

PULSO del MERCADO

Empresarios chinos buscan negocios en Chile con foco en minería, puertos e infraestructura

■ ■ ■ **TRAS CERRAR LA** venta de la Viña Bisquertt al grupo chino Cofco por US 18 millones —después de dos años de intensas negociaciones— la empresa de asesorías financieras Banmerchant, está buscando nuevas oportunidades para empresarios del gigante asiático.

Según anticipa el socio de Banmerchant, Agustín Larrain "hay bastante interés de inversionistas chinos, ya sea por invertir directamente en empresas de acá o para usar a Chile como cabeza de playa para penetrar otros mercados latinoamericanos".

"Fuimos contactados recientemente por una compañía muy grande en China que quiere prospectar alternativas en el sector minero", agrega.

¿Intereses específicos? Cobre y el zinc, "pero como de éste último no hay mucho en el país, estamos viendo otras alternativas en Latinoamérica", explica Larrain. "También hay interesados en entrar en el sector de puertos e infraes-

► El socio de Banmerchant, Agustín Larrain.



tructura", agrega.

La venta de Bisquertt fue la tercera vez que Banmerchant negoció con empresarios chinos. Antes habían realizado una operación con una productora de champiñones y una reestructuración financiera para la cadena de ropa Fashions Park.

las dos manos y mirando a los ojos, evitar tocarse o darse palmotazos. Ellos suelen negociar en grupos, donde hay roles muy definidos: unos hablan y otros observan, y por lo general son los que observan los que finalmente deciden si cierran o no el negocio", comenta.

Otro tema son los tiempos. "Son muy acuciosos en la revisión de documentos y hay etapas de negociación en que pueden tomarse más plazos de los que estamos acostumbrados", dice. Y recuerda una anécdota con la viña Bisquertt: "En la primera fase teníamos prácticamente listo el acuerdo, pero cuando vino el jefe máximo y revisó los papeles, encontró que por determinadas circunstancias no quería firmar todavía. Entonces se tomó un avión y se fue de vuelta y nos dejó a todos listos para la firma".

Sin embargo, destaca que "una vez que llegan al convencimiento de que el precio y las condiciones son tales, es muy difícil moverlos de su posición".

LA PACIENCIA, CLAVE

■ ■ ■ **SEGÚN CONFIDEN-** CIA EL ejecutivo, negociar con empresarios chinos no es fácil. Más allá de las diferencias idiomáticas, hay aspectos culturales, "ciertas formalidades, como entregar las tarjetas de presentación con