

**[entrevista]** **Fernando Romero** | Responsable del departamento financiero de Sangreal Investment

# “Estamos construyendo la primera fase de una ciudad en China”

■ Prácticamente la totalidad del equipo que está participando en este proyecto internacional es de Pontevedra

DP | María Argibay

**PONTEVEDRA** | Sangreal Investment Gestión Privada es una empresa especializada en la inversión financiera y gestión de patrimonios de manera global que realiza gestiones en cualquier campo de inversión que tiene su sede en Pontevedra. Su máxima es adaptarse al perfil de sus clientes, contando para ello con profesionales del sector de la inversión financiera e inmobiliaria institucional internacional. Fernando Romero, su responsable financiero, nos explica actuaciones están llevando a cabo actualmente.

**¿Cómo es el trabajo en una empresa de inversiones?**

– Un gran número, no todas, de las entidades financieras que prestan el servicio de asesoramiento y gestión a los clientes particulares están sufriendo la degradación de todo aquello que se masifica y se estandariza. Además un gran número de entidades consideran que su trabajo acaba cuando el cliente firma y deposita con ellos sus ahorros, mientras que en realidad ese debería ser el momento en el que empieza el trabajo. Hoy en día se encuentran más preocupados por su crecimiento en volúmenes, beneficios, etc..., que en el interés del cliente.

**¿Cuál es el proceso a la hora de realizar las inversiones?**

Cualquier inversión que realizamos lleva consigo un lento proceso de estudio y observación del mercado con todas sus variantes por nuestros profesionales. Ellos son los que tienen la última palabra contando con el apoyo de CEAJE, miembros del CEOE, el Instituto Español de Comercio Exterior, así como diversas Instituciones Gubernamentales, por poner un ejemplo. Para el mes de junio tenemos previsto acudir como integrantes de la misma a una Delegación española encabezada por el Príncipe Felipe para la firma de un Convenio de Colaboración e Inversión Hispano-Chino, donde aprovecharemos para limar los últimos flecos de nuestro proyecto. Hemos observado a China como un país con un enorme potencial del cual queremos beneficiar a nuestros clientes y a todo aquel que este interesado. **Uno de sus últimas acciones han sido inversiones en China.**



**Nos encontramos en la fase final de un proyecto de 40 millones de euros**

**¿En qué han consistido?**

– Actualmente nos encontramos en la fase final de cara a implementar un proyecto de inversión inmobiliaria de 40 millones de euros. Estamos estudiando la posibilidad de realizarla desde hace bastante tiempo por la gran ocasión que nos ofrece el mercado chino, y porque nuestras experiencias anteriores en mercados emergentes, como han sido las inversiones realizadas en India, Turquía, Rumania o Brasil, ha sido excelente.

En estos momentos estamos en el proceso de presentación de la misma a inversores potenciales que encajen con el perfil de esta operación de gran calado, lo estamos realizando por todo el territorio nacional, pero especialmente en nuestro entorno más inme-

**Cada inversión lleva consigo un lento proceso de estudio y observación del mercado**

diato que es la Comunidad Gallega donde estamos teniendo un alto grado de aceptación, de tal modo que es más que probable que ante este éxito afrontemos otros proyectos que teníamos para el 2007 en la zona.

**¿Qué les ha llevado a invertir en China?**

– Fue el impresionante dinamismo de su economía, su enorme capacidad de producción y el tamaño de su mercado, unido a la escasa presencia de empresas españolas, lo que convierte a este mercado en prioritario para nuestra empresa en todos los campos de inversión ya sea para particulares o empresas. Los fundamentos de esta economía son sólidos, las perspectivas para los próximos años optimistas debido al continuo crecimiento de la inversión así como del comercio

**el perfil**

**Fernando Romero es el responsable del departamento financiero de Sangreal Investment. La empresa se define como unos inversores dinámicos, que cuidan y siguen milimétricamente el comportamiento de sus posiciones de mercado. Aseguran que cada segundo es diferente en este mundo. Su recomendación es que en todo momento se debe contar con la persona que sabe, lo mejor es que esté a tu lado, pero como muy lejos hay que tenerla al teléfono.**

**Es importante adquirir un grado de confianza y colaboración en el extranjero**

extranjero. Otra cuestión fue la apuesta de su gobierno por la continuidad aunque con un mayor énfasis en el crecimiento equilibrado y las políticas sociales.

**¿En qué consiste el proyecto que están llevando a cabo?**

– El proyecto que estamos realizando consiste en la construcción de la Primera Fase de una ciudad. Cuenta con un presupuesto para la primera fase de 40 millones de euros, 20 de inversión extranjera y 20 de inversión nacional china. Ante el éxito de aceptación que estamos observando tendremos que afrontar, con casi total seguridad, otra primera fase de un proyecto de similares características.

**¿Cuánta gente de Pontevedra participa en este proyecto?**

– Casi la totalidad del equipo es de Pontevedra, salvo dos socios de

Bilbao y uno de Barcelona, los demás desarrollamos nuestra vida profesional en la ciudad del Lérez.

**¿Qué destacaría de la inversión en un país emergente?**

Lo primero es conocer el tipo de mercado en el que estamos invirtiendo, lo que implica conocer su marco político presente y futuro, la situación económica y social, y sobre todo la evolución del sector donde queremos centrarnos. Todas estas cuestiones deben realizarse de forma muy rigurosa, contando para ello de manera imprescindible con colaboradores y consultorías de nuestra confianza en el país. La inversión en países extranjeros es una inversión muy rentable, siempre y cuando se haga de la manera correcta. Por otra parte, en este original proyecto que llevamos a cabo en China, tenemos como socio un promotor importante del país, además del apoyo gubernamental chino que nos ponen todas las facilidades posibles y por supuesto con la colaboración del Gobierno, además de las instituciones españolas de máxima solvencia.

**¿Es difícil adentrarse en un mercado extranjero?**

Es muy importante adquirir un grado de colaboración y confianza. Para ello, compañeros nuestros llevan casi tres años viajando trimestralmente al país. La inversión en países emergentes es positiva y muy atractiva en cuanto a sus rentabilidades, que nada tienen que ver con lo que estamos acostumbrados a ver. Pero en el caso del sector inmobiliario siempre hay que saber como, donde y con quien se cuenta para hacerlas, y nosotros en este caso contamos con todas estas variantes de manera inmejorable.

**¿Con qué empresas han tratado en China?**

– Los encuentros empresariales que vinimos realizando tanto en Pekin, Shanghai, Changsa, Guangdong, Hong Kong fueron organizadas por CEAJE, además de numerosos actos institucionales con el gobierno chino. A lo largo del viaje nos encontramos con empresas que ya se encuentran consolidadas, como puede ser el Grupo Antolin, CityGroup, Wall Mart, McDonald's, Carrefour, entre otras. Estas empresas han visto y certificado que el mercado chino cuenta con un potencial inmejorable.

**Ustedes cuentan con una publicación diaria para informar sobre el mercado.**

Sí, publicamos un boletín periódico y gratuito que repartimos en las cafeterías de Pontevedra. En él realizamos un seguimiento del mercado y realizamos una recomendación de una cartera de valores que actualizamos a diario. ■

¿cómo é o teu monedeiro?  este é o noso tarxeta monedeiro bonoBús

A Igrexa, 37 - Salceda  
36143 PONTEVEDRA  
TEL: 986 825 65 00 / 986 86 85 11  
FAX: 986 81 23 38  
www.riaspobas.com

sube, en cada viaxe gañas máis

As Rías