

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Corea del Sur

La confianza, la calidad y el cumplimiento son los factores claves para tener éxitos con los empresarios coreanos

Por: Legiscomex.com



Foto por: spanish.yonhapnews.co.kr

Corea ha sido un país de constante desarrollo y evolución, no en vano desde hace más de 50 años ha tenido una de las economías con el más rápido crecimiento. Justamente, ese exponencial crecimiento económico e industrial ha sido gracias a las estrategias orientadas a la fabricación de productos para exportar.

Siendo una de las economías más grandes de la región y del mundo, Corea se ha convertido en un socio comercial estratégico de países como Japón, China, Estados Unidos y la Unión Europea. Actualmente, es uno de los países miembros de la OCDE y es catalogado por entidades como el Fondo monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la CIA, como una de las economías con más altos ingresos y de mayor avance a nivel mundial.

Los sectores como el de la tecnología, el automotriz y el de servicios financieros son algunos de los pilares de la economía y el comercio de Corea, al hacer parte de este gigante asiático marcas reconocidas como LG Electronics, Hyundai Motor Company, Samsung Electronics, Hyundai-Kia, Grupo Financiero Shinhan, KB Kookmin Bank, entre otras.

Es por esto que **Legiscomex.com** le trae algunas pautas que debe tener en cuenta al momento de incursionar en el mercado coreano.

Horarios

La semana laboral en Corea es de lunes a viernes para la mayoría de las empresas privadas y públicas. El comercio en general y los centros comerciales trabajan los fines de semana. En todos los casos se hace una pausa para el almuerzo de una hora. Las mejores horas para agendar una reunión de negocios es de 10 de la mañana a 12 del día y entre las 14:00 y 16:00 horas.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Corea

Comercio
Lunes a Domingo de 8:00 a 20:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 08:30 a 20:00 horas Los centros comerciales cierran una vez al mes, generalmente un lunes, pero esto depende del centro comercial)
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00 horas Sábados de 09:30 a 13:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:30 a 18:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de <http://spanish.visitkorea.or.kr/>

Días Festivos

Corea es un país de tradiciones culturales, sin embargo no son muchos los días festivos que tiene. Durante los días festivos oficiales las oficinas públicas y los bancos permanecen cerrados, al igual que sucede en las temporadas como Chuseok (día de acción de gracias coreano), vacaciones de verano y de invierno y la temporada de año nuevo lunar, lo cual deberá tener en cuenta para no agendar citas por estas fechas.

Tabla 2: Días Festivos en Corea

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
Febrero	Año Nuevo Lunar
1 de Marzo	Día del Movimiento de Independencia
1 de Mayo	Fiesta del Trabajo
5 de Mayo	Día del Niño
Mayo	Cumpleaños de Buda
6 de Junio	Día del Recuerdo
17 de Julio	Día de la constitución
15 de Agosto	Día de la Liberación
Septiembre	Chuseok (día de acción de gracias coreano)

Día	Celebración
3 de Octubre	Día de la Fundación de la Nación
25 de Diciembre	Navidad

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de es.portal.santandertrade.com

Citas y lugares de encuentro

Normalmente las citas de negocios deben ser programadas por lo menos con tres semanas de antelación, los empresarios coreanos mantienen una agenda de trabajo bastante movida y su disposición es muy limitada. Lo ideal es hacerlo por teléfono y luego confirmarlas por correo electrónico anexando toda la información posible de la empresa, sus propuestas, catálogos, material publicitario, etc., los cuales deben estar en inglés y en coreano.

La puntualidad es muy importante ya que es tomada como un gesto de respeto, sin embargo es posible que sus colegas coreanos lleguen unos minutos tarde, lo que no debe tomar a mal, pues esto se debe en parte a la agenda y presión que manejan sus socios.

Por lo general las primeras citas de negocios tendrán lugar en las instalaciones de las empresas, restaurantes u hoteles. A medida que se genere un ambiente de más confianza es posible que sea invitado a la casa de sus futuros socios.

Vestuario

Cómo en todos los ámbitos de negocios a nivel mundial el formalismo está a la orden del día y Corea del sur no es la excepción. Para el caso de los hombres es recomendable usar traje formal de colores oscuros, negro o azul marino, camisa blanca y corbata oscura. En el caso de las mujeres manejar los mismos colores es lo más acertado, vestido y blusas simples son bien vistos, nunca se deben usar faldas cortas.

Obsequios

Los regalos no son algo obligatorio dentro de la cultura empresarial de Corea del Sur, sin embargo si decide llevarlos trate que sea algo representativo de su empresa o que contenga el logo y asegúrese de que no haya sido fabricado en Japón o en Corea.

Cuando entregue los regalos o los reciba siempre debe hacerlo con las dos manos, por lo general los empresarios coreanos no lo van a recibir a la primera así que tendrá que insistir. No debe ni serán abiertos delante de quien dio el regalo.

Tenga en cuenta que la jerarquía tanto en edad como en cargos es bastante importante por lo que debe entregar los obsequios a la persona con más edad y rango dentro de la empresa en primer lugar.

Cuando lo inviten a la casa de uno de sus socios puede llevar vino, flores, chocolates, frutas, café importado y té de alta calidad, el licor sólo debe obsequiarse a los hombres.

Saludos

Por lo general a los empresarios coreanos prefieren ser presentados por terceras personas, así que espere a que esta introducción se haga. Luego puede hacer una pequeña reverencia seguida de un apretón de manos con un contacto visual, en el caso de los hombres. A las mujeres coreanas no se les debe saludar de mano. Siempre debe saludar primero a las personas con más rango en la empresa con el apellido precedido por el Mr. o con el sufijo "ssi" que significa señor.

Luego de estas introducciones formales se deben entregar las tarjetas de presentación, las cuales se deben dar y recibir con ambas manos, es un gesto de respeto. Es importante que estén en inglés y en coreano y que contengan toda su información y cargo. Las tarjetas se deben leer por unos segundos y luego ser puestas en un lugar importante como el maletín, jamás se deben guardar en un bolsillo ya que se considera una ofensa.

Reuniones

La puntualidad es una característica que muestra respeto, así que trate de llegar siempre a la hora pactada sin importar que su contraparte llegue unos minutos tarde, esto en la mayoría de los casos será por causa de otra reunión citada previamente en la agenda de sus futuros socios comerciales.

Cómo en todas partes del mundo, los negocios se basan en la confianza, así que es normal que antes de entrar en materia comercial se discutan otros temas, su interlocutor querrá saber más de usted antes de pasar a los asuntos más relevantes.

Se debe esperar a que el anfitrión de la reunión termine la charla y luego si puede dar inicio a su presentación, la cual debe contener toda la información publicitaria, muestras de producto, en tal caso, catálogos y propuestas comerciales. Importante que esta información se presente preferiblemente en inglés y de ser posible en coreano.

Los empresarios coreanos son más sencillos y fáciles de tratar que sus colegas chinos y japoneses, pero pueden estar a la defensiva. Debe ser convincente, honesto y muy explícito en su presentación y en los compromisos que adquiera, el empresario coreano tiene mucha relación con la lealtad y el cumplimiento.

Las personas con el mayor rango en la jerarquía de las empresas coreanas tienen mucha influencia sobre sus subordinados y son quienes al final del proceso toman las decisiones, es por esto que su presentación debe estar dirigida a las personas con mayor cargo.

Negociaciones

Una de las características más destacadas de los empresarios coreanos es que son muy directos en materia de hacer negocios y evitan decir que no al momento de concertar los términos de una negociación. No es muy recomendable que sea insistente, persuasivo y trate de forzar un negocio, pues sus colegas coreanos estarán dispuestos a hacer algún tipo de consideración.

Son duros al momento de negociar, aplican el código Kenshu donde se especifica que los compromisos se adquieren únicamente cuando la contraparte demuestra ser fiable. Es aconsejable

que las ofertas iniciales estén lejos de los precios finales que se pretender conseguir, con el fin de que ambas partes puedan llegar a un acuerdo beneficio durante el transcurso de la negociación.

Al igual que sus demás colegas asiáticos, los empresarios coreanos suelen tomar las decisiones de manera colectiva, lo cual hace que éstas tomen cierto tiempo, incluso semanas, pues hasta no estar seguros de los beneficios que van a obtener, no dan una palabra final.

En muchas ocasiones las negociaciones pueden tomarse repetitivas, pues los coreanos suelen preguntar lo mismo varias veces con la finalidad de asegurarse de que la decisión final es la correcta. Así que no se desespere por esto, pues una vez que se han pactado las condiciones de las negociaciones todo el intercambio comercial fluye de manera rápida.

Finalmente, para los empresarios coreanos el contrato no es el final de un acuerdo comercial, al contrario es el inicio de una relación de negocios que dependiendo del cumplimiento en los compromisos puede llegar a ser larga y duradera. Es por esto que prefieren que dichos acuerdos sean flexibles y puedan ajustarse, de ahí la importancia de que durante las reuniones todo quede lo suficientemente claro tanto para usted como para sus nuevos socios.

Material
de consulta
LEGIScomex.com