

TECNOLOGIA Y SALUD:

La nueva pasión de Odde Rishmague

Con una vasta trayectoria, este empresario no le teme a los desafíos. Y cuando vuela, lo hace al más alto nivel.



Odde junto a sus hijos Nino y Miguel Rishmague

Odde Rishmague apuesta de nuevo. Un nuevo negocio, ahora ligado a la salud, lo tiene entusiasmado. Desborda energía al explicar lo que pretende lograr con Medicenter, centro de diagnóstico médico que ofrece servicios a hospitales, compañías de seguros y prestadores de servicios de salud. En diciembre, inauguró su cuarto local en la Región Metropolitana. "Quiero cambiar la imagen que tienen las personas de este tipo de servicios", afirma. "El tiempo de atención es vital, por ello nuestro personal es riguroso en evitar las largas esperas". Cuidadosa de los detalles, también privilegia una decoración alegre, acogedora y con mucho color: "Las personas que tienen que hacerse un examen- comenta- necesitan llenarse de optimismo y qué mejor que el uso de la luz y el color".

UN RETAIL DE LA MEDICINA

Luego de estudiar varias alternativas de inversión, Odde Rishmague fue visionario y compró Medicenter hace poco más de dos años. Un nicho de mercado que aún tiene mucho potencial de crecimiento no solo porque cada día las expectativas de vida aumentan sino porque hay una demanda insatisfecha en esta área. Dentro de esta decisión, también primó que fuera un negocio replicable en distintos países de Latinoamérica, un mercado que Rishmague conoce desde 1974. Las metas son claras. Durante este año, abrirá 10 centros en Chile, dos en Perú, y está en conversaciones con empresarios colombianos. "Lo interesante de Perú- cuenta- es la asociación que logramos con el Dr. César Delgado, dueño de 28 centros de odontología, lo que nos va

a permitir expandir aún más nuestro mercado". En el mediano plazo, UCB Group también está estudiando participar en el mercado de salud ecuatoriano y expandirse por Centroamérica una vez que pase la crisis en Estados Unidos.

- ¿Qué distingue a Medicenter de otros centros, aparte de la infraestructura?

- La eficiencia, rapidez y simplicidad en los procesos. El concepto es similar a cuando uno va un supermercado, toma el producto y lo compra sin problemas. Queremos hacer un retail de la medicina. Tengo que tomarme un examen y lo hago sin complicaciones.

- ¿Cuál es el segmento objetivo de estos centros?

- Es totalmente transversal. La firma -que ofrece servicios de imagenología, exámenes de laboratorio, procedimientos ambulatorios y consultas médicas- tiene presencia en Providencia (Mall Panorámico), Santiago Centro, La Florida y Maipú. Para el próximo año el objetivo es abrir, al menos, tres nuevos centros en Puente Alto, Las Condes y Concepción, con una inversión cercana a los US\$ 3 millones cada uno.

- ¿Qué fue lo que más le costó al iniciar este nuevo negocio?

- La verdad es que en esta área yo era un verdadero ciego. No conocía ni entendía por ejemplo, el funcionamiento de un scanner. Ahora aprendí, supe asesorarme para comprar equipos de alta tecnología. Es un negocio de largo alcance y por ello la calidad de la maquinarias es vital para lograr un servicio de excelencia. Lo más caro de este emprendimiento es la organización, el resto son equipos, es decir, pura inversión.

- Usted tiene diversas propiedades y además un área inmobiliaria en UCB Group. ¿Cómo ha logrado integrar ambas áreas?

- El 80% de los locales son de mi propiedad y cuando no son nuestros, actuamos como inmobiliaria. Compramos los terreros, construimos y se los arrendamos a Medicenter. Queremos replicar este concepto tanto en Perú como en Colombia.

CAMBIO DE GIRO

Quienes conocen la trayectoria de Odde Rishmague no les sorprende que haya iniciado un nuevo desafío. Es un empresario que vuela alto, al igual que el águila que identifica a su conglomerado UCB Group. Comenzó su relación con el ámbito financiero al formar parte del denominado grupo de las "diez mezquitas" junto a Carlos Abumohor, Espir Aguad, Jorge Selume y Álvaro Saieh, entre otros. Compraron



Banco Osorno y La Unión en la década de los '80, y posteriormente se mantuvieron en la propiedad de Corpbanca.

Alejado desde 2007 de esta última entidad, hoy Rishmague es dueño de UCB Group, conglomerado que controla el Union Credit Bank en Miami. Ese año recibió una importante distinción de Naciones Unidas. Fue reconocido como el único banco con licencia en Florida, designado para trabajar en el programa de desarrollo sustentable de la ONU. Es un premio por la labor que realizan sobre el medio ambiente. Solo 160 entidades bancarias están inscritas en este plan y sólo 9 en Estados Unidos.

Pero, no todo ha sido fácil para este banquero chileno. Le tocó vivir en primera línea la crisis financiera que comenzó a afectar a Estados Unidos desde 2008. Al evaluar estos años, comenta: "Al comienzo sentimos una fuerte "arrancada" [de clientes]. La gente quería sacar sus platas, pero nuestros clientes confiaron en nosotros" El empresario agrega que durante todo este proceso se abrieron oportunidades de compra. "Los reguladores federales clasificaron los bancos y nosotros quedamos en la lista de los que son bancos compradores, y muchos otros quedaron en la de venta. Y lo que está a la venta son depósitos y carteras de estos bancos".

Pero, la crisis también financiera también generó un importante impacto en el área inmobiliaria que es otro de los negocios que forman parte de UCB Group, donde mantiene inversiones en Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Perú y Chile. "En Miami, la construcción de casas y departamentos se ha detenido debido a la crisis financiera. Para el negocio de oficinas, aún quedan espacios", asegura Rishmague.

LAS CLAVES DE SU ÉXITO EMPRESARIAL

- Pasión y dedicación total.
- Más que el dinero, valora la perfección en lo que hace.
- Equipo: todos somos UCB Group.
- Hacer participar a los buenos ejecutivos del negocio.
- El vuelo es la única constante. [A]

PAULINA YARUR CHAMY



Odde corta la cinta inaugural, acompañado de sus hijos Nino y Miguel, su esposa Edith Piddo, y su nieta Sabrina.



Odde Rishmague y Alvaro García, gerente general de Medcenter.