

4. EXPERIENCIAS DE LAS EMPRESAS COREANAS EN ESPAÑA

LEE Chang-won

Primer Secretario de la Embajada de la República de Corea en España

La entrada de las empresas coreanas en el mercado español se produce con la expansión de las exportaciones coreanas a nivel global y a España. De este modo, de los apenas 60.000 dólares que Corea exportó a España en 1965 –año en que comenzaron a elaborarse estadísticas de comercio entre ambos países-, se ha pasado a un volumen de exportación de más de 3.000 millones de dólares en 2018. Estas exportaciones, además, han cambiado su composición hacia un mayor desarrollo y diversificación. De los iniciales productos básicos como recursos minerales y productos agroalimentarios, Corea exporta a España en la actualidad principalmente productos intensivos en tecnología como automóviles, electrodomésticos, productos siderúrgicos, petroquímicos, etc.

El origen de la presencia del sector empresarial coreano en España se remonta a 1975, cuando la empresa pública KOTRA (Korea Trade-Investment Promotion Agency) puso en marcha una oficina en Madrid para promocionar la actividad exportadora de las empresas coreanas hacia el país, en la que proporcionaban servicios de investigación de mercados, información, asesoramiento, etc.

Poco después, Daewoo International (hoy Posco International) abrió la que se conoce como primera oficina por parte de una empresa privada coreana en España, a fin de impulsar sus exportaciones de productos textiles hacia el país. Daewoo International pasó después a denominarse Daewoo Corporation, convirtiéndose también en la primera compañía en exportar a España productos intermedios. Sin embargo, estos primeros pasos estuvieron dirigidos únicamente a cubrir nichos de mercado muy concretos; la entrada de empresas coreanas a gran escala en el mercado español se produciría varios años más tarde, durante la década de los 90 del siglo pasado.

En efecto, una vez finalizada la Guerra Fría y tras la reorganización de la economía y el comercio mundial en los años 90 según el sistema de la OMT, se impuso una ola de apertura y globalización en todo el mundo. Y marcando el paso de estas nuevas tendencias, los conglomerados coreanos se pusieron en marcha para ampliar su red de negocio en el extranjero, incluyendo el mercado español.

Las primeras empresas coreanas en llegar a España en estos años fueron empresas de electrodomésticos como Samsung Electrónica (1990), Daewoo Electrónica –hoy

Winia Daewoo Electrónica- (1992) y LG Electrónica (1994). Desde entonces, y con gran esfuerzo, estas compañías han logrado consolidarse en España y actualmente tienen una posición dominante en el mercado local de dispositivos móviles y electrodomésticos.

Conjuntamente con las empresas de electrodomésticos, las empresas de automóviles coreanas, exportadoras por excelencia a nivel mundial, se instalaron en España primero a través de una agencia local (Bergé) y más tarde, a partir del año 2000, como corporaciones (Kia Motors en 2004 y Hyundai Motor en 2009). También, empresas de componentes de automoción como Hyundai Mobis establecieron sus sedes en España. Durante los últimos 10 años, los automóviles y componentes de automoción han sido las mayores partidas de exportación de Corea hacia España.

La presencia de este tipo de productos en el mercado español de consumo es creciente. En 2018, Hyundai Motors y Kia Motors obtuvieron una cuota de mercado del 4,8% y el 5,2% respectivamente. Los coches coreanos están ganando posiciones rápidamente entre las preferencias de los consumidores españoles. Un buen ejemplo es el KONA, vehículo eléctrico de Hyundai que obtuvo el premio ABC al mejor coche de 2019. Merece la pena también destacar que en 2004 el popular tenista Rafael Nadal se convirtió en el embajador honorario global de Kia Motors, y ha mantenido su relación de patrocinio desde entonces. En el terreno de los componentes, Hankook Tire (1993) y Kumho Tires (1996) también han desarrollado su actividad comercial en España de forma continuada desde los años 90. Más allá, Hankook Tire es especialmente conocida por ser patrocinador oficial del Real Madrid desde 2016.

La creciente presencia en España de empresas coreanas desde el inicio de la pasada década –con el consiguiente incremento de las relaciones comerciales entre los dos países-, ha llevado a que las compañías coreanas de logística y transporte hayan visto también una oportunidad. Así, empresas logísticas como Hyundai Marine Merchant, Hanjin Shipping o Pantos, llevan años avanzando en sus inversiones en el país y llevando a cabo operaciones en España a través de sus sedes locales.

Por otro lado, a partir del año 2000, a medida que iba aumentando el interés de los coreanos por visitar España, aumentaba también la necesidad de establecer vuelos directos entre los dos países. Finalmente, Korean Air inauguró en 2007 una ruta de 4 vuelos semanales directos entre Incheon (Seúl) y Madrid, a los que siguieron dos nuevas rutas entre Incheon y Barcelona: una operada por Korean Air inaugurada en abril de 2017, y otra operada por Asiana Airlines en funcionamiento desde agosto de 2018. Hoy en día, son 12 los vuelos directos semanales entre los dos países (4 vuelos Incheon-Madrid, y 8 vuelos Incheon-Barcelona).

Un hecho a destacar es la diversificación y la especialización de las empresas coreanas localizadas en España a partir del inicio de la recuperación económica y de la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Corea y la Unión Europea después de 2010. Así, su actividad está cada vez menos enfocada a la venta de productos finales de consumo y más a productos y servicios relacionados con las manufacturas, el tratamiento de aguas, el software o las energías renovables, entre otros. En la actualidad desarrollan su actividad en España hasta 30 compañías coreanas, no solo grandes conglomerados, sino también PYMEs. Es la evidencia de que la cooperación empresarial entre Corea en España es cada vez más cualificada y diferenciada. Además, a medida que se van conformando las cadenas globales de valor, las empresas coreanas son cada vez más conscientes de la importancia de España para avanzar hacia los mercados europeos y de América Latina. Esto las ha llevado a establecer una relación de ‘cooperación triangular’ a partir de la cual expandir su actividad hacia estos países y territorios aprovechando sus fuertes vínculos con España.

De cara a esta cooperación triangular, los casos de éxito de implantación empresarial coreana en España son numerosos y variados. Uno de los mayores ejemplos es ILBOC (Iberian Lube Base Oil Company), *joint venture* entre SK Lubricants y REPSOL para fabricar lubricantes base para automoción. Con una inversión inicial de 280 millones de euros, ambas compañías desarrollaron una planta en Cartagena desde 2014 y con un significativo aumento de su competitividad en términos de precio y plazos de entrega. En solo cuatro años de actividad comercial, ILBOC ha alcanzado la cifra record de 350 millones de euros de facturación, 20 millones de beneficio neto y el 45% de la cuota de mercado a nivel europeo en 2018. Tal es el éxito de esta *joint venture*, que en 2020 se estima una ampliación adicional de la inversión de 50 millones de euros.

Otro ejemplo de colaboración es el caso de INIMA, empresa del top-ten mundial en tratamiento de aguas, con 200.000 toneladas de desalinización al día y con gran experiencia en el desarrollo de tecnología y nuevas instalaciones. La compañía cuenta ya con 12 oficinas al otro lado del Atlántico, en países como EEUU, Brasil o México. La coreana GS adquirió INIMA en 2011 con una inversión inicial de 230 millones de euros, pasando a llamarse GS INIMA, con el objetivo, por un lado, de diversificar su línea de negocio hacia el tratamiento de aguas, y o por otro, de cara a expandir su mercado desde Asia y Oriente Medio hacia Latinoamérica y el norte de África. GS INIMA ha aumentado su facturación anual de forma constante desde entonces, de los iniciales 200 millones de dólares de 2011 a los 250 millones de 2017, así como su beneficio operativo. Esta operación se encuentra entre las pioneras de la integración de empresas entre los dos países para crear nuevos motores de crecimiento.

El aprovechamiento de la capacidad estratégica de España por parte de las compañías coreanas también se extendió a otros sectores como la logística y el transporte. Empresas como Hanjin Shipping entendieron bien la importancia geográfica de España como punto de conexión entre el Mediterráneo y el Atlántico, y desde el año 2000 tienen una presencia destacada en los principales puertos españoles (Algeciras, Valencia y Barcelona). Concretamente, Hanjin Shipping inauguró en 2010 la Total Terminal International Algeciras (TTIA), un terminal semiautomático con capacidad para gestionar 1,8 millones de contenedores al año, con una inversión inicial de 200 millones de dólares. La TTIA pasó a convertirse en uno de los centros de operación más importantes del Mediterráneo. A pesar de que Hanjin Shipping se declaró en bancarrota en 2016, la también coreana Hyundai Marine Merchant adquirió las instalaciones en 2017 y continúan aumentando sus operaciones no solo hacia Europa, sino también hacia América Latina y el norte de África. También, el fondo soberano coreano KIC (Korea Investment Corporation) adquirió en 2019 el Centro Logístico de Amazon en el Prat de Llobregat (Barcelona) por más de 150 millones euros.

Los evidentes beneficios de la cooperación triangular entre los dos países también se dan en sentido contrario. Empresas tanto españolas como coreanas se sirven de esta colaboración para aumentar y reforzar su entrada en el mercado asiático. Por ejemplo, Gestamp, empresa de componentes de automoción, se ha instalado recientemente en Corea a través de la adquisición de una empresa coreana. Y el grupo español Lmagnère, dedicado a la logística, ha puesto en marcha también una oficina en Seúl. Ambas, y otras muchas, están eligiendo Corea como puerta de entrada para aproximarse al mercado asiático.

La punta de lanza de nuestra cooperación para operar en terceros mercados se puede encontrar en el sector de la construcción y las infraestructuras. Desde 1980, las empresas constructoras de ambos países se han adjudicado conjuntamente alrededor de 56 proyectos por valor de 12.900 millones de dólares en terceros países. Como mayores ejemplos, vale la pena mencionar el caso de la refinería en Omán entre Técnicas Reunidas y Daewoo, o la refinería en Kuwait entre –también– Técnicas Reunidas y Hanwha Engineering & Construction, proyectos que salieron adelante gracias a la estrecha colaboración entre trabajadores coreanos y españoles en Madrid.

Además de los grandes conglomerados, las PYMEs manufactureras coreanas están también posibilitando casos *win-win* a través de la adquisición de empresas en España. Algunos casos concretos: la coreana Dongkuk Automotive compró una empresa alemana de piezas de automoción, y con ella su planta de fabricación ubicada en Zaragoza, cambiando su nombre a KDK Automotive y manteniendo

y mejorando su producción; Seoul Metal adquirió en 2015 Industrias Gol, con sede en el País Vasco, y especializada en la fabricación de tornillos y pernos; también en 2015, Nano adquirió la empresa KPF radicada en Tudela (Navarra), especializada en rodamientos para automóviles, cambiando su denominación a Nano Automotive; Miwon Speciality Chemical estableció un área de producción de poliuretano en un polígono industrial cercano de Barcelona en 2014; y Tmax-Soft, empresa de software coreana, facilita desde 2017 soluciones empresariales en España tales como tratamiento de datos y recuperación de sistemas.

El interés de los conglomerados en España, sin embargo, no ha descendido. En 2017 SK Global Chemical comenzó a operar como SK Primacor Europe tras la adquisición a Dow Chemical (EEUU) de una planta de adhesivos especiales en Tarragona. Y más recientemente, en 2019, Hanwha Energy ha entrado en el mercado energético español con la compra de un proyecto fotovoltaico de 50 MW en Sevilla.

Las empresas coreanas que operan en España han organizado un ‘Consejo de Empresas Coreanas’ mediante el cual refuerzan su cooperación compartiendo experiencias y know-how sobre el entorno de negocios en España. A su vez, la Embajada de Corea celebra cada año conjuntamente con el Consejo la ‘Conferencia de Apoyo a las Empresas Coreanas’ en la que ofrece sesiones informativas sobre áreas específicas como financiación, medio ambiente, legislación, etc.

Además de este Consejo, en junio de 2012 se estableció por el despacho de abogados Creamades & Calvo-Sotelo la Cámara de Comercio España-Corea. Los miembros principales de la Cámara son Repsol y El Corte Inglés por parte de España y LG Electrónicos y Kia Motor por parte de Corea.

A las puertas de la celebración del septuagésimo aniversario de las relaciones diplomáticas entre Corea y España en 2020, es el momento de impulsar nuestra cooperación y beneficio mutuo sentando las bases para afrontar juntos la Cuarta Revolución Industrial aprovechando nuestra estrecha relación de colaboración y nuestro crecimiento durante los últimos 70 años. Como sectores estratégicos clave para esta cooperación, destacan las telecomunicaciones, donde las empresas coreanas son pioneras en la comercialización de la tecnología 5G; el desarrollo de start-ups intensivas en innovación tecnológica; y el desarrollo de oportunidades de negocio digital que ofrece la Economía Colaborativa. En este sentido, se cuentan con dos puntos de partida significativos: por un lado, la adquisición por Samsung Electronics de Zhilab, start-up española de análisis de la calidad de servicio y tráfico de red utilizando IA; y por otro, la creación de una *joint venture* entre Kia Motors y REPSOL para ofrecer el servicio de carsharing Wible. Esperamos que la actividad de las empresas coreanas en España sea aún más influyente, significativa y provechosa para ambos países en el futuro.