

# ODDE RISHMAGUE, socio de Corpgroup, abre su propio banco en Miami: el Union Credit Bank

● Su historia es la encarnación del acariciado "sueño americano", del chileno que llegó a Estados Unidos el 64 con US\$6.000 en el bolsillo, y hoy es dueño —entre otros negocios— del 24,5% de Corpgroup, de numerosas inversiones inmobiliarias y del flamante Union Credit Bank, que se apresta a abrir sus puertas en el corazón de Miami.

Aunque evita hablar de cifras, para muestra sólo dos datos: US\$46 millones recibió hace dos años, junto a los Díaz, Abumohor y Garib, por la propiedad de Bridgestone Firestone; US\$20 millones suma la inversión inicial que hará en su naciente banco, que en cuatro años serán US\$50 millones...

Por Anita Olate  
Fotos: Fernando Herrera  
La Segunda

El empresario chileno Odde Rishmague cumplió su sueño: abrir un banco en Estados Unidos. En la zona sur de Miami —específicamente en el corredor de Brickel—, se ubica el flamante Union Credit Bank.

Y no puede estar más orgulloso: "Estamos en marcha blanca, instalando la infraestructura tecnológica", cuenta, "pero lo más importante fue obtener una patente. La conseguí en 8 meses, y el promedio para un extranjero es de un año y medio".

El negocio financiero es la pasión de Rishmague. De hecho fue el motivo que lo impulsó a volver el 86 a Chile, luego de vivir 20 años en Estados Unidos, tentado



por la invitación que le hizo la familia Abumohor de comprar el Banco Osorno... de ahí el apelativo de "socio de Saieh", que puede dársele sin problemas.

Su apasionante historia representa en sí misma el denominado —y siempre buscado— "sueño americano". Odde Rishmague llegó a Estados Unidos en 1964, con US\$6.000, 22 años, su mujer Edith Piddo —oriunda de Chimbarongo— y su pequeño hijo Miguel, de apenas un año y medio de edad.

Y ¡por Dios! que le han rendido los US\$6.000. "Se han multiplicado varias veces", comenta sonriendo, aunque no sabe con exactitud la cifra. Para hacernos una idea, cuenta que la inversión inicial del banco alcanza a US\$20 millones y en cuatro años más llegará a US\$50 millones.

A sus haberes también tiene: Rishmague Conglomerate International, a cuyo alero nace el nuevo banco; el 24,5% de Corpgroup, junto a sus amigos Díaz y Aguad; Intermundo S.A., bajo la cual se agrupan sus inversiones inmobiliarias —oficinas y locales comerciales para posterior arriendo—, y Ultramundo Inversiones S.A., donde están sus inversiones financieras.

## "ESTAMOS ECHANDO NUESTRO PRESTIGIO POR LA BORDA"

—¿Cómo ve la situación para hacer negocios en Chile?

—Muy delicada. Se están promoviendo muchas leyes, como la reforma tributaria, que no ayudan en nada a la reactivación del país. Debe haber un arreglo tributario, pero no es el momento. Las cosas se tienen que hacer cuando el país vuelva a retomar su gran crecimiento.

Hoy día no vemos ninguna señal reactivadora del Presidente ni del Congreso. Lo que más me duele es que Chile está considerado un gran país. Los banqueros chilenos están bien catalogados y existe un sistema bancario consolidado. Los empresarios estamos muy bien considerados en Estados Unidos. Y eso dentro del país no se observa, estamos echando nuestro prestigio por la borda.

—¿Y sólo se trata de un problema de leyes o también tiene que ver con la creatividad?

—Cuando no hay compradores, cuando la gente se siente triste, no puede haber

creatividad. No creo que no existan oportunidades, lo que pasa es que hay que dejar a los empresarios tranquilos y no imponerles tantas leyes, tantos trámites. "¡Abreles las fronteras, déjalos que se integren, dales libertad".

"El tamaño no es el problema"

—Y en términos de rentabilidad, ¿Chile sigue siendo atractivo?

—No como hace 10 años, porque estamos globalizados y hay que aceptarlo. No se puede pensar que mientras en algunos países hay retornos del 20%, acá será del 40%. Eso ya no es así.

—¿Entonces qué ventaja comparativa tenemos respecto de otros países si consideramos que somos pequeños?

—Costa Rica y Singapur son países pequeños y con gran crecimiento. El tamaño no es un problema, el mundo es uno sólo. ■

**De los neumáticos al negocio financiero**

Cálido, sencillo, Odde cuenta que su gusto por el negocio financiero no es familiar, ya que su abuelo era médico y su padre, dueño de una empresa de *panty nylon*.

Pero fue el negocio de los neumáticos el que le permitió llegar al mundo de las finanzas. A este rubro arribó junto a un socio cubano, con quien se unió para comprar una bencinera. A corto andar descubrieron que el negocio no estaba en los combustibles, sino que en los neumáticos. Y crearon una empresa de recauchaje que en conjunto administraron hasta 1967. Se separaron y así nació Rishmague Tire Company, dedicada principalmente a la producción de materias primas para la fabricación de neumáticos.

Más tarde se le sumó un área financiera internacional, a través de la cual la empresa les proporcionaba financiamiento a sus clientes. Y fue bajo la atenta supervisión de su hijo Miguel —master en Economía de la Universidad de Miami— y de su nuera Sandra —“una bala para los negocios”, confiesa—, que esta área financiera prosperó tanto, que dio origen a Rishmague Conglomerate Int. En particular, la idea de crear un banco comenzó a madurar en 1974, cuando cumplía 10 años en los Estados Unidos y viendo como sus negocios prosperaban en la llamada “tierra de las oportunidades”, sostuvo una trascendental conversación con su amigo Carlos Abumohor.

En 1988 decidió vender el área de materias primas a Good Year, quedándose sólo con la parte financiera. Por esos años, don Odde, junto a las familias Díaz, Abumohor y Garib, compraban Firestone Chile en cerca de US\$2 millones y tras administrarla durante diez años, vendieron a Bridgestone Firestone Inc. en alrededor de US\$46 millones.

**Acuerdos padre-hijo**

Todas las decisiones las toma con su hijo Miguel. Los acuerdos padre e hijo se remontan a cuando decidieron que no habría un médico en la familia, “porque es muy sacrificado y se ven problemas muy tristes”.

De hecho, su nuera estudiaba medicina, pero Miguel la convenció de que se cambiará a Química. Por años, ella se hizo cargo del departamento químico de la empresa de neumáticos. La misma suerte deberían seguir sus nietos Nino, Miguel y Sabrina. Rishmague espera que estudien Economía, como su padre. “Al niño le pido un master, pero a mi nieta al menos un doctorado... ella tendrá más tiempo para estudiar”.

Padre e hijo también afinaron el proyecto del banco. Juntos eligieron su nombre: “A mí siempre me ha gustado la palabra “crédito”,

porque es la que rige todo negocio financiero. Miguel me dijo que a él le gustaba la palabra “unión” porque uniremos nuestras empresas con el banco...”. Así nació Union Credit Bank, que abreviado en inglés suena muy bonito: UCB.

—¿Por qué hacer un banco en Estados Unidos, y no en Chile?

—Mis empresas han ido evolucionando tanto en Miami, que tuvimos que transformarlo en un banco para seguir creciendo. Estados Unidos ha tenido 10 años de crecimiento imparables, y por eso la familia decidió poner esta plataforma y crear un banco.

—¿Aunque tiene que competir con megabancos en Estados Unidos?

—Hace seis años atrás a nadie se le hubiera ocurrido formar un banco. Sólo a un loco. Sin embargo, durante ese período se realizaron tantas fusiones que no quedaron bancos pequeños, sólo megabancos. Fue en ese momento que con Miguel nos dimos cuenta que había quedado un nicho de empresas medianas que no estaban siendo atendidas y de personas a

quidad de Miami, con todos los servicios que requiere, pero por su ubicación estratégica en el estado de Florida, inevitablemente será también un banco con una importante área internacional.

—¿Y usted, tendrá un cargo?

—Miguel es el *chairman*, yo actuaré

puedo traspasar a mi propio hijo.

—¿Y después de esos tres años, piensa incorporarlos?

—No lo sé. Hay que ver si ellos están interesados.

**Corpgroup “crecimos y nos achicamos cuando era el momento”**

Don Odde dice que se siente cómodo en Corpgroup, muy contento con lo que se ha obtenido hasta ahora. Le tiene tanta fe que suscribió sin problemas el aumento de capital de Corpbanca Chile.

—¿Y no le preocupa que Corpgroup haya paralizado su crecimiento?

—Para nada. Es lo que corresponde. Todo está en baja, no es el momento. Crecimos y nos achicamos cuando era el momento.

—¿Tiene injerencia en Corpgroup o es una inversión financiera?

—Sólo soy director. Alvaro es la cabeza. Pero él es bien respetuoso de sus socios.

¿Usted no fue a Copesa?

—No, la verdad es que cada uno está tomando su ritmo. Todo el grupo ha ido tomando sus inversiones en forma separada, y dejando el grupo para ver qué cosa interesante aparece con el tiempo. Creo mucho en Corpgroup, de hecho a Corpbanca-Chile le está yendo muy bien. ■



**Hace seis años atrás a nadie se le hubiera ocurrido formar un banco. Sólo a un loco. Sin embargo, durante ese período se realizaron tantas fusiones que no quedaron bancos pequeños, sólo megabancos. Fue en ese momento que con Miguel (su hijo) nos dimos cuenta que había quedado un nicho de empresas medianas que no estaban siendo atendidas, y de personas a las que no les gusta que les responda una grabadora.**

las que no les gusta que les responda una grabadora.

Esto no sólo lo apreciamos nosotros. De hecho, el año pasado se solicitaron 30 licencias en circunstancias que, en promedio, en años anteriores no pasaba de 14.

**Las estrictas leyes americanas**

—¿A qué se dedicará su banco?

—UCB es un banco orientado a la comu-

como director.

—¿Por qué no invitó a sus socios chilenos a UCB?

—Yo tuve que demostrarles a las autoridades americanas que mi proyecto era propio y no tenía nada que ver con Corpgroup, donde participo en forma indirecta. La legislación es muy estricta. Durante 3 años tengo que tener el 100% de las acciones del banco, ni siquiera se las

**NON STOP**

Santiago

Nueva York

TODOS LOS DIAS

UNICOS CON VUELOS DIRECTOS A NUEVA YORK TODOS LOS DIAS.

LANCHILE

www.lanchile.com

Disponible desde el 6 de octubre de 2000.