



REVISTA DIGITAL

MUNDO ASIA PACÍFICO

MAP

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO
UNIVERSIDAD EAFIT

Vol.4 | Número 7 | Julio - Diciembre 2015 | ISSN 2344-8172W

>>> **Ih – joon Chang**
Hanwha Engineering &
Construction Corporation
cij2112@gmail.com

PRESENTE Y FUTURO

DE LAS EMPRESAS
COREANAS EN EL
SECTOR DE ENERGÍA
E INFRAESTRUCTURA
ARGENTINOS,
PRESENCIA CHINA Y
OTROS DESAFÍOS A
SUPERAR

Present and future of Korean companies in Argentina in the energy and infrastructure sector, Chinese presence and other challenges to accomplish

doi: 10.17230/map.v4.i7.03



Abstract

This article aims to explore the outlook of the construction and energy companies from South Korea in Argentina. First, an analysis on the worldwide operation of these kind of companies from Korea will be held. At the same time, it is intended to show a comparison between the behavior of Chinese and Korean construction companies in the global market. Lastly, it is meant to expose the main challenges for Korean companies in these sectors to have a successful entry into the Argentine market.

Key Words

South Korea, Argentina, Constructor, Energy, Corporations

Resumen

En el presente trabajo se pretende realizar un estudio sobre el panorama que enfrentan las empresas constructoras y energéticas de Corea del Sur en Argentina. Para ello, se realiza un análisis sobre el funcionamiento de este tipo de empresas provenientes de Corea a nivel internacional. A su vez, se realiza una comparación sobre el funcionamiento de las empresas chinas y coreanas alrededor del mundo. Por último, se exponen los mayores retos de las compañías coreanas que están en estos sectores para que logren incursionar exitosamente en el mercado argentino.

Palabras Claves

Corea del Sur, Argentina, Constructora, Corporación, Energía

Introducción

La reciente gira de la presidente de la República de Corea Park Geun-hye por Suramérica con la mayor delegación de empresarios de la historia deja en evidencia las intenciones sólidas del gobierno coreano de establecer y profundizar las relaciones comerciales con la región. La delegación comercial estuvo integrada por empresarios y representantes tanto de PyMEs como de grandes empresas de diversos sectores quienes fueron seleccionados minuciosamente teniendo en cuenta la competitividad y el potencial de los postulantes en el mercado latinoamericano. Así, fueron seleccionados 15 representantes pertenecientes a grandes empresas, 78 PyMEs y 32 asociaciones económicas y organismos públicos. La proporción de las PyMEs alcanzó el 62%, lo que muestra las claras intenciones de estimular este sector empresarial. Los rubros seleccionados fueron aquellos vinculados con la industria médica y de la salud, IT y servicios, sector de la construcción y energía (instalaciones industriales, infraestructura, energías renovables).

En cuanto a los países estratégicamente seleccionados para la gira presidencial fueron Colombia, Perú, Chile y Brasil. Los motivos son más que claros. Los tres primeros son los países latinoamericanos más abiertos al mercado internacional con relaciones comerciales estrechas con Corea. De hecho, Chile y Perú ya tienen un tratado de libre comercio (TLC) en vigor; a Colombia solamente le falta dar el paso de la ratificación por parte del congreso. El último, Brasil -aún sin TLC-, es un país que no puede ser soslayado bajo ningún aspecto por su posición preponderante en la región como mercado de envergadura con abundantes recursos naturales. En cuanto a México, si bien estuvo fuera de la agenda, continúan las negociaciones para firmar el tratado de libre comercio desde hace varios

años. No obstante, la incursión de las empresas coreanas en México es relativamente alta así como el comercio bilateral es de facto bastante activo debido a su cercanía con los Estados Unidos y por ser un país miembro de NAFTA.

Pese a estos intentos del gobierno coreano para galvanizar las relaciones comerciales con los países estratégicos de América Latina, y siendo Argentina uno de los países con presencia geopolítica y geoeconómica en la región, el intercambio entre ambos países no es tan intenso comparado con otros países latinoamericanos.

En especial, este panorama se ve con más claridad en el sector de la construcción. Las grandes empresas coreanas de construcción, verbigracia, Hyundai Construction y POSCO E&C, sólo por mencionar algunos, han logrado incursionar con éxito en países como Uruguay, Chile, Perú, México, Brasil, Colombia y Venezuela adjudicándose proyectos en el área de energía e infraestructura, y se perfilan como los grandes impulsores en la región. Sin embargo, a pesar del potencial que posee el mercado argentino tanto a nivel constructivo como energético aún no se han observado resultados ostensibles.

Entonces, a la luz de estas tendencias e interacciones surgen varios interrogantes. ¿Cuáles son los motivos por los cuales el gobierno de la presidente Park y las constructoras coreanas mantienen una posición reservada sobre Argentina, siendo éste uno de los países con mayores recursos energéticos y de envergadura económica en la región? ¿Es posible la incursión de empresas constructoras coreanas en proyectos argentinos? ¿Cuáles son los desafíos que enfrentan ambos países? ¿Cuáles son los esfuerzos que se están realizando para superar estos desafíos?

Para contestar estas inquietudes, es necesario efectuar un análisis desde diversos ángulos para comprender de una manera un poco más integral y panorámica la situación de las empresas coreanas en el mundo y su interacción con el mercado argentino. También requiere de un análisis comparativo acerca de las interacciones con otros países asiáticos que son simultáneamente socios y competidores en el mercado internacional.

De esta manera, en el presente trabajo se pretende realizar un estudio acerca de las perspectivas de negocios de las constructoras coreanas en el mercado argentino. El fundamento del mismo cobra fuerza en el hecho de que las inversiones en infraestructura y energía son una constante demanda en Argentina y constituyen una de las piedras angulares para el desarrollo económico del país. Las constructoras coreanas tienen una profusa experiencia tanto a nivel doméstico como internacional por lo que tienen la competencia necesaria y suficiente para satisfacer el mercado argentino. Cabe recordar que uno de los tantos protagonistas del milagro económico de Corea fueron las constructoras mismas que, mediante un gran sacrificio, tanto dentro como fuera del país, fueron desarrollando carreteras, ferrocarriles, subterráneos así como la construcción de plantas industriales de diversa índole (petroquímica, electricidad, naviera, entre otros).

Para incursionar en el mercado argentino, las constructoras coreanas enfrentan varios retos que deben ser superados como por ejemplo la distancia geográfica, los recursos humanos calificados para la región, el conocimiento de las especificidades del mercado, la obtención de recursos financieros para el impulso de los proyectos y, sobre todo, el tipo de relación con China, que tiene cada vez más presencia en la región, son algunos temas que serán tratados en este trabajo.

Situación de las empresas coreanas en el mercado internacional de la construcción

Durante la dictadura de Park Jung-hee (1961-1979), la política económica orientada a la exportación fue concebida como la única forma de estimular el crecimiento económico. Para ello, el desarrollo de la infraestructura era una condición sine qua non. Una de las más emblemáticas fue el desarrollo de la carretera Seúl-Busan; para poder exportar necesitaban unir la capital con la ciudad portuaria más importante de Corea. En este proceso muchas constructoras participaron, bajo la égida del gobierno de facto, en la construcción de carreteras con el fin de desarrollar una red vial nacional que conectase distintos puntos del país y que permitiese un traslado eficiente de bienes. Además de ello, en el marco de los planes quinquenales el traspaso de la industria liviana a la pesada brindó la oportunidad de acumular experiencia mediante la construcción de complejos departamentales, redes ferroviarias (subterráneo, trenes convencionales y de alta velocidad), complejos industriales y plantas eléctricas, los cuales, en definitiva, sentaron las bases para el desarrollo económico.



Posteriormente, tras la crisis del petróleo de la década del 70, las reservas de divisas cayeron significativamente poniendo al Estado al borde de la quiebra, llevando a una necesidad imperiosa de atraer dólares al país. Es así como la incursión en Medio Oriente fue una de las medidas drásticas que, llevó en décadas posteriores, a que la región se convirtiera en un mercado por excelencia para las constructoras coreanas y lideradas por Hyundai, lograran posicionarse en Medio Oriente. De este modo, junto con la participación en la guerra de Vietnam (1964-1966) del lado de los Estados Unidos y el envío de enfermeras y mineros a Alemania (1966-1976), las divisas obtenidas de los proyectos de construcción adjudicados en esa región constituyeron un catalizador en el desarrollo económico de Corea para las décadas siguientes. Hoy en día la situación ha cambiado. A nivel geoeconómico, de acuerdo con el reporte de Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, el país peninsular se encuentra en una situación en la que los cuatro Grandes Descensos acorralan cada vez más las perspectivas de crecimiento de las constructoras coreanas y presentan nuevos desafíos: el descenso de los

precios del crudo por el aumento de la producción estadounidense¹; el bajo crecimiento económico a nivel mundial; y la depreciación del yen y del euro. Efectivamente, la competitividad tecnológica cada vez más creciente de las constructoras chinas junto con una audaz política financiera por parte del gobierno chino respecto de la región y la política monetaria de Japón de depreciar su moneda nacional para estimular las exportaciones² sumado a la competitividad tecnológica de las constructoras japonesas dejan a las empresas coreanas en una situación en la que se encuentran presionados por diversos frentes. Frente a estos nuevos desafíos, las constructoras coreanas buscan diversificar el mercado internacional incursionando en otras regiones; como el Suroeste Asiático, África, América Latina y países satélites de la ex Unión Soviética (CIS, *Commonwealth of Independent States*). Al mismo tiempo, mantienen un diálogo constante con el gobierno para establecer políticas de financiamiento que permitan tener competitividad frente a las empresas extranjeras.

Empresas chinas en el mundo, Latinoamérica y Argentina

Hoy por hoy, China es la segunda economía y el quinto inversor a nivel global. El país asiático se ha convertido en una verdadera “fábrica del mundo” siendo el mayor productor y exportador de bienes manufacturados. En el marco de un plan de reformas económicas, el gobierno chino lanzó en 1999 el *Going Global Strategy*³, una política de promoción de la inversión de las empresas chinas en el exterior, aprovechando la enorme cantidad de divisas acumuladas durante el *boom* económico y atrayendo capitales occidentales. Para poner en funcionamiento su colosal maquinaria económica, China intenta proyectarse hacia otras regiones en busca de recursos naturales y alimentos. Con un fuerte músculo financiero, procura adjudicarse proyectos de infraestructura y energía a cambio de materias primas y venta de sus productos manufacturados en ese mercado. Esta política tuvo resultados ostensibles en Venezuela.

En el caso de Argentina, no cabe duda alguna que la relación con China se ha profundizado notablemente en los últimos años; las inversiones chinas en el país son cada vez más crecientes. El gobierno oficial, muy acuciado por inversiones extranjeras ha establecido relaciones estrechas con el coloso asiático. En efecto, a principios del año 2015 la Presidente Cristina Fernández de Kirchner visitó Beijing para reunirse con su homólogo chino y, durante la visita, se firmaron 15 acuerdos bilaterales y un *swap* financiero de US\$11.000 millones, los cuales, sumados a los convenios firmados el año pasado, ya cuentan con 33 los acuerdos bilaterales en materia cultural, tecnológica y económica.

Entre los acuerdos económicos, vale mencionar la construcción de Atucha III y las represas Kirchner y Cepernic; la modernización del ferrocarril Belgrano Cargas; la instalación de la Estación de Espacio Lejano; la compra de material ferroviario (vagones y locomotoras) a empresas del Sur de China por US\$130 millones para la línea San Martín (Ramal Retiro-Pilar) y a empresas del Norte de China (idem) por US\$300 millones para las líneas Buenos Aires-Mar del Plata, Buenos Aires-Córdoba y líneas suburbanas (Bosarelli, s.f.:5).

¹ Con el descubrimiento de una nueva técnica de extracción de esquisto (en inglés, *fracking*) ha estimulado la producción del mismo en los Estados Unidos incrementando sustancialmente la oferta. Rencientemente, con el acuerdo nuclear de Irán, este país podrá exportar petróleo lo que podría provocar una nueva caída del petróleo.

² Fue una de las medidas en marco de la implementación del paquete de medidas económicas por parte del gobierno de Abe Shinzo. De ahí, se le dado el nombre de *abonomics* a la política económica impulsado por el gobierno nipón desde 2012.

³ También llamado *go out policy*, el gobierno chino, a través del Consejo chino para la promoción del comercio internacional ha desarrollado un plan de acción estableciendo algunos objetivos: incrementar las inversiones extranjeras directas chinas, diversificación de productos, mejorar el nivel y la calidad de los proyectos, ampliar los canales de financiamiento para con el mercado doméstico, lograr el reconocimiento de marca de las empresas chinas en Estados Unidos y la Unión Europea.



Shutterstock.com

En el ámbito petrolero, SINOPEC corp. compañía del sector químico y energía dedicada a la producción y exploración de gas y petróleo, adquirió en 2010, activos de petróleo y gas de la estadounidense *Occidental Petroleum* en Argentina, por un monto de US\$2.450 millones. Esta empresa tiene intereses en 23 concesiones de producción y exploración en las provincias de Santa Cruz, Mendoza y Chubut, cuyas reservas brutas están probadas y existen reservas probables valuadas en 393 millones de barriles de petróleo (Bossarelli, s.f: 5). Como bien puede apreciarse, hasta el momento, el principal destino de las inversiones chinas en Argentina son el sector energético en general y el petrolero mediante la adquisición total o parcial de empresas. En efecto, la estatal *China National Offshore Oil Company* (Cnoc) se ubicó detrás de YPF con la compra del 50% de Bidas que, a su vez, adquirió *Panamerican Energy*, que luego se hizo del 100% de la compañía Esso. Por su parte, Sinopec, la empresa petrolera más grande de China y la séptima a nivel mundial, adquirió OXI, otra gran petrolera que actúa en el país y que se encontraba asociada con Repsol Brasil. Finalmente, en enero del año pasado China se asoció a YPF para la explotación de petróleo de esquisto en la gigantesca reserva de Vaca Muerta (Justo, 2014).

De acuerdo a lo anterior, el gigante asiático, debido a su posición en el mundo y la envergadura de su economía, procura mantener una relación con Argentina en la que ésta pueda suministrar las materias primas necesarias y ser un mercado receptivo de sus productos manufacturados. Al mismo tiempo, para facilitar el acceso a esas materias primas y proveer de oportunidades para adquirir experiencia a sus empresas, participa activamente en los proyectos de cinco infraestructuras y energía tratando obtener condiciones de preferencia en lo que se refiere a adjudicación de proyectos, uso de materiales, tecnología y mano de obra chinos aprovechando su enorme capacidad económica y financiera. Ante la estrategia china en el sector productivo y financiero, es conveniente que Argentina esté atenta a las relaciones bilaterales que mantengan cierta reciprocidad y equilibrio, y que no produzcan asimetrías generando una dependencia excesiva de China y/o desviaciones tales como “la reprimarización de las exportaciones o la desindustrialización” (Bárcena, 2011) del sector doméstico.

Empresas coreanas en el mundo, Latinoamérica y Argentina

Ante las nuevas condiciones internacionales expuestas en apartados anteriores, las constructoras coreanas se esfuerzan por intensificar la diversificación del mercado extranjero en la búsqueda de nuevos proyectos. A continuación, se presenta un cuadro comparativo en el que se muestra el monto de los proyectos adjudicados en diferentes regiones.

Tabla 1. Proyectos constructivos adjudicados por región⁴

	1965 - 2015		2014		2015	
	Monto Acumulado	%	Monto Acumulado	%	Monto Acumulado	%
Total	6.821	100	37.3	100	60.2	100
Medio Oriente	3.817	56	19.1	51	0.3	0,6
Asia	2.013	29,5	16.4	43,9	20.4	33,8
América del Norte y Pacífico	249	3,7	0.0	0	0.4	0,7
Europa y África	381	5,5	1.2	3,4	0.6	0,9
América Latina	361	5,3	0.6	1,7	38.5	64

Fuente: Elaborado a partir de información del Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea (2015).

Como puede observarse en la Tabla 1, hoy por hoy la región de Medio Oriente ya no es para Corea el mercado de construcción por excelencia. La competencia ya no es solo entre empresas coreanas sino también lo es con constructoras chinas, españolas y de otras nacionalidades. Sumado a ello, también se presenta un descenso en los precios del petróleo, lo cual ha generado una situación donde las constructoras coreanas tienen menos cabida en la región, impulsándolas en la búsqueda de proyectos hacia otras regiones de la orbe. Los datos de la Tabla 1 corroboran esta tendencia. Si bien la proporción de los proyectos adjudicados en Medio Oriente desde 1965 hasta hoy en día representan el 56%, este año el peso es exiguo distribuyéndose hacia otras regiones como América Latina y Asia. Esta última mantiene una línea relativamente estable; sin embargo, con la visita del presidente de Uzbekistán a Corea y el continuo aumento de proyectos en el Sureste Asiático es probable que el panorama cambie dentro de algunos años. La participación en proyectos energéticos de envergadura en la Faja Petrolífera del Orinoco (Venezuela) reflejan el claro interés del sector constructivo coreano en la región. En enero de este año las constructoras coreanas aseguraron el 64% del monto total de proyectos. Aunque estos cambios son recientes, la tendencia parece continuar en los próximos lustros.

En cuanto a Argentina, el país representa para Corea un mercado de 40 millones de habitantes con abundantes recursos naturales y con áreas de infraestructura a modernizar. Con una estrategia similar a la china, Corea procura facilitar la comercialización de sus productos, el aprovechamiento de los recursos naturales, el sector energético y de la pesca. Siendo Argentina, junto con Brasil, uno de los miembros estratégicos del MERCOSUR puede beneficiar a las empresas coreanas con economías de localización en sectores complementarios de ambos países. También se han verificado inversiones en los sectores de la alimentación, automotriz, de bienes electrónicos y de energía, en este último caso dirigidas a la exploración y perforación petrolera. En lo que a infraestructura se refiere, existen esfuerzos de cooperación en la industria de extracción de recursos naturales y sus eslabonamientos, en sectores tales como petroquímica y minería. Concretamente, los representantes de KORES (*Korea Resources Corporation*) tuvieron acercamientos desde el 2004 con el gobierno argentino vislumbrando el interés sobre proyectos de

⁴ I(Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, 2015)

inversión en dicho país. Este organismo público coreano es el que identifica e intermedia las operaciones de empresas coreanas en el exterior.

Recientemente, la empresa coreana POSCO, la mayor metalúrgica del mundo, está construyendo una planta piloto llamada “proyecto de litio Salar de Cauchari”, en Jujuy y tiene previsto comenzar la explotación a finales del 2015 o principios del 2016. Ya obtuvieron la aprobación de más de US\$200 millones para empezar a construir en junio la planta comercial. Sus representantes no descartaron la posibilidad de incursionar en algún proyecto de producción de cobre en Argentina, considerando que POSCO compra todo el insumo para su industria (Vila, 2014).

Resulta evidente el interés de las firmas coreanas en invertir en el país en materia de recursos naturales y energía. También es clara la concordancia de sectores con las firmas chinas. En este sentido, es un gran desafío para las constructoras coreanas por cuanto el músculo financiero que posee el gigante asiático es un factor que no puede ser pasado por alto. Hoy en día, el aseguramiento de la capacidad financiera estable resulta indispensable a la hora de adjudicarse proyectos no sólo en Argentina sino en otros países de la región y del mundo.

Desafíos a los que las empresas coreanas deben enfrentar en Argentina

Tal como ya se vino comentando en las secciones anteriores, la disminución en el precio del petróleo, el bajo crecimiento económico mundial, la devaluación del yen y del euro, y la saturación de los mercados extranjeros de la construcción históricamente consolidados por empresas coreanas han hecho que el sector constructivo coreano atraviese una fuerte contracción en los últimos años. Como es natural, ante las nuevas condiciones las empresas coreanas junto con el apoyo del gobierno nacional están aunando esfuerzos para realizar un viraje en las políticas comerciales hacia una diversificación mucho más internacionalizada de mercados. Este cambio frente a la nueva realidad imperante implica nuevos desafíos que deben ser analizados con posibles soluciones y/o alternativas. No exento de la misma realidad, Argentina también enfrenta nuevos desafíos que deben ser abordados en aras de un afianzamiento de las relaciones bilaterales en el sector.

- Financiamiento. Es innegable que Argentina está atravesando dificultades de financiamiento de diversa índole. Las dificultades de financiamiento del creciente déficit del sector público que es financiado con endeudamiento interno y emisión monetaria; dificultades de financiamiento interno del sector privado que se reflejan en el bajo nivel de préstamos bancarios al sector privado; ausencia de bancos oficiales de promoción de la producción, la inversión o las exportaciones; y un período de baja recepción de inversiones extranjeras directas (IED) (Sevares, 2015). Coincidente con la política expansionista del gigante asiático, las relaciones entre ambos países se han profundizado aceleradamente y a gran escala permitiendo el ingreso de un torrente de divisas chinas al país bajo condiciones que fortalecieron el posicionamiento de China en Argentina en el sector de energía e infraestructura, entre otros. Esto dificulta la participación de empresas coreanas en dicho sector.

Es así como las empresas coreanas deben buscar nuevas alternativas de financiamiento para poder ingresar al mercado argentino. Una posibilidad podría ser el aprovechamiento del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB, por sus siglas en inglés). Corea ya es miembro de este organismo financiero con una suscripción de capital de US\$3.740 millones (3,81%) siendo el quinto accionista más influyente del banco. En este sentido se esperan

nuevas posibilidades de diversificación financiera en las que Argentina, así como otros países latinoamericanos, es un mercado con fuertes demandas de inversión extranjera directa. Entre los diez principales accionistas se encuentra Brasil, miembro del MERCOSUR, con una suscripción de capital de US\$3.180 millones posicionándose como el noveno accionista más importante. Para Argentina constituye sin lugar a dudas un lazo que abre nuevas oportunidades de financiamiento para los proyectos de infraestructura y energía.

A nivel doméstico, el gobierno coreano, por su parte, está otorgando subsidios a las constructoras PyMes para que puedan salir al mercado. Según el informe de prensa del Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, dicho organismo ha aprobado en abril de 2013 unos “fondos de incursión” (aproximadamente de US\$35 millones) solamente a las PyMEs coreanas en lo concerniente al desarrollo de proyectos en el exterior (visitas, invitaciones de cliente, negociaciones, entre otros) y cuya tendencia parece continuar en aumento.

Tabla 2. Evolución de los fondos de incursión para constructoras coreanas (PyMEs)

(Unidad: millones de dólares)

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Fondos	0.4	9.5	9.5	9.5	19.5	20	23	23	21.8	30.1	35.1

Fuente: Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea.

Como la tabla 2 lo indica, el gobierno está incrementando paulatinamente los alicientes económicos para que más constructoras coreanas puedan posicionarse en el extranjero. En el 2013 hubo 58 proyectos aprobados, de los cuales seis fueron destinados para la región de América Latina con un monto que ronda los US\$5 millones. Cabe destacar que la proporción de subsidios para América Latina y África ha aumentado un 18% respecto del año 2012.⁵

- Calidad Institucional. Las instituciones constituyen uno de los principales rodamientos para el funcionamiento eficiente de la maquinaria económica de un país. A partir de ellas, se establece la interacción entre el sector privado y público por cuanto afecta las decisiones en materia de inversión y de producción, elementos claves para el crecimiento de una economía. La calidad de las mismas determina el nivel de certidumbre, es decir, el grado de predictibilidad, a la hora de realizar una actividad económica dada. Conforme al reporte de competitividad global 2014-2015, la calidad institucional de Argentina se ubica en las calificaciones más bajas del mundo. En efecto, de los 144 países bajo estudio, Argentina se encuentra en el puesto 137. Adicionalmente, las dificultades para obtener financiamiento en los últimos años corrobora la estrecha relación entre la calidad institucional y las inversiones. Por el contrario, Corea se posicionó en el lugar 84 manteniéndose en una ubicación un por debajo de la media. Si bien existen aspectos por mejorar, comparativamente es un ambiente más favorable para las inversiones. Las empresas coreanas deberán analizar la situación actual del mercado y sistema laboral argentino y a partir de ahí elaborar estrategias tendientes a mejorar las relaciones con la mano de obra local y con los sindicatos. Esfuerzos para mejorar la efectividad de las instituciones y, consecuentemente, la seguridad jurídica probablemente sean uno de los grandes desafíos más complejos tanto para Argentina como Corea.

⁵ (Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, 2013)



-Burocracia. Derivado del punto anterior merece una especial mención. Siendo parte del engranaje institucional, la burocracia constituye uno de los elementos a considerar al momento de evaluar el ambiente de negocios. En el caso de Argentina, para constituir una empresa formal se requiere de 14 trámites que consumen 26 días. En Uruguay solamente hay cinco trámites que demoran siete días; en Chile se necesitan siete días para gestionar siete trámites. Es decir, en Argentina hay cerca de cuatro veces más burocracia que en países vecinos (IDESA, 2012). La gestión de trámites para realizar actividades económicas tales como registro de empresas, aduanas, obtención de licencias y permisos son aspectos importantes para reducir tiempo y costo de los proyectos.

En Corea, debido al desarrollo de las telecomunicaciones, el E-commerce y el E-governance los trámites se agilizan enormemente. La aplicación de estos sistemas en Argentina podrían ser un catalizador para mejorar el ambiente de negocios. No solamente agilizaría los trámites mismos sino también el intercambio debido a la compatibilidad de ambos sistemas.

-Derecho laboral. A pesar de ser parte de la maquinaria institucional, merece un tratamiento separado. En términos de la relación de cooperación entre el trabajador y el empleador Argentina tiene uno de los índices más bajos del mundo. El nivel de productividad respecto al salario también se encuentra en los peldaños más bajos. Después del fracaso neoliberal en la década de los 90, el derecho laboral argentino ha intentado buscar un contrapeso adecua-

do frente a la desmedida flexibilización laboral de la década de los noventa. Siendo Argentina un país con fuertes arraigos sindicales desde la época de Perón, el sindicalismo ha cobrado mucha fuerza para reivindicar los derechos de los trabajadores. Para las firmas coreanas - acostumbradas a una cultura laboral diferente y un derecho laboral todavía con cierta predilección al empresario- resulta un desafío adaptarse a las nuevas condiciones de mercado. Por su parte, crear un sistema que equilibre los intereses entre el inversor y el trabajador acorde a la realidad es uno de los desafíos para los legisladores argentinos. Esto también es un parámetro a la hora de invertir en el país.

-Especialistas latinoamericanos. Tal y como el ex embajador coreano en Argentina y actual profesor de estudios latinoamericanos de la Universidad Pai-chai de Corea S.E. Byong-duk Kim (2015) sostiene: "es necesario mantener recursos humanos especializados en países latinoamericanos. Ellos no solo deben manejar con gran fluidez el idioma local sino también poseer conocimientos acabados sobre el país y una red amplia de contactos locales⁶". Pese al interés e intenciones de inversión, para las empresas coreanas Argentina es todavía un "océano azul" donde pueden desarrollar todo su potencial. Pero para ello, son necesarios recursos humanos calificados que conozcan ambos lados para que el proceso de incursión sea rápido y efectivo. Actualmente, si bien hay cada vez más personas que intentan especializarse en la región, no hay suficiente personal capacitado de ambas partes. En el caso de Argentina la deficiencia de recursos humanos calificados para Corea es mucho mayor. En el marco del entendimiento mutuo y del esfuerzo para afianzar las relaciones de cooperación, el desarrollo de capital humano de ambos países podría verse a mediano o largo plazo.

Los desafíos mencionados anteriormente sólo son algunos de tantos retos que deben enfrentar las empresas coreanas en Argentina. Buscar soluciones a nivel de financiamiento y crear un ambiente institucional que estimule la inversión pero que al mismo tiempo defienda los intereses nacionales parecen ser los desafíos más prioritarios. Mas vale recordar que los desafíos de uno son también del otro. La superación de estos retos tanto de Argentina como de Corea afianzará y profundizará las relaciones de cooperación y mutuo entendimiento que pueden redundar en un beneficio recíproco entre ambos países. Argentina puede diversificar sus ofertas en el sector obteniendo propuestas más competitivas a nivel precio-calidad lo que contribuiría a depender menos de China. Por su parte, también adquirir experiencia en un país estratégico de la región y a partir de allí abrir nuevas posibilidades de expansión a nivel regional.



⁶ Traducción libre del autor

Conclusiones

A pesar de los esfuerzos del gobierno y de las empresas coreanas, la posición avasallante de China en el sector de la infraestructura, energía y recursos naturales no han permitido desplegar el máximo potencial de las empresas de construcción coreanas en el país. El gran músculo financiero y el enorme mercado que posee el gigante asiático es sin duda una lluvia más que oportuna para una Argentina rezagada del mercado financiero internacional por más de una década, con problemas de recesión, inflación y desequilibrios fiscales. Frente a esta realidad las constructoras coreanas deben buscar nuevas estrategias para, en primer lugar, ingresar activamente en el mercado argentino y, en segundo lugar, mantener su presencia en el país.

Algunas de ellas pueden ser una triangulación con empresas chinas. China puede ser visto como -además de un competidor- un socio estratégico para incursionar en el mercado argentino. La competitividad de las empresas coreanas a nivel internacional, adquiridas desde la década de los setenta en Medio Oriente, junto con el músculo financiero del gigante asiático puede generar una sinergia que redunde en un beneficio para todas las partes interesadas. China, estableciendo consorcios con empresas coreanas, tomaría provecho de la competencia tecnológica de éstas mientras que estos últimos se apoyarían en la parte financiera y posicionamiento en el mercado argentino. Por su parte, para Argentina es una forma estratégica para distanciarse de la "sinoddependencia" y diversificar alternativas que propendan a una relación más simétrica con el gigante asiático. Al respecto, el actual profesor de estudios latinoamericanos de la Universidad Pai-Chai y ex embajador en Costa Rica, Paraguay y Argentina, Kim Byong-kwon, sostiene que "es necesario aprovechar el ímpetu económico de China. En efecto, durante el boom económico de China ha aumentado el saldo positivo de balanza comercial entre Corea y América Latina. No está de más mencionar que es necesario desarrollar tecnologías y productos con alto valor agregado que permitan diferenciarse de los productos chinos" (Kim B. 2015).⁷

Al mismo tiempo y bajo la misma estrategia, las constructoras coreanas pueden buscar sinergia con empresas españolas. España, por su historia es el país que tiene la mayor experiencia en América Latina y como tal mantiene una firme presencia en Argentina. Asimismo, tienen una fuerte industria en el sector energético y constructivo, por lo cual una relación de cooperación con dichas empresas sería una estrategia plausible para acercarse a Argentina. A pesar de la amarga experiencia que tuvo Repsol con el estado argentino hace algunos años, las relaciones comerciales se mantienen y no deja de ser un mercado con potencial para las empresas españolas.

Así, las empresas coreanas pueden desarrollar una estrategia de cooperación tripartita con estos dos países creando un modelo de triangulación (Corea-China-Argentina / Corea-España-Argentina) que facilite la incursión a las empresas coreanas en Argentina. La complementariedad de los isonegocios⁸ puede generar sinergias y economías de escala por medio de transferencia de conocimientos y de ventajas competitivas. Estos acercamientos pueden ser incentivados a nivel interestatal (las visitas de los primeros mandatarios de China y Corea a la región dan cuenta de ello), para que finalmente las empresas puedan implementarlas (Brañas, Coll, Kim & Cha, 2008).

En conjunto con los esfuerzos del gobierno y empresas coreanas para posicionarse en el mercado argentino, la participación por parte del Estado argentino en el sector productivo y áreas vinculadas es crucial. Para crecer

⁷ Traducción libre del autor

⁸ Isonegocio: término para referirse a empresas o entidades, públicas o privadas, en las que coinciden uno o varios objetivos de mercado. Para el caso, se circunscribe a las empresas que pretenden instalarse en otro país y que pueden sumar esfuerzos o distribuirlos entre ellas.

hay que producir. Además de los desafíos analizados en apartados anteriores, otro reto para Argentina es estimular el desarrollo de sectores y negocios de mayor productividad. Un país con suficiente capital humano debe implementar una política industrial orientada a aumentar la producción de artículos competitivos para competir en el mercado internacional y no a sustituir importaciones debido a una coyuntura económica. Para ello, la inversión en energía e infraestructura es algo inevitable. Sin embargo, estas inversiones han de realizarse tanto cuantitativa como cualitativamente. En otras palabras, es necesario incrementar el nivel de inversiones en sectores que estimulen una mayor producción de artículos competitivos sin perder de vista los objetivos sociales de tales inversiones. Corea y China gastan entre 3% y 6% respecto de su PBI en infraestructura. Es en este sentido que el Estado debe participar activamente y en conjunto con el sector privado creando reglas de juego que permitan minimizar riesgos y establecer un margen de rentabilidad para las empresas privadas (Perroti & Sánchez, 2011). Debido a las dificultades para obtener crédito, las empresas coreanas deben procurar soluciones viables para obtener financiamiento y responder a las necesidades de los proyectos en cuestión.

De todo lo expuesto, podemos afirmar ante la coyuntura geoeconómica imperante, que hoy por hoy los desafíos enfrentados tanto por Argentina como por Corea deben ser superados en conjunto y en forma mancomunada sobre la base de una relación de reciprocidad y mutuo entendimiento. Cada parte debe realizar los esfuerzos necesarios para eliminar o, en su defecto, minimizar las necesidades que ambas partes deben satisfacer para estimular el intercambio y concreción de proyectos. Este proceso no es inmediato. Dados los desafíos y las especificidades del mercado de ambos países las políticas bilaterales deben ser consideradas a mediano y largo plazo.

Ya es ampliamente conocido que Argentina tiene un inmenso acervo en recursos naturales. Tampoco hay duda de que posee un mercado de consumo en constante crecimiento lo suficientemente atractivo para las empresas coreanas. Por su lado, es innegable que Corea ofrece una competencia competitiva que puede satisfacer plenamente la demanda argentina. Sin embargo, no debe perderse de vista que muchas empresas chinas y no chinas están incursionando y posicionándose en el país por lo tanto es importante que las empresas coreanas establezcan políticas a medida, especialmente en materia de financiamiento y realicen continuos esfuerzos para no quedar rezagado en el mercado. Por su parte, el Estado argentino debe preparar un ambiente favorable a la inversión de aquellos sectores que estimulen la producción sin perder de vista los objetivos sociales y el interés nacional. Como dice bien el dicho, se necesitan dos para bailar el tango. La cooperación, el interés, el entendimiento y el esfuerzo mutuos son elementos claves para un afianzamiento y una profundización de las relaciones bilaterales entre ambos países.

>>>

Referencias

- Bárcena, A. (junio de 2011) *Por un salto de calidad en la relación China-América Latina*. Secretaría Ejecutiva de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Bosarelli, Marilina, *Empresas chinas en Argentina*, Confederación General del Trabajo. Equipo Multidisciplinario de Trabajo Decente. Buenos Aires. Recuperado de <http://www.cgtrainternacional.com.ar/pdf/empresaschinasenArgentina.pdf>
- Brañas Josep Manel, Coll Josep Maria, Kim Won-ho, Cha Myung-ho (2008), *Triangulación España-Corea del Sur-América Latina: Un proceso difícil*. Documentos CIDOB Serie: Asia. Número 22. Barcelona: Fundació CIDOB
- c K. (2014). *Global Competitiveness Report 2014–2015*. Génova: World Economic Forum. *Casi 4 veces más burocracia que en países vecinos*. (junio de 2012). IDESA, Informe nacional, número 445 Recuperado de <http://www.idesa.org/informes/517>

- Construcción y Economía de Corea. (중남미-해외건설 주력 시장의 가능성 / 정성원CERIK저널. 통권 제194호 소통권31호 (2012년 7월), pp. 28-30 한국건설산업연구원)
- IDESA. (10 de Junio de 2012). *Casi 4 veces más burocracia que en países vecinos*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de IDESA: <http://www.idesa.org/informes/517>
- Jung, S. (julio de 2012). *Posibilidades del mercado constructivo internacional de América Latina*, CERIK Journal, serie 194, número 31, Seúl: Instituto de Investigación sobre Justo M. (5 de mayo de 2014), *Las cinco principales inversiones de China en América Latina*. BBC Mundo. Recuperado de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/05/140428_china_america_latina_inversiones_lp
- Kim, Byong-kwon (abril 2015), *Océano azul del sector de la construcción, de energía, de recursos mineros. Búsqueda de mercados aprovechando el boom de China*. Seúl: Instituto de Investigación POSCO (material digital recuperado de https://www.posri.re.kr/issue/journal/board_id/552 Chindia plus =) (중남미 건설-에너지-자원개발 등 블루 오션 '중국 붐' 활용한 시장 개척 유망 [전자자료] / 김병권, 2015, 포스코경영연구원. vol.103 (2015년 4월) 친디아 플러스
- Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea. (2013). *Departamento de Desarrollo de Proyectos en el Exterior*.
- Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea. (2015). *Departamento de políticas constructivas en el exterior y el de asistencia de proyectos constructivos en el exterior*.
- Perroti, D. E & Sánchez R. J. (2011), *La brecha de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: Cepal.
- Sevares, J. *Argentina-China: Acuerdos para una relación asimétrica* (s.f). Buenos Aires: Clarín. Recuperado de http://www.ieco.clarin.com/economia/Argentina-China-Acuerdos-relacion-asimetrica_0_1328267630.html
- Vila, I. (26 de octubre 2014). *Crece el interés de firmas mineras chinas, japonesas y coreanas en invertir en Argentina*. Agencia de noticias Telam. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de <http://www.telam.com.ar/notas/201410/83023-mineras-inversion-argentina.html>