

ENTREVISTA

CHINA, SOCIO POTENCIAL

En el largo plazo, podría convertirse en el principal cliente de muchas empresas latinoamericanas; la migración del campo a la ciudad, los cambios en el poder de adquisición y los hábitos de consumo serán aspectos clave a tomar en cuenta al hacer ofertas de inversión al gran cliente de oriente: Luis Gómez. (VM)



ENTREVISTA

En el largo plazo, China podría convertirse en el principal cliente de muchas empresas latinoamericanas.

# China podría ser el gran cliente de AL

□ México, con potencial de inversión

La migración del campo a la ciudad, los cambios en el poder de adquisición y los hábitos de consumo serán aspectos clave a tomar en cuenta al hacer ofertas de inversión al gran cliente de oriente.

Luis Gómez Cobo, socio fundador de Sinolatin, explica en entrevista que pese a la crisis, China tiene una gran demanda por productos latinos, lo cual acentúa la posibilidad de que la región se vea beneficiada de inversiones para abastecer las necesidades en el país que concentra 20 por ciento de la población mundial.

“El apetito es claro: China tiene temas mucho más de largo plazo que la situación financiera actual del mundo; es un tema principalmente poblacional, tiene 1.3 billones de personas,

muchos de ellos están pasando de un ingreso bajo a uno medio, y en los próximos 15 a 20 años tendrán una migración de 300 millones del campo a la ciudad.

“Esto implica patrones de consumo diferentes, necesidades de infraestructura, vivienda, electrodomésticos, alimentos procesados, un cambio radical en el patrón de consumo.”

Señala que los negocios con inversionistas chinos son convenientes, porque ellos buscan socios y no la compra completa de las empresas, lo cual beneficia la autonomía de las compañías.

Sin embargo, destaca que aunque en materia de regulación los inversionistas chinos tienen las puertas abiertas para traer capital a América Latina, los mayores inconvenientes están en las dificultades que genera la poca integración cultural.

Gómez Cobo comenta que el reto más grande de los inversionistas latinos que quieran poner a trabajar su dinero en China es conocer las empresas potenciales y hacer buenas ofertas, “pues los chinos tienen mucho de dónde escoger”.

“Los empresarios latinoamericanos deben poner a China en el mapa como un origen de sus inversiones, no sólo salir a buscar a un empresario europeo o un socio estadounidense, deben ver a China como una posibilidad viable y con ventajas por encima de otras posibilidades de origen de capital, un nuevo mercado con miras al futuro.”

**Sectores clave**

Sinolatin es una empresa intermediaria que coordina inversio-



Fecha 26.07.2010	Sección Finanzas	Página 2-6
---------------------	---------------------	---------------

nes con capital chino en América Latina en sectores relacionados con recursos naturales, tales como agropecuario, energético, silvicultura, infraestructura, metales y minería.

Para el caso particular de México, Gómez Cobo señala que los sectores minero y petroquímico se perfilan como aquellos con mayores oportunidades de albergar inversiones chinas.

“Hay dos sectores muy importantes: minería y petroquímico, hay intereses claros y es una inversión de mucho valor, porque no sólo sería extraer, sino el procesamiento de los petroquímicos.”

Gómez Cobo dice que México es un país abierto a recibir inversiones extranjeras, con una regulación clara y con posibilidades de captar capital para casi todos los sectores.

Una de las excepciones es la inversión para la explotación y extracción de petróleo. Sin embargo, afirma que esto no representa un freno para el potencial del sector.

“Para desarrollar el sector no es necesaria una reforma energética —aunque una reforma puede dar ventajas positivas—, pero no lo veo como indispensable para encontrar aliados para el desarrollo.

“Hay oportunidades de inversión a lo largo y ancho de la cadena de exploración y procesamiento, desde el petróleo o el diesel hasta productos refinados.” (Viridiana Mendoza Escamilla) ☒



Luis Gómez Cobo. (Foto: Archivo)