

# “JUNTO CON SOCIOS CHINOS, ESPERAMOS ENTRAR PROGRESIVAMENTE EN ÁFRICA”

**Pontevedra** | El Grupo Sangreal es un conjunto de empresas especializadas en la inversión financiera y en la gestión de patrimonios de manera global que realiza gestiones en cualquier campo de inversión y tiene su sede en Pontevedra. Este consolidado grupo ha representado al conglomerado empresarial de la ciudad en la Misión Comercial a China promovida por la Asociación de Jóvenes Empresarios. El responsable de proyectos, el pontevedrés Jacobo Gallego, y el director comercial, Fernando Romero, cuentan su experiencia en el país asiático.



En la imagen de la izquierda, Jacobo Gallego y Fernando Romero con el Consul de China y, a la derecha, los representantes de Sangreal Investment con socios locales chinos.



## ¿Cómo ha sido la experiencia del viaje a China?

(Fernando Romero)—Fantástica en todos los sentidos. En el viaje hemos tenido la ocasión de ver con nuestros propios ojos como China con su tremendo impacto económico a nivel mundial se ha convertido en el centro de negocios por sus crecientes exportaciones a todo nivel y en todos los campos. Estamos hablando de la segunda economía más grande del mundo. Las exportaciones Chinas vienen creciendo sostenidamente junto con las importaciones. La mitad de ese importante volumen de comercio se canaliza hacia países del Asia-Pacífico, principalmente Japón, Hong Kong, Corea y Taiwan. El intercambio con Estados Unidos, destino de una cuarta parte de sus exportaciones, es sumamente favorable a China. Aquí estamos para hacernos un hueco. Esta es una economía que se transforma muy rápidamente. Da vértigo. Desde nuestro último viaje han dado pasos gigantescos en la liberalización de sectores de la economía y en la organización de los procesos de negocios con extranjeros. Sólo el poder estar aquí nos es muy útil de cara a poder detectar nuevas líneas

de negocio y poder prepararnos para el futuro. Hay que sembrar.

## ¿Han podido cumplir los objetivos que tenían?

(Jacobo Gallego)—Nuestro objetivo es ser parte del fenómeno económico más grande del mundo: ¡China! Hemos establecido un portafolio de servicios que nos permite utilizar estratégicamente nuestros proveedores certificados, creando un nuevo modelo de hacer negocios. Nosotros sabemos y conocemos quién tiene lo que usted necesita y quién necesita lo que usted tiene. Como consultora teníamos encargos de materializar una serie de pedidos de clientes nacionales que se han materializado favorablemente junto con la implementación de un proceso de toma de decisiones que permita a nuestros clientes definir su estrategia de negocio de forma segura... Pero como dice Fernando esta gente vive para los negocios, que es casi su religión, de esta forma han surgido líneas de actuación de cara a orientar y promover la implantación de empresas chinas en Galicia y es un punto que vamos potenciar antes del verano. Era algo que esperábamos,

pues este año empresas Chinas han empezado a comprar pymes españolas sobre todo en la zona de Levante y Aragón. Es la ‘chinalización’ de la economía. Actualmente tienen el 35% de las reservas del dólar y el 40% del oro y van a salir de comprar. Nuestro mercado es estratégico como puerta de entrada en Europa, irán progresivamente apostando con nuestro mercado una vez tengan cubiertos los costes de materias con la compra masiva de Africa y Sudamérica.

## ¿Cómo ha ido el proceso de estrechar las relaciones con los socios locales chinos?

(F.R.)—Aquellos con los que venimos trabajando desde nuestros primeros viajes han ido madurando progresivamente y estamos muy satisfechos del desarrollo de la experiencia comercial. Salvo excepciones, son gente seria y muy práctica. Lo que más me sigue impactando es como hay directivos chinos que en medio de una reunión se pegan siestas de 15/30 minutos con total naturalidad.

## ¿Han descubierto nuevas oportunidades de inversión?

(J.G.)—Efectivamente las hemos detectado. Tendremos que realizar

un estudio de cara a la selección de las más interesantes, pero puedo adelantar que junto con socios chinos esperamos entrar progresivamente en África, sobre todo la subsahariana aprovechando la posición estratégica que ostentamos. La penetración china en África se ha desarrollado de tal modo que nos lleva a plantearnos y a reflexionar acerca del mejor modo de reaccionar de cara a dar salida a las futuras demandas que las empresas chinas van a tener en el territorio europeo. Las cifras hablan por sí solas: acerca de la tasa media de crecimiento económico del 6% que ha experimentado África durante los últimos años, cabría señalar que el denominado "efecto chino" representa dos puntos de ese porcentaje, directamente, gracias a sus inversiones y a sus aproximadamente 900 empresas implantadas en África o indirectamente a través de la subida espectacular de los precios de las materias primas y de los productos agrícolas o pesqueros de los que China se ha convertido en el primer comprador. Pero las empresa Chinas se han dado cuenta que su mercado manufac-

turado está aquí y en EE UU. Hay un gran futuro por delante.

## ¿Qué conclusiones sacan de este viaje?

(F.R.)—Hemos percibido un cambio en la mentalidad de la empresa China. Antes estaban el 100% del tiempo intentando vendernos sus productos, ahora hemos detectado un cambio de mentalidad a nivel de estrategia. Son conscientes de sus puntos fuertes y debilidades, y buscan racionalizar los procesos productivos y distribución para definir procesos de inversión de capitales en los mercados internacionales. Será un proceso similar a de los petrodólares saudíes, con la salvedad que los chinos nos tienen en su punto de mira.

## ¿Cambiará en algún aspecto su forma de trabajar después de esta experiencia?

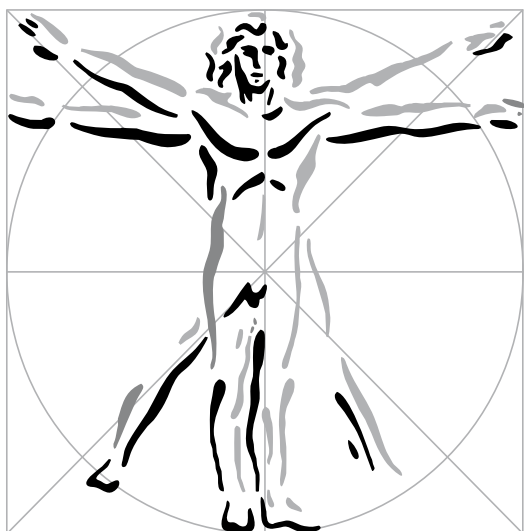
(F.R. y J.G.)—Si la dirección de la empresa lo permite intentaremos implantar las siestas libres en las reuniones. (Risas)

## ¿Tras la visita a China, ¿cuál será su próximo destino?

(J.G.)—Esperemos que Pontevedra porque se hecha de menos la comida de casa. En junio, sin embargo, junto con una delegación china estaremos en África. ■

# Sangreal

investment



www.sangreal.es

**Pontevedra**

Plaza Curros Enríquez, 4 - 1º A  
36002 Pontevedra

Teléfono 986.90.38.63

Fax 986.90.38.66

e-mail: [sergioiglesias@sangrealinvestment.com](mailto:sergioiglesias@sangrealinvestment.com)

Correo Electrónico: [informacion@gruposingreal.com](mailto:informacion@gruposingreal.com)