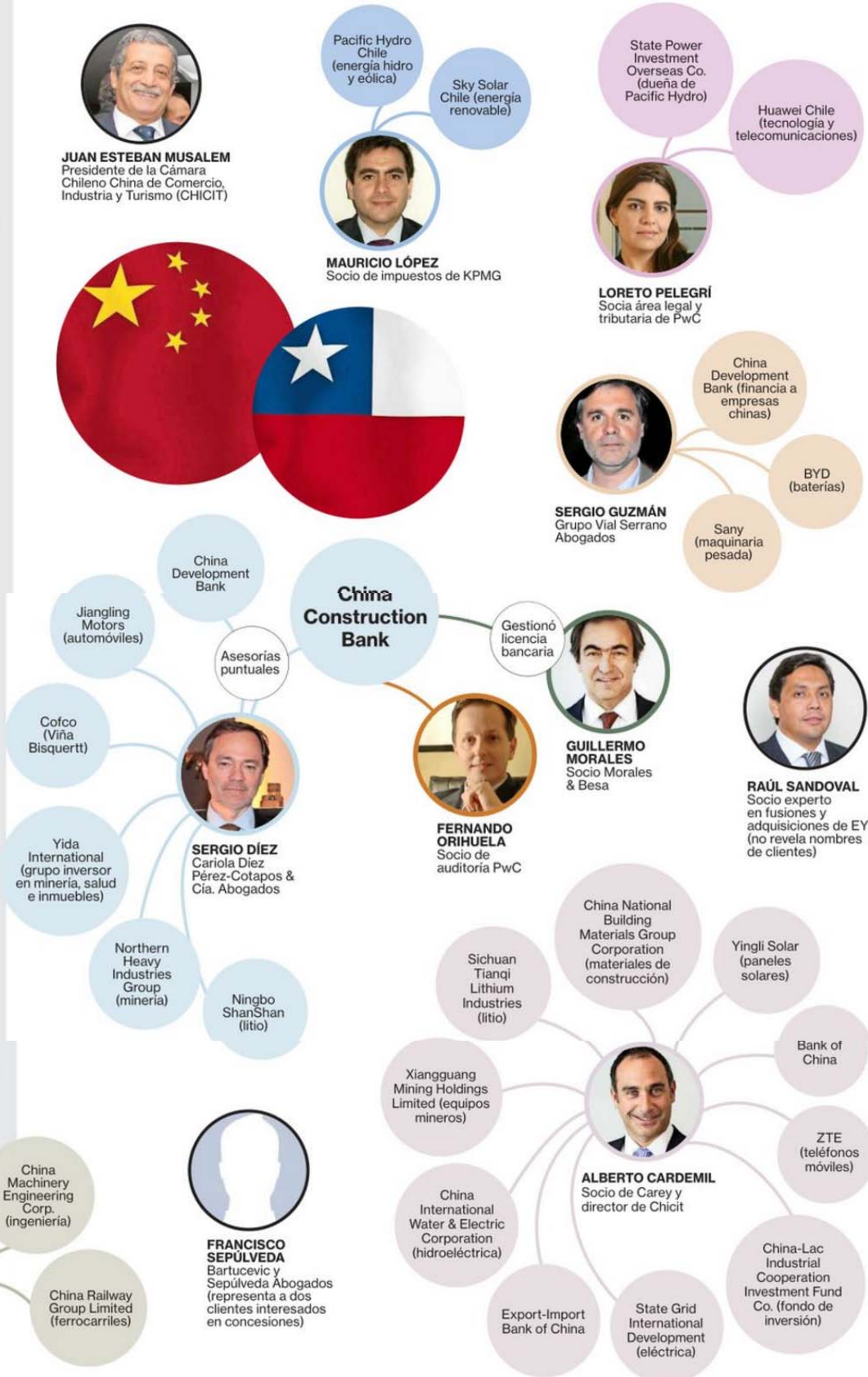


Los asesores chilenos de los inversionistas chinos

"Son más las operaciones que no se hacen que las que se concretan", es la explicación que más frecuentemente se oye entre los asesores chilenos de inversionistas chinos cuando se les pregunta por sus clientes. De hecho, pese a que China es nuestro principal socio comercial y nosotros el segundo latinoamericano más importante, la inversión extranjera directa apenas llegaba a los US\$14 millones en 2015 según el Banco Central, aunque estimaciones privadas la sitúan en torno a US\$1.400 millones, tomando en cuenta la realizada a través de sociedades avocadas en distintos países. Esto contrasta con los US\$31.500 millones que se intercambiaron comercialmente el año pasado.

Por eso, la apertura de la agencia en Chile del China Construction Bank (CCB-Chile) – responsable del financiamiento del 65% del desarrollo de infraestructura de su país en los últimos 35 años – es vista como la señal más clara de que el interés pasará de ser un "vitriño" a algo más concreto. A este se agrega el Bank of China, que ya obtuvo una autorización provisoria por parte de la Superintendencia de Bancos, y falta aún la definitiva. El proceso de apertura del CCB-Chile estuvo a cargo de la oficina de Morales & Besa, liderado por Guillermo Morales, quien también estaría gestionando la del Bank of China, aunque él no quiso referirse al tema.

"Casi no teníamos clientes chinos, pero han ido creciendo en el último año y medio", dice Alberto Cardemil, de Carey. La principal dificultad hasta ahora ha sido que a las empresas chinas les ha costado mucho entender el proceso de concesiones o tendían a buscar proyectos que estén listos para construir con todos sus permisos otorgados. Ahora parece que quieren tomar más riesgos. "Para ellos es más fácil cómo se opera en Bolivia, Ecuador o Venezuela, donde se les entrega directamente un proyecto pero acá se hace por licitación pública", agrega otro asesor.



Fuente: La Segunda / Economía: Pág 28.