

07
92
871
871
70
79
00
90
62
95

MAGDA PEREZ



Hernán Somerville, comisionado general para la Expo Shanghai:

“Mi balance de los primeros 35 días es extremadamente positivo”

El presidente de la Asociación de Bancos, que en octubre parte a China como embajador, cuenta que espera recibir más de dos millones de visitas en el pabellón y lograr ventas por US\$ 3 millones. La gran sorpresa, cuenta: el pisco nacional.



J. P.

Leyendo a Confucio, el libro del Tao, y también algo de budismo. Estas son parte de las actividades que el presidente de la Asociación de Bancos, Hernán Somerville, cuenta que desarrolla mientras ejerce como comisionado general para la Expo Shanghai, y prepara, para octubre, su partida a China como futuro embajador.

Somerville relata que pasa una semana (máximo 10 días) al mes en el país asiático y que el resto coordina a distancia al equipo que mantiene un pabellón de más de 2.500 metros cuadrados construidos y cinco salas, donde se discuten soluciones a problemas urbanos. Dice que cada día llama a las 7.00 y a las 20.00 para conocer las novedades. Hasta ahora, "mi balance de los primeros 35 días es extremadamente positivo (...). El número de personas que se han recibido, los comentarios de expertos, que han sido excelentes y, sobre todo, cómo se ha ido complementando la organización".

En febrero usted hablaba de recibir cuatro millones en los casi seis meses de exposición.

En materia de gente que ha visitado nuestro pabellón, probablemente el sábado (hoy) vamos a alcanzar 500 mil personas, que es más o menos entre un 5% y un 7% de los visitantes que ha tenido la Expo. Un porcentaje altísimo, para un país que objetivamente es muy poco conocido para el ciudadano medio de China (...). Y consultas hechas por los anfitriones chilenos y chinos señalan que más o menos entre un 30% y 40% de la gente que va es por referencias positivas que ha recibido de otros visitantes, lo cual también es un tema muy rescatable.

Pero con ese rendimiento no se llegará a cuatro millones.

En 35 días llegamos a 500 mil, y el promedio ha ido subiendo aceleradamente. Unos días atrás había un promedio de 14 mil, ahora está en 16 mil.

Supongamos, entonces, 500 mil por mes. Quedan cuánto, cinco meses. Dos y medio millones, tres millones de personas (en total). Yo sigo muy confiado, especialmente si cada visitante tiene la posibilidad, como dicen los peruanos, de pasar la voz. Además, ahora viene el período de verano.

¿Qué medidas han implementado para aumentar las visitas?

El Barrio América, donde están Canadá y Estados Unidos, está un poco separado de donde están otros barrios atractivos (como Asia con el país anfitrión y Europa).

Entonces hemos constituido el grupo de ocho, que llamamos el G8, para mejorar un poco el atractivo del barrio, en el sentido de facilitar más buses, más paraderos, de manera que más gente pueda llegar.

¿Las ventas son lo esperado?

En materia de ventas llevamos

más o menos US\$ 300 mil, lo que está un poco inferior a lo que deberíamos tener, si uno asume que debería ser un dólar por visitante. Pero qué ha pasado: en primer lugar, durante un período de 10 ó 12 días no tuvimos pisco, porque la cantidad de pisco que llevamos inicialmente fue barrida.

¿Cuál es la meta en ésta área?

Espero recibir unos dos y medio millones a tres millones de dólares.

Recién nombraba el pisco. ¿Ha sido la mayor sorpresa?

Lo extraordinariamente novedoso es el pisco, del que no se había vendido una botella en China, y ahora en 10 días lo barrieron. Durante 10 días no tuvimos ventas, y cuando volvió ha barrido, sobre todo, el pisco Moai.

¿Qué ocurre con los vinos?

En los vinos no sólo estamos vendiendo a gente que pasa por el pabellón (...). Estamos, además, vendiendo vino a otros pabellones: hemos vendido vinos a Colombia, Canadá, Irlanda y hasta a Alemania.

Somerville subraya que el pabellón chileno entrega una experiencia que va más allá de exhibir escenas de cine y que muestra, por ejemplo, "una típica sala de un sector de clase media chilena en el techo", cómo se producen los vinos locales, y que, además, cuenta con anfitriones nacionales a quienes ha instruido para inculcar en los visitantes el interés de viajar a Chile en el futuro.



Lo extraordinariamente novedoso es el pisco, del que no se había vendido una botella en China, y ahora, en 10 días lo barrieron".

"Entre un 30% y un 40% de la gente que va es por referencias positivas que ha recibido de otros visitantes, lo cual también es un tema muy rescatable".



El pabellón chileno tiene un equipo de anfitriones que orienta a los visitantes y que los invita a visitar el país en el futuro.

Las metas como embajador

"Esa embajada la tomé exclusivamente porque creo que China va a ser el gran fenómeno en los próximos 20 años", dice Hernán Somerville, desde su oficina en la Asociación de Bancos.

El comisario explica que "llevo 10 años expuesto al Asia, desde que (el ex Presidente Ricardo) Lagos me nombró miembro del consejo

empresarial en 2000".

En octubre partirá al país asiático y explica que su prioridad será aumentar las inversiones de la nación asiática en el país, ofreciendo "a Chile como plataforma".

Para ello, adelanta, "va a visitar a las 30, 40 grandes empresas mineras, financieras, e ir a vender Chile. Ese es mi interés".