ESPECIAL VIAJES: PLAYAS SECRETAS, HOTELES ÚNICOS, TEMPORADA DE NIEVE

CAPITAL

www.capital.cl 11 AL 24 DE MAYO 2012 $3.800

CHILE BAJO EL FOCO: LA IMAGEN EXTERNA SEGÚN BLAS TOMIC Y LA MIRADA INTERIOR, POR ALBERTO MAYOL

CONFESIÓN A LOS 70

"PIÑERA HA TENIDO COJONES". "A LOS EMPRESARIOS LES FALTA GENEROSIDAD". "NO ME ARREPIENTO DE NADA". ENTRE GOLBORNE Y BACHELET ME CUESTA ELEGIR, ME GUSTAN LOS DOS"... CARLOS CARDOEN CUMPLE 70 AÑOS Y LO HACE FIEL A SU ESTILO FRONTAL Y GOZOSO.

Dr. Odde

CUMPLIÓ EL SUEÑO AMERICANO. SE HIZO RICO EN ESTADOS UNIDOS. FORMÓ UN BANCO EN MIAMI. SOBREVIVIÓ A LA CRISIS SUBPRIME. Y CON ESA MISMA GARRA Y OLFATO PARA LOS NEGOCIOS, AHORA QUIERE CONVERTIRSE EN *EL SEÑOR DE LA SALUD*. MEDICENTER SE LLAMA EL NUEVO VEHÍCULO DE INVERSIÓN QUE PROYECTA LEVANTAR CENTROS DE DIAGNÓSTICO DEL MÁS ALTO NIVEL POR TODA LA REGIÓN. Y A JUZGAR POR SUS PLANES, DE AQUÍ A POCOS AÑOS SE CONVERTIRÁ EN EL NEGOCIO CENTRAL DE UCB GROUP. ¿POR QUÉ DECIDIÓ EXPLORAR NUEVOS RUMBOS? PERSONAJE COMO ES, SE CONFIESA DE ESO Y MUCHO MÁS. **POR CATALINA ALLENDES E.; FOTOS, VERÓNICA ORTÍZ.**

A Odde Rishmague no le gusta decir la edad que tiene. Es pretencioso este empresario de origen árabe que se fue "muy muchacho", como cuenta él mismo, a buscar suerte a Miami.

-¿Por qué no le gusta decir su edad?

Sentado en su escritorio del piso 26 del edificio Millenium en Vitacura, se ríe un buen rato mientras no quita los ojos hacia la fotógrafa que hace su trabajo. Mira con cara de pícaro y no responde. Su asesor lo ayuda a salir del paso: *don Odde es muy deportista*, nos dice.

Se nota. Su estampa es buen reflejo de un hombre que camina tres kilómetros diarios y juega tenis hasta tres veces a la semana, como nos confidencia saltándose olímpicamente el tema de la edad.

Simpático y acogedor, Odde Rishmague, el único chileno que ha abierto un banco en Estados Unidos, no rehúye ningún otro tema y se confiesa de varios. Nos cuenta que el año pasado intentó bajar el ritmo de trabajo, pero no lo logró. Las cosas, en Chile, no anduvieron como debían. "¿Sabe? El que hizo la plata es uno y, al final, uno es el que sabe lo que hay que hacer", nos dice, entregado pero feliz.

Nos admite que quiso salir arrancando de Perú, donde también tiene negocios, pues no entendía su idiosincrasia; y que si le hubiera hecho caso a su hijo sobre vender el banco de Miami, como le propuso antes de la crisis subprime, "uuuh!, eso sí que habría sido bueno".

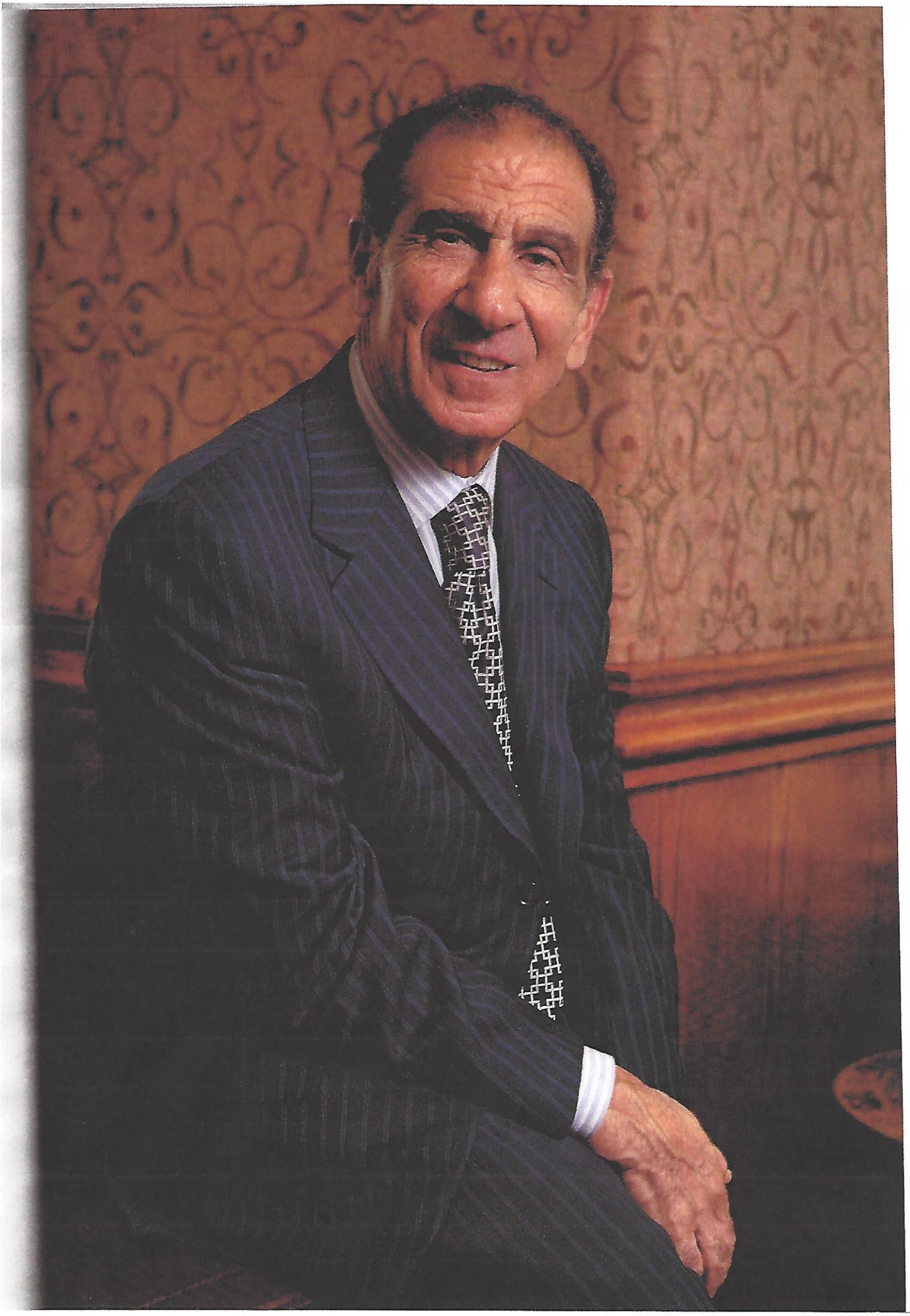
Pero no se arrepiente. "No se puede ganar en todas", dice. Y ahora está entusiasmadísimo con su nuevo proyecto en un rubro en el que jamás se hubiese imaginado estar: la salud.

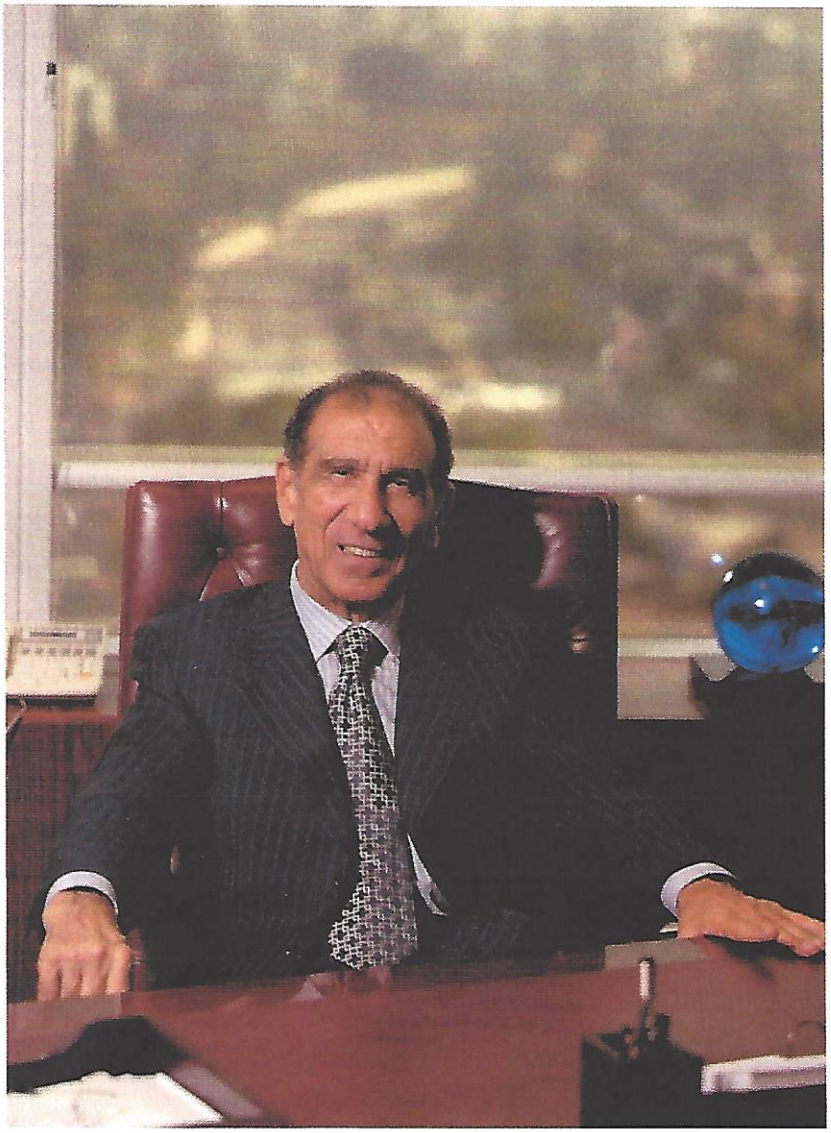
Y por si no nos queda claro, nos anticipa que su apuesta va a ser total y agresiva. De aquí a pocos años sus inversiones en ese rubro coparán más del 50% de su patrimonio. "He estudiado tanto que hasta me dicen que parezco médico", comenta en su particular tono de voz, que no desconoce sus años en Estados Unidos y su origen *paisano*.

En su oficina, Odde Rishmague tiene una pantalla de 50 pulgadas desde la cual supervisa lo que está ocurriendo, en vivo, en sus distintas oficinas en Miami y en la región. "Si hasta el día en que esté en el cajón voy a seguir gobernando", dice.

El problema es que le gusta demasiado lo que hace. "Soy trabajólico", agrega. Llega todos los días a su oficina a las 10 de la mañana, después de hacer deporte, y difícilmente se va antes de las ocho. Eso, cuando está en Chile; porque su agenda la tiene dividida: quince días de corrido aquí y una semana completa visitando sus negocios en la región.

Además de Miami –donde tiene el banco, que comanda su único hijo, Miguel, con su nuera, Sandra–, ya abrió dos centros médicos en Perú, posee "tierras" en Guatemala, tiene prácticamente listo su aterrizaje en Colombia y "muchas ganas" de estar en Ecuador.





Vuelco por un estudio

Fue un estudio encargado a economistas norteamericanos lo que lo llevó a embarcarse en el tema salud. "Antes de la crisis subprime, en Estados Unidos mi hijo veía que la banca venía en caída. Me pidió varias veces que vendiéramos, pero yo nunca quise, porque para mí el banco siempre ha sido un certificado para ir a invertir a otros países", explica con chochera.

La historia es sencilla: los Rishmague tenían plata e importantes activos inmobiliarios en Miami. Miguel se dio cuenta de que los precios que se estaban pagando en la zona por las propiedades ya no podían seguir subiendo. "Cuando el metro cuadrado llegó a 12 mil dólares, dijimos *vámonos, esto revienta*", cuenta Odde Rishmague.

Salieron de todas las propiedades antes de la crisis. "Lo único que nos quedó fue la casa familiar, a orillas del mar, y la propiedad donde se ubica el banco, en la zona de Brickell. Salimos de todas las bodegas y galpones que había comprado desde 1971 a 1983. Vendimos muy bien", asegura.

Rishmague cree que Chile está muy bien. "Aunque los políticos chillen, lloren o pataleen, está bien", dice. Le teme, eso sí, al resto del mundo. No cree que Estados Unidos empiece a despegar.

El estudio reflejó que había tres áreas donde era seguro y rentable meter dinero: medicina, comida y préstamos financieros, no bancarios.

Le creyó. Se vino a Chile a mirar el mercado. Se topó con un grupo de inversionistas que tenían un centro llamado Medicenter en el Mall Panorámico de Providencia y otro pequeño en la calle Mac Iver. Les compró y dejó adentro a uno de los socios, el que más sabía del rubro: Álvaro García, que oficia hoy de gerente general. Ya abrió otros en Maipú y La Florida, amplió el del Panorámico y en los próximos meses debutará en Recoleta y Puente Alto.

Aunque Rishmague prefiere no dar detalles de las inversiones que se vienen, reconoce que cada centro, sin considerar el tema inmobiliario, tienen costos que van entre 3 y 5 millones de dólares. "Tenemos que ser agresivos. Tenemos que tener 10 centros operando a fines de 2013. Ese es nuestro desafío. Estamos buscando ubicaciones por todos lados. Ando loco buscando en Irarrázaval", comenta casi agobiado para graficar su interés.

- ¿Y ha sido un buen negocio?

-Los tres primeros años perdimos. Recién en enero comenzamos a ganar con ventas de un millón de dólares mensuales. Pero para ganar de verdad, necesitamos ventas de 2,5 a 3 millones de dólares mensuales. Por eso la agresividad que estamos teniendo.

Casi arrancó de Perú

Odde Rishmague conoce América latina como la palma de su mano. Su primer negocio fue la elaboración de materias primas para neumáticos, y eso lo hizo viajar por toda la región.

Fue lo que le dio su primer *colchón* de dinero, que lo llevó a ser parte de Las 10 mezquitas, la sociedad que integraban empresarios de origen palestino de la talla de Álvaro Saieh, Jorge Selume y Carlos Abumohor, entre otros. Con Las 10 mezquitas, Rishmague fue dueño de casi el 25% de Corp Banca, desde donde salió a fines de 2007 para seguir vuelo propio, como le gusta.

"Yo ya tenía el banco en Miami, que está en manos de mi hijo, y tenía ganas de invertir en otras cosas", revela junto con acallar cualquier rumor sobre supuestas diferencias con Álvaro Saieh: "pero no, mijita, jamás. Si hubo algún problema fue al principio, cuando todos medíamos nuestras fuerzas, pero cuando ya le dimos el poder a Álvaro (Saieh) para que manejara los negocios, nunca hubo un problema", sentencia.

A Rishmague no le gustan los conflictos, es un hacedor de cosas. Por eso estuvo a punto de salir arrancando de Perú. "Tuvimos muchos problemas administrativos para comenzar a operar. Teníamos todo en regla, pero no nos daban el vamos. Yo no lo podía entender y dije *nos vamos. Vendamos.* Tuve muchas ofertas. No entendía la idiosincrasia de los peruanos pero, bueno, las cosas salieron, trajimos a una gerenta desde Guatemala que se metió en la sociedad peruana y ahora nos ha ido muy bien," afirma.

Allá tiene dos centros: uno en Olivo, un barrio similar a Maipú en Chile, y otro en San Isidro, el barrio más pudiente.

- ¿No se arrepiente de haberse quedado?

-Los negocios han andado bien. Los dos centros están con ventas aceptables y en curso ascendente.

Abrir a otros inversionistas

-¿Es cierto que en Chile ha tenido varias ofertas por Medicenter?

-Muchas, pero la respuesta es bien clara: si vendo Chile vendo América. Quiero tener 10 centros en cada país en que aterrice y sin Chile no tiene gracia.

Después de Perú, Rishmague tiene programado invertir en Colombia, donde ya tiene socios locales. Y si no lo ha hecho hasta ahora, dice, es por falta de tiempo. "A mi hijo en Miami lo tienen enfermo: *cuándo viene su papá para llegar a acuerdo para montar los centros de diagnósticos*, le dicen".

Después de Colombia quiere ir a Ecuador, y si en Venezuela viniera un cambio de gobierno, "ten la seguridad de que todos caemos ahí. Antes que todos los demás países. Es una nación riquísima y no tiene nada".

"Ya no me meto más en construcción. Me aburrí. Cuando levantas un edificio lo único que haces es trabajar para ellos", señala.

Fue a través de su banco que comenzó a conocer desde dentro a los países centroamericanos, pues la entidad financiera tiene un fuerte expertise en la administración de riquezas de esas naciones.

En Guatemala es dueño de varias propiedades que mantiene en arriendo. "Ahí recibo platas todos los meses", declara. Lo mismo tenía en El Salvador, pero el cambio de gobierno lo impulsó a salir. "Todavía me arrepiento, eso sí. Todo, por la política. Pero no voy a pagar ese noviciado nunca más. Los presidentes vienen y van, la historia sigue. Los terrenos que tenía en El Salvador habrían sido ideales para levantar centros de salud", dice en tono de rabia.

Sus planes son aún más ambiciosos, porque de aquí a unos años, cuando el negocio esté andando a paso seguro, su idea es abrirlo a inversionistas. "No a la bolsa, porque es muy caro. Una empresa tiene que estar sobre los 300 millones de dólares para que valga la pena abrirse a la bolsa. Para las de 100 millones de dólares, hay miles de gente que está dispuesta a meter uno, dos o tres millones de dólares... Lo que valora la gente hoy, después del caso La Polar, es quién está detrás", explica Rishmague.

Lo mismo hizo post crisis con su banco en Miami: Unit Credit Bank se abrió a la entrada de otros inversionistas, con lo cual incluso cambió de nombre al de Apollo Bank.

Nunca más construcción

En Chile, antes de los centros de salud, Rishmague se había concentrado en la construcción y venta de edificios comerciales, de oficinas. Hoy sólo le queda por vender uno en Los Ángeles, Octava Región. Y anticipa que dejará el rubro.

"Ya no me meto más en construcción. Me aburrí. Cuando levantas un edificio lo único que haces es trabajar para ellos", dice en tono enérgico. Por eso, de ahora en adelante sólo construirá para proyectos específicos, como Medicenter, pues la mayoría de los centros los ha edificado él, en terrenos propios.

Rishmague cree, en todo caso, que Chile está muy bien. "Aunque los políticos chillen, lloren o pataleen, está bien", dice. Le teme, eso sí, al resto del mundo. No cree que Estados Unidos empiece a despegar, pues aunque allá la cesantía ha bajado, los sueldos son los mismos, nominalmente, de antes de la crisis. A China tampoco la mira con confianza.

Por eso es que del alza de impuestos a las empresas en Chile se limita a señalar que "si ellos creen que con esto arreglamos el problema de la educación, ¡perfecto! Pero si va a ser un fondo que no sirve para nada, a los empresarios les puede pegar".

Añade: "yo estoy de acuerdo en que todo el país debe estudiar, tener medicina; lo que no sé es cómo lo hacemos. Entiendo a los políticos, es difícil lo que están haciendo... pero hay que tener cuidado, no vaya a ser cosa que lo que se está haciendo nos vaya a golpear de vuelta en unos años", sentencia.

Y culmina con los movimientos sociales en el país: "nunca en la vida vas a lograr que se igualen las clases sociales. Aunque lo quisiéramos, es imposible. Así se hizo el mundo y así seguirá. De lo único que tenemos que estar preocupados es de que los marginados tengan salud, comida y educación. En eso tiene que trabajar el gobierno. Y Chile lo ha hecho bastante bien. Los gobiernos anteriores y este".

Sobrevivir a la subprime

Salir adelante tras la crisis subprime con su banco en Estados Unidos le costó a Odde Rishmague "parte" de su patrimonio, como él mismo admite. Pero no duda ni un minuto en meterse la mano al bolsillo. "El capital se puede recuperar, pero el nombre jamás", sentencia. Por eso está orgullosísimo de que, a pesar de todos los problemas, "nuestro banco salió limpio, sin que ningún cliente se retirara. Todo salió perfecto: hoy estamos entre los buenos bancos otra vez", señala.

De hecho, hace pocas semanas volvió a liderar los rankings de sustentabilidad del sistema bancario norteamericano.