

México deja ir oportunidades en Asia por falta de interés en Singapur.

PUERTA DE ENTRADA A ASIA

Firmas mexicanas desaprovechan el hub de Singapur

Roberto Morales Navarrete  
EL ECONOMISTA

UNA PEQUEÑA empresa chilena, Latin F&B, está poniendo el ejemplo a las compañías mexicanas sobre cómo exportar a Asia, afirmó Jayakrishnan Gopalakrishnan, director regional de IE-Singapore para América, la entidad gubernamental que promueve el comercio exterior de ese país.

Latin F&B estableció una oficina en Singapur, el puerto marítimo que maneja mayor volumen de carga en el mundo, tanto en tonelaje como en contenedores, y desde ahí exporta alimentos y bebidas a Asia-Pacífico.

Comercializadora de una amplia gama de productos, entre ellos salmón, vino, jugos, carne de cerdo y atún, Latin F&B ha logrado éxito apoyada por ProChile, el organismo promotor de las inversiones y el comercio de Chile.

Gopalakrishnan afirmó que Singapur ofrece ventajas para comerciar productos mexicanos por su ubicación geográfica, sus tratados de libre comercio, el ambiente para los negocios y su fortaleza como centro financiero.

Puso otro ejemplo para dar validez a sus palabras: 12 empresas brasileñas, entre ellas Embraer, Petrobras y Vale, han establecido oficinas en Singapur. En contraste, sólo dos compañías mexi-

canas lo han hecho, la cementera Cemex y, con una "oficina pequeña", Grupo Modelo.

REACTIVAR NEGOCIACIONES PARA TLC

Gopalakrishnan dijo que Singapur sigue interesado en firmar un TLC con México, una iniciativa suspendida hace 10 años. "Estamos listos para restablecer las negociaciones, pero no en la agenda inmediata", agregó.

Por ahora, para México se abrió una oportunidad sectorial. Los productores de carne de cerdo recibieron con beneplácito la apertura del mercado de Singapur a sus exportaciones, pues consideran que ese mercado podría ser otra puerta de entrada al gran potencial que representa Asia.

LLEVAN CERDO A SINGAPUR

Tres plantas ubicadas en Sonora pueden, desde el 31 de mayo, venderle a Singapur carne de cerdo y sus productos: Sonora Agropecuaria, Frigorífico Agropecuaria Sonorense y Frigorífico Kowl.

"En Asia se pueden vender vísceras y subproductos, que no son fáciles de comercializar en Estados Unidos", dijo Marco Sánchez, gerente de Exportación de Grupo Norson, una empresa que analiza si exportará a Singapur a partir del verano del 2010.

rmorales@eleconomista.com.mx

