantes centroamericanos a argentinos que sacan dinero de su país.

mo a la familia Rabat, todos se rieron de él. "Mis amigos me decían Miami Vice", dice con una carcajada. Mucho después llegaron al mismo sector los Abumohor, los Díaz, los Selume y los Saieh, entre otros. Algunos compraron menos terreno y a 7 UF el metro cuadrado.

Hoy su jardín es el lugar preferido de su señora, quien cada mañana se levanta muy temprano a coordinar su pequeño ejército de jardineros que ponen en forma su parque de 10 mil metros cuadrados, adornado además de árboles frutales por varias estatuas que ha traído de remates de obras de arte en Nueva York.

Su señora también es su puntal en su oficina, en uno de los últimos pisos en una torre capitalina. La señora Edith decoró personalmente con pintores centroamericanos y obras traídas del extranjero. Las pinturas chilenas, que también le gustan, las tiene en exhibición en el banco en Miami.

PALABRAS

Corpbanca, sólo una inversión

- ¿Corpbanca fue buena inversión?
"Si miro mis activos y veo lo ganado en otras áreas, puedo decir que no he perdido plata, pero el negocio no fue tan rentable como el Osorno".
- ¿Piensa salirse de Corpgroup y vender su participación?
"Ya pasaron los años en que perdimos plata. Ahora va a empezar a pasar lo bueno. Para mí el banco en Chile es sólo una inversión. No lo veo como para proyectar el futuro de mi familia allí".
- ¿Teme la competencia de otro banco de chilenos en Miami?
"No. Mientras más chilenos lleguen a la región, más poder negociador tenemos. Tenemos el beneficio de que trabajamos en el Caribe desde los años '60. Ellos (proyecto Saieh-Muchnick) de seguro tendrán más clientes acá, donde trabajan con banca privada, pero ese es un mercado mucho más pequeño que el que nosotros abarcamos. Centroamérica tiene más depósitos que los chilenos en EEUU, siendo países más pobres".
- ¿Cree que partiría rápido un segundo banco chileno en Florida?
"Tienen suerte, porque cuando yo pedía la licencia había 30 más haciendo lo mismo. Hoy no hay más de tres, porque el mercado está copado. La situación también se agravó y hay algunos que quieren vender, así que también hay para comprar".



TODO EN FAMILIA.— El banco en Miami, cuyo edificio es monumento nacional del Estado de Florida, es manejado por su hijo Miguel y por su señora Sandra. Ambos profesionales.

