

EMPRENDEDORES | Latinos que triunfaron en Estados Unidos:

# Con América a sus pies

Muchos inmigrantes llegan con los bolsillos vacíos a instalarse en la mayor economía del mundo, pero pocos alcanzan la cima. Aquí, las historias de cuatro exitosos empresarios.

CARLA SELMAN CALAVARO

Para muchos niños en la década de los '60, Peter Pan estuvo lejos de ser un cuento de hadas. A través de una operación con este nombre, 14 mil pequeños cubanos fueron enviados a Estados Unidos sin sus padres, escapando del régimen comunista de Fidel Castro. De esta forma, se sumaron a miles de inmigrantes latinos, que hoy, según la oficina del Censo, superan los 40

millones (más unos 8 millones que están ilegalmente). Componen el 14% de la población norteamericana y se han convertido en la principal minoría de ese país.

La comunidad hispana —concentrada en los estados de Florida, Nuevo México, Texas, California y Nueva York— no pasa sin dejar huellas. Aporta US\$ 750 mil millones al año a la economía estadounidense y sus dos millones de empresas generan ingresos de US\$ 300 mil millones.

Aunque muchos inmigrantes pasen mi-

serias mientras buscan el famoso "sueño americano", algunos dieron en el clavo. Amasando una jugosa fortuna de US\$ 1.200 millones, el argentino Jorge Pérez se ha convertido en el self-made man latino más rico de Estados Unidos y su empresa inmobiliaria The Related Group es la más grande entre las hispanas.

Cada cinco años, la revista Hispanic Business publica una lista de los 75 latinos más ricos de EE.UU. La más reciente, de 2002, situaba al inversionista cubano Al-

berto Vilar como el primero entre los inmigrantes self-made. Pero actualmente está involucrado en escándalos de fraude que han puesto en duda el monto de su fortuna y son otros cuatro los que encabezan la lista de historias de éxito.

¿Y los chilenos? Aunque no entran en el ranking, muchos han incursionado en el negocio inmobiliario en Florida. Entre ellos Terra Group y el Grupo Penta.

Un respetado empresario de Florida es Odde Rishmague, dueño de UCB Group, un proyecto financiero regional. A esto se suma el carismático Don Francisco, quien aparte de instalar su programa Sábado Gigante en Miami, también ha entrado en el negocio de los vinos.

## El creador de ciudades

Jorge Pérez no sólo es el "rey de los condominios", sino el "rey de los latinos". Hoy es el único self-made man hispano que entra en la lista de Forbes de los 400 norteamericanos más ricos, con una fortuna de US\$ 1.200 millones. Su inmobiliaria, The Related Group, ubicada en Miami, es la más grande de las empresas latinas en EE.UU., según un ranking anual de la revista Hispanic Business. El año pasado los ingresos de esta compañía alcanzaron los US\$ 2 mil millones, doblando lo logrado el año anterior.



Jorge Pérez.

A diferencia de muchos otros latinos, no fue el exilio lo que lo llevó a Estados Unidos, sino el amor. En 1968, cuando tenía apenas 18 años, llegó a Miami, "con los bolsillos vacíos", siguiendo los pasos de una novia de Colombia, donde él vivía, a pesar de haber nacido en Argentina de padres cubanos.

Y ahí se quedó. Después de trabajar algunos años como planificador urbano, creó The Related Group en 1979, que hoy es una de las principales compañías de bienes raíces del país. Cuenta con 400 empleados y le valió a Pérez el seudónimo del "Donald Trump del Trópico".

Se dice que su éxito se debe a que es un visionario y que detecta lugares habitables antes que cualquier otro. Y aunque comenzó construyendo viviendas económicas, pronto se dedicó a hacer elegantes condominios. Su idea es construir ciudades peatonales, donde "uno pueda vivir, trabajar y comprar en una distancia pequeña", ha dicho.

A sus 56 años, casado y padre de cuatro hijos, Pérez dice que no se considera un hombre de negocios, sino que sólo hace lo que le gusta, "crear ciudades y cambiar estilos de vida".

Afirma que lo que lo diferencia de otras firmas inmobiliarias es estar constantemente reinventándose y fijándose en los detalles. Ya ha construido 50 mil unidades (algunos departamentos valen US\$ 15 millones) y tiene proyectos en Atlanta y Las Vegas.

## A toda máquina

Lo han llamado el "boliviano de los mil millones". Es que Marcelo Claire parece ser una máquina de hacer dinero, porque no cualquiera puede contar que su empresa ha tenido un promedio de crecimiento anual de 64% desde que fue fundada. Sin embargo, ésa es la realidad de Brightstar, una compañía creada en 1997, que se dedica a la distribución de productos inalámbricos, principalmente celulares.

"Nuestro plan era romper en 10 años la barrera de los mil millones de dólares y lo logramos en cinco y medio. Era ser en 12 años el número uno en toda América y lo logramos en seis", ha dicho Claire.

Con sede en Miami, la compañía se encuentra en 16 países de Lati-

noamérica (incluyendo Chile), Australia y Asia y ya ha vendido más de 1.200.000 unidades.

Nacido en La Paz en 1970, emigró a EE.UU. para estudiar economía y a los 27 años, con US\$ 300 mil y una pequeña oficina, creó Brightstar. Hoy da empleo a 940 personas y fue considerada por la revista Hispanic Business la tercera empresa latina más grande de Estados Unidos, por los US\$ 17 mil millones de ingresos que obtuvo en 2004. Pero hoy Brightstar podría empinarse en el primer lugar, ya que a principios de año anunció que las ventas en 2005 sobrepasaron los US\$2 mil millones, lo que

la consagrará como la mayor compañía de distribución de productos inalámbricos del mundo.

Tienen más de 160 operadores de redes y 15.000 distribuidores, agentes y minoristas. Entre sus clientes se encuentran América Móvil, BellSouth y Telefónica Móviles y más de la mitad de los teléfonos que venden los hace Motorola.

Sus méritos han sido reconocidos por varias publicaciones, como en 2003, cuando Hispanic Business lo nombró el empresario latino del año.



Marcelo Claire.

## Una dupla perfecta

Los hermanos Céspedes fueron dos de los niños de la operación Peter Pan, que llegaron a Miami desde Cuba en 1961. Carlos, a la edad de 11 y Jorge, a los 8. Los cuatro años y medio que pasaron en un orfanato no fueron en vano. Ahí crearon su primer emprendimiento al redactar cartas a otros niños para que se las enviaran a sus padres en Cuba. Cobraban 25 centavos y cuando el negocio despegó, contrataron a niños mayores para que las escribieran y ellos podían dedicarse a las ventas. Cuando sus padres llegaron a buscarlos, habían reunido US\$1.500.



Carlos Céspedes.



Jorge Céspedes.

Parecían destinados a trabajar juntos. A pesar de que estudiaron en distintas ciudades, se reunieron cuando Carlos, con el título de químico, obtuvo un puesto para Jorge, quien estudió marketing, en el laboratorio donde trabajaba. Entonces vieron la oportunidad de crear su propio negocio y así, en 1980, nació Pharmed Group, el distribuidor de insumos médicos más grande de EE.UU., que comercializa medicinas en los hospitales de América Latina y el Caribe. Pronto abastecerían además al mercado interno.

Se dieron cuenta de que muchos insumos que estaban disponibles en Estados Unidos no se vendían en Latinoamérica y detectaron ahí una "necesidad por productos norteamericanos". En 2004 llegaron a la cima de su negocio, cuando Hispanic Business le otorgó a Pharmed el título de la octava empresa más grande con dueño hispano en EE.UU., con ingresos de US\$590 millones y 240 empleados. Según el ranking de esta misma publicación en 2002, la fortuna de estos hermanos era de US\$ 447 millones.

Aunque el año pasado perdieron a un importante cliente, Johnson & Johnson, que aportaba un cuarto de los ingresos anuales, han dado signos de recuperación y han reconstruido su clientela.

## El amigo de los Bush

Armando Codina coqueteó con la política antes de convertirse en empresario. El ser hijo de un senador cubano y sus lazos con la familia Bush le hacían pensar que su camino estaba trazado. Pero finalmente entró en el mundo de los negocios y, junto con fundar su inmobiliaria Codina Group (tras haber incursionado en otras empresas), se convirtió en el primer latino en integrar la junta de directores de General Motors, y además asumió cargos directivos en firmas como American Airlines y BellSouth.



Armando Codina.

Nacido en La Habana en 1947, huyó de Cuba tras la revolución, a través de la operación Peter Pan y pasó su infancia en un orfanato en Nueva Jersey.

A principios de los '80 creó Codina Group, que comenzó construyendo consultas médicas y cuyo primer presidente fue Jeb Bush, el gobernador de Florida y hermano del actual Mandatario. Esto, a petición de George Bush padre, con quien Codina había entablado lazos durante la campaña presidencial de 1980.

El concepto de la compañía era integrar elegantes edificios con paisajes, oficinas y espacios para el comercio. Con sede en Coral Gables, Florida, la inmobiliaria se dedica a la construcción de casas, desarrollo urbanístico y correduría de propiedades y construyó más de 2 millones de metros cuadrados de espacio comercial y unas 530 residencias.

En 1987 dio vida a la obra que impulsó su éxito: el Centro Beacon del Aeropuerto Internacional de Miami, que costó

US\$ 500 millones. Desde entonces, sus principales proyectos se centraron en puertos recreativos y de yates en esa ciudad. Según el último ranking de Hispanic Business, Codina se situaba entre los 20 latinos más ricos de EE.UU., con US\$144 millones.

Sin embargo, hace dos meses vendió la empresa al conglomerado Flager Development —el brazo inmobiliario de la poderosa firma Florida East Coast Industries— por US\$270 millones. Codina pasará a ser el presidente de la nueva compañía que se convertirá en una potencia en la industria de bienes raíces en Florida.

**OFERTON**  
Vendo terreno industrial en Quilicura al Servicio de Impuestos Internos (SII) al valor del nuevo avalúo fiscal.  
cel. 09-8224073

**Por Inauguración de Sucursal**  
Alejandro Jaime V. Manquehue Norte 1638 Vitacura  
Buscamos Propiedades en Venta y Arriendo  
2478040  
09-5192205

**ORIGEN** RESTO-BAR  
BUSCA SOCIO CAPITALISTA PARA ESTABLECER NUEVO LOCAL  
ORIGEN SALÓN DE TÉ  
(Repostería • Gelatería • Cafetería)  
08-4280455 - Tobalaba 1175 www.origenrestobar.cl

**ccaQualitas** GRUPO ATISAR - TUV SUD  
**OTEC's ... QUEDAN 6 MESES**  
... asegúrese de llegar a tiempo, y bien  
Quedan solo 6 meses para implementar la norma NCh 2728, que es requisito para incorporarse al nuevo Registro SENCE. Llámenos al: 02-6610400 o escribanos a: consultoria@ccaqualitas.cl  
**ENDERECE LAS COSAS ... ASESÓRESE CON EL LIDER ... MAS DE 200 EMPRESAS CERTIFICADAS**  
CONTACTENOS: Arica 58-230651 Iquique 57-426306 - Coquimbo 55-340478 Antofagasta 55-291136 - Copiapó 52-220989 - La Serena 51-221907 Santiago 09-6810400 - Rancagua 72-241153 - Concepción 41-253308 Temuco 45-231040 - Valdivia 63-346248 Puerto Montt 65-318893 - Punta Arenas 61-246287  
UN EQUIPO EN LINEA CON USTED

**CREDITOS DE CONSUMO**  
Interes Legal  
En Cuotas:  
Hasta en 12 meses.  
Crédito Flexible:  
Pago mínimo mensual y capital al final  
Sólo con acreditar su renta y poseer cuenta corriente  
Inversiones Estado Ltda.  
Estado N°10 Of. N°501  
633 72 66 / 633 79 44

**A IMPORTADORES MAYORISTAS: COMPRO PALLETS 1,00 x 1.20 MTS. INTERESADOS LLAMAR 745 34 95**

**REMATE DE TELAS**  
RETAZOS DE TELAS POR FARDOS  
**2 X 1**  
DESDE \$ 1.000 EL KILO  
HASTA AGOTAR STOCK  
AYSÉN # 498, MACUL  
FONO 782 59 00

**VENDO**  
1 PRENSA ENFARDADORA 60 X 40 X 50 CMS.  
1 PRENSA ENFARDADORA 70 X 170 X 135 CMS.  
CLAM ACCESORIO GRUA HORQUILLA PARA MOVIMIENTO DE FARDOS.  
Contactarse al 09 7339401 o al mail decotextil@hotmail.com

**DIPLOMADO VI Versión**  
**GESTIÓN ESTRATÉGICA y METODOLOGÍA de CALIDAD SEIS SIGMA**  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
Seis Sigma y Planificación Estratégica son modernas técnicas de administración orientadas al cliente y a mejorar los procesos internos, la productividad, reducir tiempos de ciclo y costos y eliminar las complejidades; todo ello, lleva al desarrollo de una mejor competitividad para cualquier organización productora de bienes o de servicios.  
**Los Cursos de distribuyen en tres niveles:**  
NIVEL I Bases Fundamentales (64 hrs.)  
NIVEL II Herramientas de Aplicación (97 hrs.)  
NIVEL III Trabajo de Casos (68 hrs.)  
Las personas que cumplen con los requisitos de aprobación del Diplomado obtendrán una doble titulación:  
"DIPLOMADO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA y METODOLOGÍA de CALIDAD SEIS SIGMA"  
"CERTIFICADO de ENTRENAMIENTO BLACK BELT EN SEIS SIGMA", otorgado por Profesores MASTER BLACK BELT y BLACK BELT  
Los cursos comienzan el martes 18 de abril y finalizan el martes 12 de agosto  
Código SENCE: 12.34-7122-60  
INFORMACIONES  
Facultad de Ingeniería / Sede Manuel Montt  
Manuel Montt 367 / Providencia / Santiago  
Fonos: (56-2) 328 1518 / 1552 / 1513 / 1502 - Fax: (56-2) 328 1529  
E-mail: diplomados\_ingenieria@umayor.cl  
600 328 1000  
www.umayor.cl  
**UNIVERSIDAD MAYOR**  
PARA ESPÍRITUS EMPRENDEDORES