

**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 pretenden conseguir, con el fin de que ambas partes puedan llegar a un acuerdo beneficioso 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