

Familia Rishmague inició expansión de UCB Group en la región... partió por Brasil

El patriarca del grupo, Odde Rishmague, cuenta que entre sus planes está abrir sus empresas a la bolsa americana el 2006, concentradas en un holding, y ese mismo año instalar un banco en Chile.

Por Anita Olate

UCB Group, de la familia Rishmague, dio el vamos a su expansión regional. Odde Rishmague junto a su hijo Miguel tienen un ambicioso plan de negocios para expandir este conglomerado de empresas del ámbito financiero, cuyas cabezas de lanza son UCB Bank, un banco de nicho asentado en Miami, y la filial UCB Servicios Financieros. Su primera parada fue Brasil, donde ya está operando una oficina.

Miguel, presidente del directorio del UCB Bank, y Odde, de UCB Group, organizaron esta expansión dividiendo en dos partes la región: desde Miami se abordarán los mercados de Centroamérica, bajando hasta Colombia, mientras que Santiago se encargará del resto de la zona. La apuesta es desarrollar el negocio de banca privada con énfasis en las captaciones vía depósitos a plazo (que ofrece UCB Bank) y manejo inversiones (vía UCB Servicios Financieros).

El patriarca del grupo señala que a un año de que el banco en Estados Unidos comenzara íntegramente sus operaciones, los resultados han superado las expectativas iniciales. Este año esperan cerrar con un nivel de captaciones del orden de US\$ 50 millones que esperan elevar a US\$ 180 millones para fines del 2003.

De acuerdo a las leyes americanas, a partir de los US\$50 millones puede captarse dinero de inversionistas institucionales, "por eso tenemos que terminar el 31 de diciembre sobre los US\$50 millones y creo que lo vamos a hacer", expresa confiado.

Las proyecciones para la filial de servicios financieros son llegar a US\$100 millones hacia fines del 2003. A través de esta división se ofrecen inversiones en bonos de gobierno y de empresas americanas, acciones, aunque por estas últimas no han tenido mucha demanda.

Entre el banco y productos financieros el grupo aspira llegar al 2006 con US\$1.000 millones.

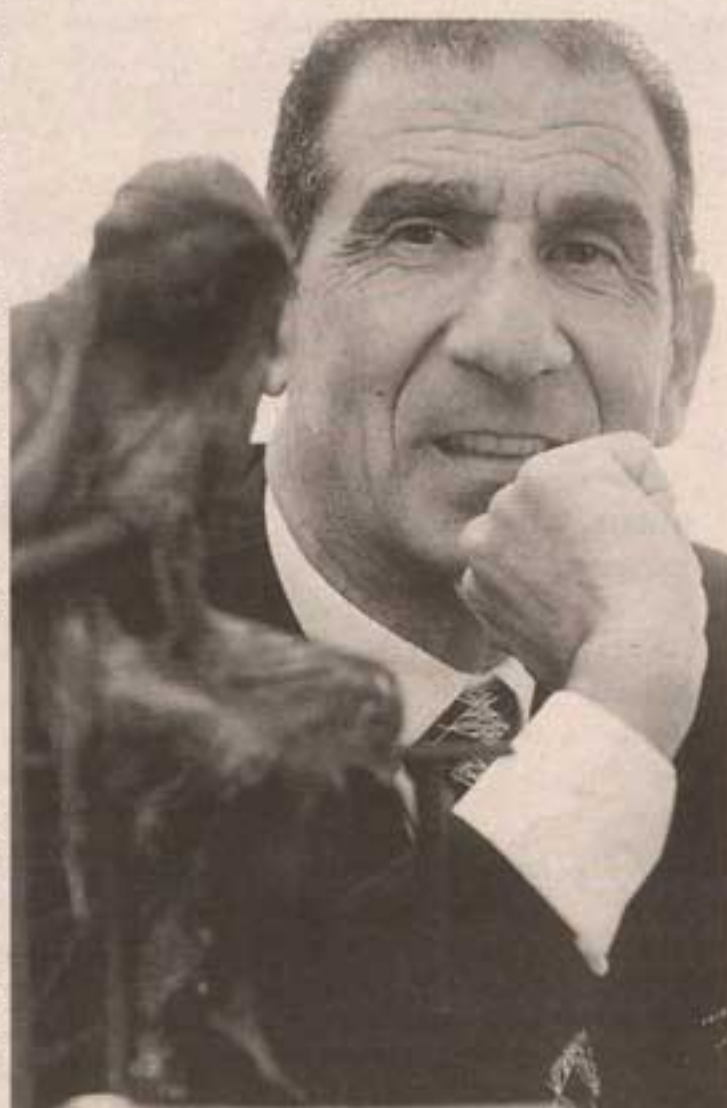
Después Venezuela y Colombia

La oficina que UCB Group abrió en Brasil hace un mes está cargo de dos ejecutivos con experiencia en bancos, que provienen de Citigroup y Merrill Lynch. Por ahora, explica Rishmague, la oficina ofrece depósitos a plazo del banco de Miami y ya han captado cerca de US\$15 millones.

Se trata de recursos —comenta— que en el grueso ya estaban en Estados Unidos. "La gente prefirió cambiarse con nosotros porque vio que estábamos creciendo y que le podíamos ofrecer un servicio más personalizado que en un megabanco. Para nosotros un cliente de US\$1 millón es muy importante, no así para uno de estos grandes bancos".

A partir de enero se sumará a esta oficina en Sao Paulo el personal que se hará cargo del área de Servicios Financieros.

Por esas fechas, agrega, deberían comenzar



ALEJANDRO BALART

a abrirse las oficinas en Venezuela y Colombia, cuyas aperturas están previstas para antes de marzo.

También están estudiando instalarse en Perú, pero aún no tienen definido si abrirán una oficina o una representación de Servicios Financieros.

El 2006 será un año clave. Ese año los planes familia Rishmague consideran abrir la propiedad de UCB Group que controlan en un 100%. Están evaluando crear un holding con

matriz en Estados Unidos y abrirlo a la bolsa americana, "pero no más allá del 30%", aclara Rishmague.

—¿Y no en Chile?

—No lo sé. Los planes consideran abrir un banco de segundo piso en Chile, repitiendo la idea de mi hijo en Estados Unidos, que ha dado un muy buen resultado. Posiblemente lo llevemos adelante el 2005 o el 2006.

—¿Por qué esperar tanto para abrir un banco en Chile?

—Esa determinación se tomó en Miami. De acuerdo a los estudios que se han hecho se dejó a Chile para el 2005 a 2006. Pensaron que abrir oficinas en Latinoamérica era mejor que abrir bancos, ya que estas oficinas atraerían más depósitos.

Mi hijo Miguel es bastante conservador y piensa que con un banco le va a costar dos a tres años ganar utilidades, a diferencia de las oficinas, que pueden hacerlas a los 90 días.

"Chile, políticamente, está mejor que cualquiera"

—¿Cómo ve la situación económica de Chile?

—Creo que lo más malo está pasando y que el país va a salir a pesar de los últimos problemas. Ya tocamos fondo y creo que un año o año y medio deberíamos estar con un crecimiento aceptable de 5%. No creo que Chile vuelva a crecer un 7% porque necesitaríamos que Estados Unidos se dispare fuerte y no veo a Estados Unidos tan rápido.

Pese al tema de las coimas, Chile políticamente está mejor que cualquiera. En todas partes hay, coimas, en Estados Unidos también las hay pero la gente se va presa. Eso es lo importante, mientras funcionen las instituciones no importa que fallen las cosas y me parece que en Chile están funcionando.

"Sí, conozco el banco que quiere comprarse Saieh"

—¿Va a suscribir más acciones de Corpbanca para mantener su porcentaje?

—Algo voy a comprar, pero no sé si vamos a mantener el 24,5% que tenemos junto a la familia Díaz y Awad. No lo sé.

—¿Qué le parece la idea abrir Corpbanca a la bolsa?

—Siempre es bueno más capital y creo que es un buen momento, por eso lo decidieron hacer.

—¿Conoce el banco que se quiere comprar Saieh en Estados Unidos?

—No lo conozco físicamente, pero sé que está en un pueblo a 70 kilómetros de Miami. Es un banco chiquitito que se abrió en 1987, con activos por US\$27 millones y un capital de US\$3,5 millo-

nes. El nuestro tiene US\$25 millones de capital.

—Serán vecinos...

—Yo con él (Saieh) soy socio en Corpbanca, pero cada uno hace lo suyo.

—La idea de comprar un banco americano fue planteada por Saieh en Corpgroup ¿por qué no quisieron ir?

—Mire, yo propuse esta idea hace 7 años y tampoco quisieron porque querían concentrarse en países latinos cuando Latinoamérica era un boom. Después cuando yo abrí mi banco en Estados Unidos, Alvaro me dijo que quería abrir uno también y me preguntó si me molestaba y le dije que no, porque este país de 280 a 300 millones de habitantes da para todos. ■

www.alzheimerchile.cl

Villa Soleares *****

Río Maule 555 - Las Condes - Fono: 2152995

Nursing Home
Servicio de Enfermería
a Domicilio
Residencia 3ª edad

Mejor y Peor pasada

Madeco:

En la semana subió 10%, desde \$25 a \$27,5, principalmente por especulaciones, dicen en la bolsa. Luego de fracasar su primer intento de aumento de capital, ahora estaría siendo premiada por los inversionistas ya que los institucionales sí irían esta vez a suscribirlo.

Andina-B:

Luego de una fuerte recuperación de su precio, esta semana se pegó una fuerte caída producto de la toma de utilidades por parte de los inversionistas, que aprovechando la oportunidad salieron a vender. Ello motivó una caída de 4,8% en su precio, desde \$735 a \$700.

Dólar observado
\$697,91

Dólar acuerdo
\$550,98

UF HOY
\$16.671,15

UTM
\$29.127

IVP
\$17.146,71

COBRE US\$ 0.72,915
Hoy en (US\$)
Promedio mes: 0,71,424
Promedio año: 0,70,453

IPC %
Agosto: 0,4
Sept.: 0,8
Oct.: 0,9