

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE ELEMENTOS CULTURALES EMPRESARIALES
EN COREA DEL SUR Y COLOMBIA**

MARÍA PAULA JOYA MAVESDY

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BODOTA D.C
2020**

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE ELEMENTOS CULTURALES EMPRESARIALES
EN COREA DEL SUR Y COLOMBIA**

MARÍA PAULA JOYA MAVESYO

**Monografía para optar por el título de
Especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica**

**Orientador
CARLOS EDUARDO CARDONA PATARROYO
Economista**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C
2020**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Director de la Especialización

Firma del Calificador

Bogotá, D.C., Julio 2020

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Mario Posada García-Peña

Consejero institucional.

Dr. Luis Jaime Posada García-Peña

Vicerrectora Académica y de investigaciones.

Dra. Maria Claudia Aponte Gonzalez

Vicerrector Administrativo y Financiero.

Dr. Ricardo Alfonso Peñaranda Castro

Secretaria General.

Dra. Alexandra Mejia Guzman

Decano Facultad Ciencias económicas de administrativas.

Dr. Marcel Hofstette Gascon

Directora Especializacion Negocios Internacionales e Integración Económica.

Dra. Luz Rocio Corredor

Las directivas de la Universidad de América, Los jurados calificadores y el cuerpo docente No son responsables por los criterios e ideas Expuestos en el presente documento. Estos Corresponden únicamente al autor

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
1. DESCRIPCIÓN TEMA DE ESTUDIO	10
2. MARCO REFERENCIAL	12
2.1 MARCO TEÓRICO	12
2.2 MARCO HISTÓRICO	13
3. OBJETIVOS	15
3.1 OBJETIVO GENERAL	15
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
4. METODOLOGÍA	16
5. CAPITULO I. IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS CULTURALES DE LOS EMPRESARIOS DE COREA DEL SUR	17
5.1 ENTREVISTA A EMPRESARIOS COLOMBIANOS QUE HAN REALIZADO NEGOCIACIONES CON EMPRESARIOS DE COREA DEL SUR	20
6. CAPITULO II. IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS CULTURALES DE LOS EMPRESARIOS DE COLOMBIA	24
6.1 ENTREVISTA A EMPRESARIOS COLOMBIANOS.	25
7. CAPITULO III. RESALTAR LOS ELEMENTOS COMUNES Y DIFERENCIADORES QUE HAY ENTRE COLOMBIA Y COREA DEL SUR, TENIENDO EN CUENTA FACTORES GENERALES Y ESPECÍFICOS QUE ESTÁN PRESENTES EN EL ENTORNO.	35
7.1 ENTREVISTA A UNA PERSONA COREANA	32
8. CONCLUSIONES	37
BIBLIOGRAFIA	39
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA	40

INTRODUCCIÓN

Existe un elemento en los negocios que juega un papel fundamental, hoy en día es más acogido por la comunidad mundial que se enfoca en los negocios internacionales. Se está haciendo más visible ante las personas, tanto que las universidades han enfocado programas para estudiarlo a fondo. Este elemento es el componente cultural el cual hace parte de un engranaje gigante que compone una negociación y como cualquier engranaje necesita de todas sus piezas para un correcto funcionamiento, sin embargo en este análisis tomaremos la cultura como el punto de partida para una negociación exitosa entre Colombia y Corea del Sur teniendo en cuenta la actualidad como contexto general para enmarcar culturalmente este trabajo.

Este análisis comparativo reúne un conjunto de variables fundamentales para una mejor comprensión del impacto y los alcances de este elemento, el cual merece ser examinado, analizado y estudiado a profundidad debido a su gran importancia y trascendencia en el ámbito internacional, influenciando así el comercio y la educación generando una necesidad académica motivando a las nuevas generaciones a entender cómo manejar la cultura de un país foráneo con el cual estamos negociando, esto puede significar el cierre a satisfacción de un negocio o simplemente cerrar puertas por la falta de conocimiento y manejo de esta lo cual se verá reflejado en números negativos en nuestras empresas.

Los negocios internacionales siempre han hecho parte de las sociedades, lo cual les ha permitido generar desarrollo y compartir conocimientos a lo largo de la historia, gracias a esto los procesos, normas y medios generados de vieja data se ha venido desarrollando, mejorando e innovando en este tema, es por esto que este análisis será basado en la actualidad teniendo en cuenta los rasgos culturales que tanto Colombia y Corea del Sur han llegado a tener hasta este momento, permitiendo que este texto se pueda convertir en un texto guía útil y práctico para consulta de este tema.

Este análisis enmarca la importancia de la cultura en los negocios internacionales enfocado en Colombia y Corea del Sur debido a su gran diferencia cultural, que en vez de ser un estigma o muralla para los negociadores se convirtió en un reto para ambos gobiernos.

RESUMEN

El objetivo de este análisis comparativo es determinar qué elementos culturales empresariales se deben identificar y conocer más a fondo para poder realizar negociaciones con Corea del Sur y Colombia. Para alcanzar el propósito de este estudio se evaluó desde el ser de cada una de la población de las naciones mencionadas anteriormente, también comportamientos, conductas y estereotipos que se encuentran presentes tanto en los colombianos como en los sur coreanos. Se tuvo la oportunidad de entrevistar personas de estos dos países, los cuales están envueltos en negociaciones que competen a las dos naciones. El testimonio de cada una de las personas entrevistadas nos da una visión más amplia y clara de como suceden estas negociaciones, y enriquece esta investigación con la experiencia de cada uno de ellos.

Palabras claves: negociación, elementos culturales, empresarios.

ABSTRACT

The purpose of this comparative analysis is to determine which business as well as cultural elements must be identified and known in deeply in order to carry out negotiations with South Korea and Colombia. In order to achieve the purpose of the study objective an analysis has been done from the inside of the inhabitants of both nations mentioned above as well as behavioral and conductual aspects and stereotypes that are intrinsic in both cultures, Colombian and South Korean. In this paper work there have been made a series of interviews from individuals from these two countries, that is to say that the testimony of both give us a clear and broad view of how negotiations are handled; and this research is enriched with the experience of each one of them.

Keywords: negotiation, cultural elements, businessmen.

1. DESCRIPCIÓN TEMA DE ESTUDIO

Hoy en día una necesidad en el área de los negocios internacionales es conocer a profundidad la cultura empresarial imperante del otro país con el que se va a negociar. En la actualidad existe en el empresariado colombiano un importante grado de desconocimiento de los elementos culturales empresariales coreanos. Ante esta carencia, cabe preguntarse: ¿Qué factores culturales útiles para adelantar negociaciones, identifican a los empresarios coreanos y colombianos?

La evolución del hombre no solo ha llevado al mejoramiento de sus costumbres y metodologías, después de guerras mundiales, revoluciones industriales y otros acontecimientos sucedidos, el ser humano también se vio obligado a recurrir a entes internacionales (países que no sufrieron tanto los golpes de las guerras) con el fin de recibir recursos escasos en su territorio y lograr resurgir. Pero una pieza fundamental hacía falta a la hora de negociar y esta era la globalización, la cual permite que dos partes de una negociación pudiesen conocer su cultura con el fin de poder llegar a interactuar de forma correcta ante sus instituciones y lograr de una manera eficaz y eficiente la consecución y cierres satisfactorios de negocios.

El estudio de la cultura en el ámbito de las RR.II y comercio exterior se ha vuelto más común en las escuelas de negocios, generando conciencia en los estudiantes de que los rasgos culturales son imprescindibles a la hora de los intercambios comerciales. Incluso empresas con gran trayectoria que han tenido en cuenta esto, son ahora multiplicadoras del conocimiento y mediante su experiencia y éxito se evidencia la importancia de la cultura en los negocios internacionales.

Unos de los grandes retos para el negociador es lograr aplicar el conocimiento adecuado de los rasgos culturales identificados en su contraparte, con el fin de redirigir sus esfuerzos y simplificar el proceso de negociación, ya que depende de este comportamiento si el negocio es exitoso o no. Empresarios de Colombia y Corea del sur llevan años generando oportunidades de crecimiento empresarial, expandiendo sus mercados y ganando experiencia mutuamente, pero nada de esto hubiese sido posible si no hubiese existido un interés común de conocer el entorno, cultura y gobierno de sus homólogos, ya que para estas dos culturas tan diferentes hubiese sido casi imposible llegar a acuerdos millonarios sin estos conocimientos previos, gracias a la buena relación que se dio entre estas dos naciones, a mediados del 2010 se iniciaron conversaciones entre los ministerios de comercio exterior de estos países, generando una esperanza en la grande, mediana y pequeña empresa, tanto colombiana como surcoreana para recurrir a nuevos mercados y mejorar sus ingresos, Todo el proceso tomó dos años y medio inició en diciembre de 2009 y concluyó en junio de 2012, luego de 7 rondas y 5 mini-rondas el 21 de febrero del 2013 se firma el tratado de libre comercio (TLC), logro alcanzado gracias a que siempre se tuvo en cuenta por parte de los negociadores el factor primordial en este tratado como fue LA CULTURA. Este

TLC ha generado un mayor acercamiento y mejores condiciones para comerciantes de ambos países llevando 7 años y con vigencia activa.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

Hoy en día los negocios internacionales son esenciales para la sostenibilidad de los empresarios, de tal forma que teóricos, investigadores, intelectuales, etc. Han visto la necesidad de indagar a fondo un factor clave para que estas negociaciones sean exitosas, realizando un análisis de las relaciones interculturales de quienes participan en los negocios internacionales. Los autores estudian cada elemento cultural que debe tener en cuenta un negociador cuando se enfrenta a un entorno diferente a su zona habitual, para así tener control alguno en los encuentros y lograr el objetivo.

El Ingeniero industrial Enrique Ogliastre, investigador activo en los temas de gerencia intercultural, negociación, entre otros. Ha escrito libros sobre negociación intercultural enfocado en la realidad latinoamericana, inspirado desde su posición como latino por su nacionalidad colombiana. Unos de sus libros más famosos en el tema intercultural son: "SISTEMA JAPONÉS DE NEGOCIACIÓN, EL-EXPERIENCIA EN AMÉRICA LATINA" y "¿CÓMO NEGOCIAN LOS COLOMBIANOS?" ; donde tiene en cuenta empresarios extranjeros para que brinden una perspectiva acerca de los empresarios colombianos.

Domingo Cabeza y Gloria Garcia también ha escrito libros muy influyentes en esta área tales como "NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL: ESTRATEGIAS Y TECNICAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL" y "NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL: ASPECTOS CLAVE PARA NEGOCIAR EN ÁMBITOS INTERNACIONALES" respectivamente. Con objeto de plasmarle a los negociadores que las técnicas habituales y procedimientos del entorno local no funcionan en los entornos culturales de otros países, donde las personas perciben el modo de negociar de forma distinta, ven lo correcto y lo incorrecto con otros valores y actúan y piensan de manera diferente.

Los negocios internacionales son la formación de las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer necesidades de los individuos y organizaciones, estas actividades son operaciones comerciales las cuales se conectan con las importaciones y las exportaciones de bienes, también la inversión directa de fondos en compañías internacionales. Entre los factores de éxito que se pueden mencionar en las operaciones de los negocios internacionales se incluye la competitividad, el apoyo financiero entre las partes y la logística, este último aspecto es de suma importancia ya que cuando los empresarios involucrados en la negociaciones se encuentran en diferentes países o regiones la concreción o el éxito del negocio se puede tornar complicado, se debe tener presente que es importante que los empresarios conozcan el ambiente internacional que los rodea para buscar nuevas formas de incrementar el crecimiento de la empresa, la competitividad y la oportunidad de explorar nuevos mercados.

Los negocios internacionales implican el manejo de la inversión extranjera y la estructura de mercados que se da en diferentes naciones, dentro de este marco el empresario debe tener pleno conocimiento de la situación política, diversidad de mercados y riesgos del país con el que establece el negocio, esto lo lleva a un estudio previo donde se evalúa si dichas situaciones afectan o no la negociación y si es prudente o conveniente estrechar lazos. Ya que los NI son importantes por que la empresa obtiene mayor posicionamiento competitivo, se llevan a cabo nuevos negocios y el cliente adquiere mayor valor, mejora la imagen de la empresa y de la marca, se identifican y se crean nuevos segmentos, permite una explotación de innovaciones, se impulsa el intercambio de productos y servicios, implica una ampliación del mercado interno, impulsa la relación y credibilidad con empresarios o negocios locales.

2.2 MARCO HISTÓRICO

En el año 1950 Corea del sur inició una guerra inesperada al ser invadidos por Corea del norte, dicho acontecimiento duró hasta el año 1953. En la historia de Corea quedaron evidenciados 40 enfrentamientos. En esta época Corea del Sur era considerado uno de los países más pobres del mundo, con un PIB por debajo de la mayoría de países de latinoamérica, por estas razones la ONU hizo un llamado a los países miembros con el propósito de brindarle ayuda a los surcoreanos por la gran crisis que estaban viviendo, y es en ese momento en el que Colombia y Corea del sur tienen su primer contacto fuerte y deciden estrechar lazos de hermandad. Colombia fue el único país latinoamericano que atendió a este llamado enviando un batallón de 4.314 militares.

Pasaron casi 10 años hasta que estos dos países volvieron a tener trato alguno, en esta oportunidad se trataba de relaciones diplomáticas directas que se establecieron en marzo de 1962 donde se enviaron embajadores a cada país. Después de las problemáticas que tuvo Corea del Sur a raíz de la guerra, se dieron cuenta que lo que realmente importaba y tenía valor era la educación, así que empezaron a invertir sin escatimar en el sector educativo. Por este esfuerzo surgieron Ingenieros y trabajadores industriales los cuales son lo que son necesarios para el área de manufactura que es de donde sale la riqueza del país. Pero el gobierno de ese momento tenía claro que debían seguir el recetario neoliberal, donde el énfasis es saber manejar el gasto público de manera prudente y evitar excesos de inflación, también brindaron ayuda y protección a sectores claves de la economía para así exigirles resultados de eficiencia y responsabilidad social.

Paso a paso fueron incrementando su PIB por el fortalecimiento de su economía, a ese crecimiento le llaman el milagro económico de Corea del Sur, hasta convertirse en una potencia mundial, hoy en día la número 11.

En el 2009 Colombia percibió el fenómeno en el que se convertía Corea del Sur y se interesó en estrechar lazos comerciales con este país. Es allí donde surge la necesidad de crear un tratado de libre comercio (TLC) empezando ese mismo año las comunicaciones con Corea para poder obtener este acuerdo. A mediados del 2010 inician conversaciones y finalmente culminan en el año 2012 dando así dos años de proceso a esta negociación. Luego de 7 rondas y 5 mini-rondas el 21 de febrero del 2013 se firma con éxito el tratado de libre comercio (TLC). Abriendo la oportunidad a miles de empresarios colombianos y surcoreanos que deseen emprender en el país aliado. Creando mejor calidad de vida, generando empleo para las personas y mayor oportunidad al crecimiento de estos países. Hoy en día el tratado sigue vigente y es una gran fuente de ingresos para miles de empresarios.

El producto interior bruto de Corea del Sur en el primer trimestre de 2020 ha caído un -1,3% respecto al cuarto trimestre de 2019. Esta tasa es 26 décimas inferior a la del trimestre anterior, cuando fue del 1,3%.

La variación interanual del PIB ha sido del 1,4%, 10 décimas menor que la del cuarto trimestre de 2019, cuando fue del 2,4%.

La cifra del PIB en el primer trimestre de 2020 fue de 362.237 millones de euros, con lo que Corea del Sur se situaba como la economía número 11 en el ranking de PIB trimestral de los 50 países que publicamos.

Corea del Sur tiene un PIB Per cápita trimestral de 7.015€ euros, -152 euros menor que en el mismo trimestre del año anterior, cuando fue de 7.167 euros.

Si ordenamos los países que publicamos en función de su PIB per cápita trimestral, Corea del Sur se encuentra en el puesto 22 de los 50 países de los que publicamos este dato.

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los surcoreanos tienen una buena calidad de vida.

Si la razón para visitar Corea del Sur son negocios, es útil saber que Corea del Sur se encuentra en el 5º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. En cuanto al Índice de Percepción de la Corrupción del sector público en Corea del Sur ha sido de 57 puntos, así pues, se encuentra en el puesto 45 del ranking de percepción de corrupción formado por 180 países.¹

¹ DATOS MACRO. PIB de Corea del Sur. [Sitio Web]. Bogotá D.C. C.O. Sec. Publicaciones, s.f. [Consultado 10, Junio, 2020]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/corea-del-sur>

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la diferencia cultural entre empresarios de Corea del Sur y empresarios de Colombia, con el fin de utilizar este conocimiento al momento de realizar negociaciones entre dichos países.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las principales características culturales de los empresarios de Corea del Sur.
- Identificar las principales características culturales de los empresarios de Colombia
- Resaltar los elementos comunes y diferenciadores que hay entre Colombia y Corea del sur, teniendo en cuenta factores generales y específicos que están presentes en el entorno.

Generales

- Idioma
- Tipo de gobierno
- Tipo de sociedad
- Legislación
- Empresas milenarias
- Sociedad

4. METODOLOGÍA

El tema a tratar es de suma importancia ya que Corea del Sur como potencia económica, comercial y mundial, genera redes globales de negociación y comercio con múltiples países. La dinámica de Corea del Sur en industria, comercio y actividad económica le demanda grandes cantidades de recursos, los que poseen no son suficientes y por consiguiente los buscan en el resto del mundo, lo que abre una posibilidad para los empresarios colombianos. Por esto se ven obligados a convertir la importación de materias primas y los negocios internacionales en una práctica indispensable para mantenerse posicionado como una de las 20 economías más grandes del mundo.

“Desde la entrada en vigencia del TLC con este país en el 2016 y hasta 2018, las exportaciones han reportado un crecimiento de 153%. Tan sólo el año pasado, las exportaciones totales a Corea Del Sur alcanzaron USD 627,4 millones, 37,3% más que en 2017. A julio de 2019 las exportaciones totales sumaron USD 355,1 millones, 1,6% más que en el mismo periodo de 2018, según cifras del DANE con análisis de ProColombia”².

Este análisis nace de la necesidad que tienen los comerciantes de conocer la cultura del país al cual esperan llegar con sus productos y/o servicios, teniendo en cuenta que este es un factor trascendental a la hora de desarrollar negocios y tratados con países que no cuentan con su misma cultura, creencias, tradiciones y conductas.

Para llegar a tener el control de la negociación entre empresarios colombianos y sur coreanos los cuales poseen una diferencia cultural notable, es de vital importancia el conocimiento y dominio previo de esta, ya que marcará el punto de quiebre a la hora de realizar un negocio exitoso. La necesidad de ahondar en la cultura de Corea del Sur surge tanto en los grandes comerciantes Colombianos como en todos aquellos emprendedores interesados en incursionar en el mercado de este tigre asiático.

² PROCOLOMBIA. Corea del sur se compromete con la innovación industrial de Colombia [Sitio Web]. Bogotá D.C. C.O. Sec. Publicaciones, s.f. [Consultado 10, Abri, 2020]. Disponible en: <https://procolombia.co/noticias/corea-del-sur-se-compromete-con-la-innovacion-industrial-de-colombia>

5. CAPITULO I. IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS CULTURALES DE LOS EMPRESARIOS DE COREA DEL SUR.

En la actualidad Corea del Sur es la onceava economía del mundo, lo cual lo hace muy atractivo para los empresarios extranjeros. Abriendo un sinfín de oportunidades para todas aquellas personas que quieran incursionar en nuevos mercados ya sean internos o externos. Las negociaciones en múltiples ocasiones se ven afectadas por la cultura del negociador, debido a eso el empresario que desee incursionar en los negocios internacionales debe tener en cuenta que los elementos culturales en los procesos de negociación son fundamentales y esenciales para que esta sea exitosa, más cuando se va a incursionar en el continente asiático que hasta no hace mucho fue desconocido para la mayoría.

Estos elementos se forjan con la finalidad de tener claros conceptos básicos en este campo y poder lograr un excelente trato con la contraparte. Para darle origen a esta área a tratar, lo primero que se debe saber es que la cultura coreana se basa en un conjunto de doctrinas religiosas y morales predicadas por discípulos y seguidores, el respeto por la familia, los antepasados, la armonía grupal, los ancianos, la autoridad y la amistad se convierte en una tradición, por ende, los nativos evitan al máximo las confrontaciones y los pleitos. El “kibun” (honor, dignidad personal) es fundamental para su propio ser.

Las consecuencias que el pueblo tuvo que vivir a raíz de la guerra generó en ellos un valor significativo por la innovación, la educación y la lealtad a las empresas, la jerarquía es trascendental en cualquier aspecto de la vida y en la sociedad coreana es notorio, en actividades normales existen rangos y poder dependiendo de esta. Son muy cautelosos al momento de la toma de decisiones por ende las observaciones de alguien que se encuentre en un nivel de conocimiento superior siempre serán escuchadas, al igual que los superiores tienden a escuchar sugerencias de los subordinados, sin mencionar que en ciertas ocasiones los subordinados deben seguir instrucciones en un procedimiento formal en donde es indispensable la aprobación de alguien superior en el cargo.

La inteligencia interpersonal en el ser humano es indispensable y la confianza es de suma importancia para que esta se pueda desarrollar de la mejor manera. Los coreanos no son la excepción, son selectivos al momento de relacionarse y la confianza es clave para cualquier tipo de relación. por esa misma razón ellos prefieren hacer negocios con personas que ya conocen. De no ser así y si el empresario es extranjero se sugiere tener un intermediario local, el cual será el primer contacto con la persona de interés creando un lazo basado en la confianza, llamar sin ser presentados es de mala educación, esta persona realizará el trabajo de presentarlos como es bien visto y acorde por su cultura, también es un apoyo para evitar pérdidas de comunicación y optimizar tiempo.

En Corea siempre se debe saludar y recibir con ambas manos, para ellos esta acción se debe practicar en cualquier momento de la vida ya que es visto como un gesto de dar y recibir, si estas acciones solo se hacen con una sola mano es irrespetuoso y de mala educación.

Los coreanos suelen ser muy prudentes y respetuosos con las personas mayores o de altos rangos, por ende, no se debe ni se acostumbra tocar a estas personas, especialmente en la cabeza, o en los hombros; también se caracterizan por compartir o dar, si le recomienda al empresario tener un detalle con la persona que va a negociar, puede que este lo rechace en múltiples ocasiones, pero es por educación, aun siendo bien vista y acertada dicha práctica se debe ser cuidadoso ya que siempre se respeta la jerarquía (en caso de que se vaya a hacer en público), recuerde para establecer una relación de negocios exitosa en este país es esencial crear una relación personal.

Para solicitar una reunión se debe tener en cuenta que estas deben programarse con unas semanas de anticipación y los horarios más apropiados son de 10 am a 12 pm o 2 pm a 4 pm y no deben ser programadas en fechas especiales como festivos, festividades, vacaciones de verano, invierno, temporada de año nuevo lunar, Chuseok (acción de gracias coreano). La puntualidad es sinónimo de respeto, pero puede suceder que el empresario coreano llegue unos minutos tarde debido a que su agenda es estrecha. Las cancelaciones son normales, pero si suceden con frecuencia puede ser que el negociador no esté interesado en negociar con el empresario extranjero.

La vestimenta que se debe usar el hombre para una reunión de negocios es forma, de preferencia traje oscuro, camisa blanca y corbata oscura y la mujer puede usar pantalón o falda formal si desea, la falda debe estar sobre la rodilla, chaqueta formal todo esto de preferencia oscuro, camisa blanca y tacones oscuros (no muy altos), se debe tener presente que en la mayoría de lugares es habitual quitarse los zapatos antes de entrar, por ende, las medias deben estar en las mejores condiciones posibles; saber o tener idea de la persona con la que va a negociar es muy importante, mientras se es mayor se mostrara más respeto.

El arco es el saludo tradicional en Corea, pero depende de la persona la inclinación de éste, si el empresario se encuentra con alguien de la misma edad o similar el arco debe ser de 15°, mientras que si es alguien que no conoce, un jefe o una persona mayor se recomienda un arco de 30°, hoy en día es más común el saludo de mano, sobre todo en reuniones formales entre hombres, pero este apretón debe hacerse con ambas manos, las mujeres asienten con la cabeza. Los coreanos prefieren usar títulos en vez de sus nombres personales, por lo general después del título va el apellido. Las tarjetas de presentación son esenciales y de carácter importante, en estas se debe enfatizar el cargo que tiene el empresario, todo esto con el fin de dar autoridad, aclarar el estatus social o el rango en el que se encuentra. Es mal visto y descortés que una vez entregada la tarjeta de

presentación la persona quien la recibe no se tome el tiempo de leerla y de detallarla y esta sea guardada de inmediato, dicho lo anterior lo correcto sería presentarse y aceptarse la tarjeta con ambas manos, estudiarla respetuosamente y después guardarla en el portafolio.

En el primer encuentro y para entrar en materia de la negociación la primera recomendación que se le hace al empresario es hacer una conversación corta antes de hablar de negocios. Pero este debe esperar que el anfitrión de la reunión termine de hablar para poder dar inicio a la reunión, también debe tener presente que siempre debe ser claro y conciso, expresar puntualmente lo que desea transmitir.

Al momento de comenzar la negociación es de suma importancia que para esta reunión el empresario previamente haya enviado propuestas plasmando la idea con el fin de contextualizar la contraparte y hacer este encuentro más ágil, se pueden utilizar folletos de la empresa, material instructivo sobre el tema a tratar o un bosquejo del plan de negocio, todo este contenido debe estar en coreano o en inglés.

Sin embargo, para la reunión se debe tener material de soporte y apoyo como una presentación/slides, esta debe estar ajustada y adaptada al negocio de la contraparte, debe contener por parte del empresario el logotipo de las dos empresas que entrarán en negociación, pero el logo que debe predominar y estar de primeras es la de ellos. Como se sabe las presentaciones que tienen exceso de texto dejan pocas expectativas del expositor, por ende, se debe atraer al empresario coreano con imágenes de calidad evidenciando los resultados que se esperan a largo plazo, gráficos, estadísticas o plan de negocio. Otros métodos que son válidos para este encuentro son la publicidad, muestras del producto (de ser necesarios), catálogos, prototipos y propuestas comerciales.

El tiempo es crucial, este no debe excederse de 10 minutos debido a la agenda tan agitada que tiene la contraparte, pero es necesario que la reunión dure lo que tenga que durar. En este tiempo el empresario debe ser empático, honesto, convincente, asertivo y debe tener autoconfianza y absoluto dominio del tema, todo esto sin dejar a un lado la humildad y la modestia recordando que siempre debe transmitir confianza. El tiempo restante de la reunión será destinada para una conversación sobre sus intereses. Al final de la reunión el empresario puede notar si la negociación fue exitosa si la contraparte hace una reverencia profunda, de no ser así será rápida y corta mostrando su insatisfacción.

Los coreanos son dables a persuadir, tienen como principio la lealtad y el cumplimiento, son claros y directos en los negocios. La confianza como ya fue mencionado anteriormente es un código de vida, si y sólo si el empresario transmite esta virtud la contraparte estará dispuesto a adquirir compromisos, de no ser así son duros de negociar. El empresario no debe ser insistente, no debe presionar y menos forzar el negocio.

Solo si les interesa la negociación estarán dispuestos e interesados por cerrar el trato y no se negarán a pautar términos. Se recomienda que las ofertas iniciales de precio estén alejadas a las deseadas, pues a medida que pasa el tiempo se va pautando precios logrando que ambas partes queden satisfechas y puedan llegar a un acuerdo, Los asiáticos son personas que toman decisiones colectivamente por ello no se debe extrañar el empresario que la toma de decisiones tarde unas semanas, pues ellos prefieren asesorarse, analizar y estudiar cautelosamente los beneficios que van a adquirir.

Suelen darle punto de partida o inicio a sus negociaciones con un contrato ya que se aseguran de no perder este acuerdo comercial, pero prefieren contratos flexibles, para poder modificarlo en el proceso de ser necesario. Las conversaciones pueden ser repetitivas pues les gusta asegurarse que lo que se está diciendo es claro y verídico. Una vez entendido toda la negociación fluye ágilmente.

Hoy en día los TLC ayudan a que estas negociaciones puedan ser beneficiosas para ambas partes, haciéndolas más claras y rápidas. Por ello los negociadores deben tener claro qué beneficios puede adquirir con estos tratados y a su vez ayudar a crecer a la contraparte con el fin de crear vínculos a largo plazo y estrechar lazos.

A continuación, se verá un estudio de campo donde se entrevista a dos empresarios colombianos que han realizado negociaciones con empresarios surcoreanos, esta conferencia se hizo con el fin de conocer a fondo diferentes perspectivas y experiencias para así tener un punto de referencia y conocer más sobre ellos.

5.1 ENTREVISTA A EMPRESARIOS COLOMBIANOS QUE HAN REALIZADO NEGOCIACIONES CON EMPRESARIOS DE COREA DEL SUR

1. Nombre: Bryan Camilo Sepúlveda Cristancho
Cargo: Comprador y vendedor de autopartes
Nombre de la empresa: Distribuidora Hyundai y Kia

1. ¿Cuándo descubrió que tenía una buena idea empresarial y cómo se le ocurrió?

Con los conocimientos que tenía sobre autopartes de vehículos Hyundai y Kia comencé a realizar estudios de mercado y pude ver el potencial sobre la escasez de algunos productos y en base a eso se me ocurrió hacer negocios y empezar a buscar algunos proveedores.

2. ¿Por qué decidió importar o exportar su producto?

El sector automotriz está creciendo constantemente, nunca para y adicionalmente hay escasez de repuestos en algunos vehículos y quise aprovechar esa ventaja importando los productos faltantes.

3. ¿Qué aspectos cualitativos y cuantitativos hicieron que Corea del Sur fuera el país indicado para realizar esta negociación?

Se eligió este país en primera instancia ya que las marcas que yo requería son procedentes de este país y segundo es porque el producto coreano es excelente y en el mercado colombiano es muy apetecido por el precio y la calidad, por ello se eligió como tal el destino.

4. ¿Cree usted que tener conocimiento previo sobre los aspectos culturales atribuyen a tener una negociación exitosa con coreanos?

Los aspectos culturales son de suma importancia en una negociación tanto con coreanos como con cualquier persona de diferentes partes del mundo ya que aplicándolos se estrechan lazos y se pueden hacer negociaciones exitosas donde las dos partes ganen.

5. Mencione dos características de un empresario coreano que crea que un empresario colombiano debería tener.

1. Ser claro en lo que ofrecen.
2. Buscar el beneficio mutuo.

6. ¿Qué es lo más importante al momento de negociar con un coreano?

Lo más importante es tener claro lo que necesita, que desea importar, se debe llegar con una idea clara y con documentos, ya que dependiendo del mercado se sabe que se va a necesitar, en mi caso yo necesitaba autopartes, así que llegue con una lista de qué productos son escasos o de rotación, así que estaba preparado con un documento para que ellos hicieran una cotización de lo que necesitaba y así optimizar el tiempo.

7. ¿Cómo ha sido su experiencia con empresarios coreanos?

Mi experiencia ha sido excelente, hasta el momento no he tenido ningún percance con ellos ellos son claros en los negocios, dan tiempos precisos de alistamiento de pedido, el tiempo de viaje, el precio desde un inicio, incluyendo sus variaciones por diferentes motivos, son excelentes personas, muy amables, atentos y serviciales.

8. ¿Qué admira usted de un empresario coreano?

Admiro la seriedad que tienen para hacer negocios, como lo dije anteriormente son muy centrados y claros con las cosas que ofrecen, le muestran diferentes opciones al cliente, buscando que tu empresa crezca.

**9. ¿Seguiría usted haciendo negociaciones con los empresarios coreanos?
¿Por qué?**

Si, deseo seguir haciendo negociaciones con ellos debido a que he tenido aumentos en mis ingresos por los excelentes productos que me ofrecen y he crecido positivamente como empresario y también deseo seguir ofreciéndole productos excelentes a mis clientes.

10. ¿Qué estrategias le daría usted a un empresario colombiano que desee incursionar en negociaciones con coreanos?

- Estudiar el mercado.
- Ir con una idea clara.
- Buscar por internet donde puede encontrar los proveedores mas óptimos dependiendo del producto.
- Estudiar su cultura.
- Saber cómo se saludan.
- Que comen.
- Nunca rechaces una comida que te ofrezcan.

2. Nombre: Rodolfo Brand
Cargo: Gerente
Nombre de la empresa: Comercializadora Brand

1. ¿Cuándo descubrió que tenía una buena idea empresarial y como se le ocurrió?

En la época que se creó la empresa , la marca de vehículos Coreanos eran la 3ra más vendida , en la marca Hyundai y Kia.

2. ¿Por qué decidió importar o exportar su producto?

El consumo de autopartes de Corea es de alto consumo ya que hay muchos vehículos en el mercado colombiano.

3. ¿Qué aspectos cualitativos y cuantitativos hicieron que Corea del Sur fuera el país indicado para realizar esta negociación?

Cualitativo, es por el TLC.

Cuantitativo es el número de negociaciones que llevan en muchos años.

4. ¿Cree usted que tener conocimiento previo sobre los aspectos culturales atribuyen a tener una negociación exitosa con coreanos?

Si, es indispensable saber los aspectos culturales, también hemos adquirido conocimiento cultural ya que hemos ido muchas veces a Corea.

5. Mencione dos características de un empresario coreano que crea que un empresario colombiano debería tener

Seriedad y cumplimiento.

6. ¿Qué es lo más importante al momento de negociar con un coreano?

Que los despachos son completos y cumplen con las fechas de entrega.

7. ¿Cómo ha sido su experiencia con empresarios coreanos?

Muy buena experiencia, son 16 años de negociación.

8. ¿Qué admira usted de un empresario coreano?

Seriedad en los despachos y fidelidad con el cliente.

**9. ¿Seguiría usted haciendo negociaciones con los empresarios coreanos?
¿Por qué?**

Si, por el crecimiento y porque el tratado de libre comercio es de mucha ayuda ya que los aranceles están bajando hasta llegar a cero aranceles.

10. ¿Qué estrategias le daría usted a un empresario colombiano que desee incursionar en negociaciones con coreanos?

Que me visite, ya que yo represento compañías coreanas y lo guiaré

6. CAPITULO II. IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS CULTURALES DE LOS EMPRESARIOS DE COLOMBIA.

Los colombianos han vivido diferentes situaciones a lo largo de la historia, pero estos acontecimientos no han hecho que las personas dejen de soñar con un país mejor, Colombia es el 55º país exportador más grande del mundo, son reconocidos y preferidos a nivel mundial por su excelente café el cual se distingue por el aroma y la textura, hoy en día como producto estrella se encuentra el aguacate hass el cual se está exportando a diferentes partes del mundo y ha tenido una excelente acogida en el exterior. Sin mencionar que las exportaciones líderes son de petróleo o minerales bituminosos.

Se caracterizan por ser personas amables, serviciales, carismáticas y espontáneas, donde quiera que vayan llevan consigo la alegría y el sabor como se dice de manera coloquial. Para el colombiano relacionarse con las personas resulta natural, es decir son muy dados a entablar conversaciones con facilidad, a socializar, suelen ser descomplicados para cualquier situación. Son trabajadores, emprendedores, perseverantes y visionarios, ven oportunidad de negocio en cualquier aspecto de la vida. Es un país donde el comercio fluye de manera innata, tienen una forma de negociar muy particular pues recurren al “regateo”.

Colombia tiene diversidad de culturas debido a que este país se fragmenta por regiones, esto forja que las personas posean diferentes actitudes, por ejemplo, en Bogotá los empresarios son más formales que en el resto del país, esto también influye en la manera de vestir de los empresarios debido a los pisos térmicos del país.

Tanto el hombre como la mujer desempeñan papeles importantes en las direcciones de las empresas, hay igualdad de género en los cargos, pero este puede influir, por ejemplo, las mujeres paisas son excelentes negociadoras, también las edades influyen en las negociaciones, un hombre mayor se desenvuelve mejor por su experiencia y la negociación va a ser formal y tradicional mientras que los empresarios jóvenes tendrán técnicas novedosas para hacer negocios.

Los empresarios colombianos se basan en la confianza para realizar negociaciones, la contraparte debe generar seguridad para que ellos puedan creer en el proyecto y deseen sentarse a hablar de negocios. Es muy habitual que dejen todo para última hora ya que para ellos es de suma importancia las relaciones personales.

En materia de saludo lo corriente en Colombia es saludar de mano, en relación con los títulos sin importar el cargo la manera de dirigirse es “doctor” o en su defecto “señor” continuo del primer apellido. Normalmente las reuniones se hacen

en las oficinas de las empresas, pero también es posible y es costumbre tener desayunos o almuerzos de trabajo.

Para el cierre de las negociaciones es fundamental dejar por escrito las responsabilidades de cada uno, con el fin de evitar malinterpretaciones. Colombia es un país receptivo a los negocios internacionales, así que es un lugar donde se puede sacar provecho para hacer negocios o invertir.

Al momento de iniciar una negociación con empresarios colombianos se debe tener claro y presente que una de las características en esta cultura es que las personas son abiertas es decir amistosas, por ello es de suma importancia que al momento de pautar las condiciones de la negociación todo quede en un documento por escrito, con el fin que ambas partes conciban sus responsabilidades estipuladas. Recuerde conocer con exactitud las políticas comerciales e impuestos, para establecer de manera adecuada su negociación y que ambas partes obtengan beneficios y dejen puertas abiertas para próximas negociaciones.

La legislación y contratos en Colombia son para definir los términos de la contratación, los incoterms y la legislación (sistema tributario) nos guían para saber cuáles son las responsabilidades de parte y parte.

A continuación, se verá un estudio de campo donde se entrevista a empresarios colombianos, esta conferencia se hizo con el fin de conocer a fondo diferentes perspectivas y maneras de negociar aun siendo nativos del mismo país.

6.1 ENTREVISTA A EMPRESARIOS COLOMBIANOS

1. Nombre: Nicolás Felipe Giraldo Henao
Cargo: Gerente Comercial
Nombre de la empresa: Eqob s.a.s

1. ¿Cuándo descubrió que tenía una buena idea empresarial y como se le ocurrió?

Desde hace mucho tiempo tuve la idea de poder tener mi propio negocio, al principio no sabía muy bien sobre qué, pero comencé hacer mis practicas en el sector el cual desde muy pequeño me ha llamado bastante la atención y poco a poco fui conociendo muy bien el modelo de negocio y las estrategias comerciales para incrementar ventas, paralelamente las fui implementando logrando hacerse conocido en el gremio y subiendo de cargo hasta que llegue a Gerente Comercial de una clínica y ahí fue donde decidí dar el paso de independizarme.

2. ¿Cuáles fueron sus motivaciones y retos principales para convertirse en empresario?

Principalmente fueron dos motivos: El primero fue mi hija la cual la tuve siendo joven pero ya con una experiencia laboral y con ganas de querer darle lo mejor pero sin tener que alejarme de ella por estar cumpliendo horarios que no quería y con un salario con el que no estaba o estuviese de acuerdo. El segundo es el motivante de poder ver y tener tu propio negocio como superación personal.

Grandes retos fueron el poder ofrecer algo diferenciador y no convencional a lo que ya existe, lograr un negocio cíclico en donde tu competencia deje de ser tu competencia y se puedan volver tus aliados y a la vez tus clientes, en donde no se compita por lo mismo sino volverse una red de apoyo para el gremio, lógicamente siempre pensando en el autosostenimiento y completamente rentable.

3. ¿Qué características lo diferencian a usted como empresario colombiano a comparación de los empresarios extranjeros?

Como empresario colombiano me diferencio con los otros empresarios extranjeros por que nosotros siempre pensamos en como poder aportar un granito de arena al país y a la sociedad colombiana apoyando a pequeños empresarios y personas independientes que viven del día a día, donde evitamos el consumo de grandes marcas y preferimos la industria nacional.

4. Menciona cuatro aspectos culturales empresariales los cuales considere que son indispensables aplicarlos al momento de una negociación.

- Un buen Peach de tu empresa.
- Callar e intervenir en los momentos oportunos.
- Entender el momento del mercado.
- Nunca negarse a ninguna posibilidad
- Minimizar riesgos al 100%

5. ¿Cuál es su mayor virtud como empresario colombiano?

Mi mayor virtud como empresario es ser estratega a todo momento, entender, analizar y persuadir hasta lograr el objetivo.

6. ¿Qué palabra definiría mejor toda su actividad como empresario?

Visionario

7. Mencione 3 estrategias que aplica usted como empresario colombiano.

- Escuchar al cliente, entender cuál es el problema y demostrarle que tu empresa le va a brindar la mejor solución.
- Nunca hay un NO como respuesta ante una petición, siempre habrá una manera en la tu empresa pueda solucionarle o ayudarle a solucionar el requerimiento.
- Nunca ser competencia de otra si no buscar ser aliados en donde ambos pueden lucrarse apoyándose mutuamente.

8. ¿para usted como debe ser llevada una reunión de negocios?

Una reunión de negocios debe tener algunos puntos importantes para tener en cuenta:

- Conocer muy bien a tu cliente.
- Buscar y lograr el objetivo por el cual se está llevando a cabo.
- Ser muy real y aproximado a lo que tu empresa puede lograr para no quedar mal.
- Mostrar la satisfacción de tus anteriores clientes o clientes actuales.
- Demostrar que tienes la capacidad y no quedarte pequeño.
- Mostrar los valores agregados que tiene la empresa ya que algún presente de la reunión puede llamarle la atención lo mínimo.

9. Identifique 4 principales características culturales de los empresarios de Colombia.

- Visionarios
- Avaros
- Workaholics
- Perfeccionistas

10. Si tuviera que completar usted esta entrevista, ¿que pregunta le gustaría hacerse?

- ¿Cree usted que su negocio es suficientemente lucrativo para vivir toda la vida?
- ¿Qué posibilidad hay de que cambie su manera de negociación?

2. Nombre: John William Casallas.
Cargo: Gerente general.
Nombre de la empresa: Proyectos Civiles de Infraestructura.

1. ¿Cuándo descubrió que tenía una buena idea empresarial y como se le ocurrió?

Mi empresa fue creada hace cuatro años, para el desarrollo de obras civiles, teniendo en cuenta que la ejecución de obras con el sector público cada día es más complicado, se trata de incursionar en la construcción, interventorías y consultoría de obras en el sector privado.

2. ¿Cuáles fueron sus motivaciones y retos principales para convertirse en empresario?

Realmente llevo 28 años como empresario como constructora independiente, pero como lo mencione antes hace cuatro años cree la empresa, inicialmente o al menos como lo permite la ley, poder participar en procesos licitatorios con la experiencia personal en los primeros tres años, logrando que se adjudicaron y así poder desarrollar varios contratos para la empresa Procivin S.A.S.

3. ¿Qué características lo diferencian a usted como empresario colombiano a comparación de los empresarios extranjeros?

La empresa Procivin S.A.S es una pyme, pequeña que con dificultad se puede comparar con empresas extranjeras. En el sector de construcción existen compañías extranjeras de gran envergadura creería que, por ahora, no podría tener un factor diferenciador.

4. Mencione cuatro aspectos culturales empresariales los cuales considere que son indispensables aplicarlos al momento de una negociación.

- Buena empatía.
- Respeto.
- Calidad de los trabajos.
- Negociación gana-gana.

5. ¿Cuál es su mayor virtud como empresario colombiano?

La resiliencia ante cualquier adversidad.

6. ¿Qué palabra definiría mejor toda su actividad como empresario?

Perseverancia y constancia.

7. Mencione 3 estrategias que aplica usted como empresario colombiano.

- Buscar alianzas estratégicas.
- Dominio perfecto de los negocios y obras a construir.
- Manejo de datos, estadísticas para toma de decisiones y mejora continua en el proceso de licitación.

8. ¿para usted como debe ser llevada una reunión de negocios?

Debe ser concreta, tener temas específicos con el mayor respeto y sobre todo saber escuchar.

9. Identifique 4 principales características culturales de los empresarios de Colombia.

- Empatía.
- Resiliencia.
- Excelentes trabajadores.
- Calidad en sus preguntas.

3. Nombre: Oswaldo Peña Bermeo

Cargo: Representante Legal

Nombre de la empresa: Global de seguridad zomac Ltda.

1. ¿Cuándo descubrió que tenía una buena idea empresarial y como se le ocurrió?

La idea se generó hace 23 meses a razón de que la empresa es compatible con los capacidades y conocimientos de mi anterior trabajo. La empresa es de vigilancia y seguridad privada, un campo en el que tengo experiencia y donde conozco un mercado amplio al que puede resultar atractivo nuestros servicios.

2. ¿Cuáles fueron sus motivaciones y retos principales para convertirse en empresario?

Mis principales motivaciones fue la de seguir aportando al servicio de la seguridad del país, ya no como militar sino como empresario, manejando vigilantes y escoltas. Uno de los mayores retos fue que, aunque conocía el manejo de personal y armas, desconocía completamente los reglamentos y normas de la Superintendencia de vigilancia y seguridad privada, que son esenciales en los lineamientos rectores de este negocio.

3. ¿Qué características lo diferencian a usted como empresario colombiano a comparación de los empresarios extranjeros?

En términos empresariales nos diferenciamos de los extranjeros debido a que generamos empleo en Colombia, ayudándole al país con oportunidades de empleo y con pequeños impulsos para que la economía del país siga siendo atractiva.

4. Mencione cuatro aspectos culturales empresariales los cuales considere que son indispensables aplicarlos al momento de una negociación.

- Recurso Humano.
- Músculo financiero.
- Marketing.
- Estructura administrativa y operacional.

5. ¿Cuál es su mayor virtud como empresario colombiano?

Nuestra mayor virtud como empresa y como empresario colombiano es el manejo del recurso humano.

6. ¿Qué palabra definiría mejor toda su actividad como empresario?

Liderazgo.

7. Mencione 3 estrategias que aplica usted como empresario colombiano.

- Perseverancia en el negocio.
- Selección de personal.
- Calidad en el servicio.

8. ¿Para usted como debe ser llevada una reunión de negocios?

En primer lugar, debe ser fundamental la planificación del negocio, así como contar con una agenda con todos los parámetros ya estipulados. Por último, tener mucho cuidado con el proceso pre- contractual y lograr generar una buena fe ligada a la etapa contractual.

9. Identifique 4 principales características culturales de los empresarios de Colombia.

- Visionarios.
- Persistencia.
- Sentido de pertenencia empresarial.
- Compromiso.

10. Si tuviera que completar usted esta entrevista, ¿que pregunta le gustaría hacerse?

Teniendo en cuenta la situación de salud mundial, ¿aceptaría nuevamente el reto de hacer empresa?

7. CAPITULO III. RESALTAR LOS ELEMENTOS COMUNES Y DIFERENCIADORES QUE HAY ENTRE COLOMBIA Y COREA DEL SUR, TENIENDO EN CUENTA FACTORES GENERALES Y ESPECÍFICOS QUE ESTÁN PRESENTES EN EL ENTORNO.

Colombia y Corea del Sur han vivido guerras donde el país ha quedado devastado. Hace sesenta años el PIB de Colombia era superior al de Corea del Sur. La nación perteneciente al continente Asiático ha logrado de manera asombrosa y correcta mejorar, progresar y avanzar hasta convertirse hoy en día en una potencia mundial y ocupar la 11ª economía más grande del mundo. Muchas personas se preguntarán cómo logró Corea avanzar y restablecer su economía en tan poco tiempo. Pues la estrategia que esta nación implementó fue entender que debían hacer un uso adecuado del único recurso que tenían seguro en ese momento y era la gente. El gobierno y las personas se dieron cuenta de lo valioso e importante que es la educación, así que decidieron apostarle a este medio invirtiendo sin medida alguna. Dando esta oportunidad a las personas para desarrollar la capacidad intelectual de cada una de ellas, promoviendo la adquisición de habilidades y conocimientos, todo esto sumado de manera significativa al éxito de lo que hoy en día conocemos como Corea del Sur. En la actualidad Colombia ocupa el puesto 57 en la escala de la economía mundial,

Existen factores generales y específicos que están presentes en el entorno y marcar una gran diferencia entre Corea del Sur y Colombia, tales como el idioma, el tipo de gobierno, la sociedad, la legislación, las empresas milenarias y los aspectos culturales empresariales.

Corea del Sur ocupa la parte meridional de la península coreana; limita al norte con Corea del Norte, al este con el mar del Este, al sur con el estrecho de Jeju y al oeste con el mar Amarillo. Su ubicación geográfica ha sido un factor determinante en el desarrollo de su historia hasta el día de hoy. Las personas se caracterizan por ser leales, amistosos, sentimentales, amables, serviciales, inteligentes y sobre todo es asombroso el sentido de pertenencia que tienen por su país "nacionalismo". Son reconocidos a nivel mundial por sus grandes marcas como, Samsung, LG, Fila, etc. Pues son excelentes productores, pues han llevado a cabo la industrialización extraordinariamente rápida. En la actualidad debido a la gran tensión que existe entre Corea del Sur y Corea del Norte grandes empresas como Hyundai, Kia Motors y las mencionadas anteriormente afirman que invertir en Corea del Sur es un riesgo. La agricultura también aporta un gran porcentaje al desarrollo económico de este país, el ganado bovino y el ganado porcino también influye de sobre manera. En Corea, la pobreza y la inequidad fueron derrotados por un buen desarrollo de largo plazo, el desarrollo productivo está acompañado de múltiples políticas: educación, ciencia y tecnología, desarrollo regional, infraestructura, todo bien hecho y coordinado, y es por eso que su competitividad y productividad es de las más altas del mundo. El idioma oficial de este país es el coreano o hangul, el inglés es la segunda lengua más utilizada por la población y

tiene gran importancia en el mundo empresarial, el arte surcoreano se encuentra influenciado por la pintura, la caligrafía, la cerámica y la escultura, también les gusta la danza y el teatro; la mitad de su población es cristiana y la otra mitad van hacia el budismo o no profesan ninguna religión. En Corea la comunidad cristiana se ha dedicado a ser misioneros, los cuales llevan la palabra de Dios a diferentes partes del mundo, a medida que la economía coreana fue creciendo, la cuestión de la fuerza de trabajo industrial empezó a destacar como una de las áreas más importantes de la obra de evangelización crean editoriales las cuales hacen devocionales, más conocidos como tiempos con Dios, un método para estudiar la biblia y tener un tiempo especial con Él. Muchos cristianos coreanos creen que sus valores han tenido un efecto positivo en las diversas relaciones sociales. La economía surcoreana ha estado tradicionalmente dominada por los “chaebol” que son conglomerados industriales. En Corea del Sur el papel desempeñado por el estado es de tipo desarrollista autoritario es decir, se define como un régimen de industrialización burocrático-autoritario el cual ejerce un alto grado de control sobre la distribución del capital y los mecanismos de planeación industrial, también interviene en la economía para regular problemas de índole económico, social, político. De seguridad nacional. En temas de educación se puede decir que son reconocidos por su capacidad intelectual. Según la OCDE Corea del sur es el país con los mejores resultados de comprensión lectora y conocimientos matemáticos. En cuanto a la actividad ambiental se destacan por ser una de las pocas naciones que utilizan más de los impuestos como una herramienta para fomentar una conducta corporativa sostenible y lograr los objetivos nacionales en materia de política ambiental. También un plus que poseen es la investigación y desarrollo la cual promueven para internacionalizar la comunidad científica, fomentar la creatividad y convertirse en líderes mundiales en la investigación.

Colombia es un país que posee todo el potencial para convertirse en una de las mejores economías del mundo, es el único en Sudamérica que posee dos mares (Mar Caribe, Océano Pacífico), diversidad en pisos térmicos, es el cuarto país más grande de América del Sur, con un territorio de más de 2 km², por su territorio pasa la cordillera de los Andes y la cuenca del Orinoco, abundancia en recursos naturales, fauna y flora, le pertenece gran parte del Amazonas donde es el 42% del país, es un país ubicado en la zona noroccidental de América del Sur, donde comparte fronteras terrestres o marítimas con Venezuela, Brasil, Perú, Ecuador, República Dominicana, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica y Panamá. Las personas son trabajadoras y como dicen en esta hermosa nación “se le miden a todo”, pero sus gobernantes y algunos nativos siguen creyendo que invertir en la guerra es lo mejor y así van a progresar, la corrupción es tan normal que existe impunidad para quienes la cometen; y es allí donde todos estos factores no permiten que este territorio avance y crezca como lo merece. Pero no todo es malo, los Colombianos se caracterizan por tener calidad humana, ser serviciales, bondadosos y felices, donde quiera que vayan llevan consigo alegría y una sonrisa para regalar. También ha logrado procesos significativos. Existen personas que llevan el nombre de Colombia en alto, como el científico Manuel Elkin Patarollo,

quien creo la primera vacuna contra la malaria, Gabriel Garcia Maquez, escritor y ganador del máximo galardón de literatura, el ex presidente Juan Manuel Santos reconocido por su Premio Nobel de Paz, Alvaro Mutis Jaramillo novelista y poeta el cual gano un Premio Príncipe de Austria de las Letras, Fernando Botero reconocido por ser uno de los mejores pintores y escultor del mundo, la lista continúa pero cada uno de estos personajes ha hecho que Colombia sea reconocida en el exterior. La moneda oficial de Colombia es el peso. Su economía, la cuarta más grande de América Latina, se basa principalmente en el cultivo de café y la producción petrolera, aunque los cultivos de flores, bananos, cacao, caña de azúcar, arroz y aguacate hass también son importantes, es el tercer productor mundial de café, siendo cosechado principalmente en los departamentos de Caldas, Cundinamarca, Norte de Santander, Tolima y Santander. El bipartidismo ha sido la característica distintiva de la política colombiana desde el inicio de su historia republicana. El partido liberal y el conservador, herencia de la lucha independentista de los suramericanos, subsisten en la actualidad con bastante fuerza, aunque en los últimos años se han ejercido acciones para promover el multipartidismo. Los cargos de la rama ejecutiva de Colombia son primero el presidente, segundo el vicepresidente, tercero los ministros y cuarto los directores de los departamentos administrativos y la separación de poderes en Colombia son la rama legislativa y la rama judicial, su idioma es el castellano. Como empresas milenarias podemos encontrar a Ecopetrol, Terpel, Refinería de Cartagena, Grupo Éxito, entre otras.

Para estas dos naciones la confianza es la base de una negociación exitosa, pues sin la existencia de esta los empresarios no tienden a dar paso a alguna negociación. Las personas de estos países son amables, serviciales, poseen calidad humana, la presentación personal es de suma importancia, No debe ser insistente con ninguno de los dos, pues la presión no les gusta. así las cosas esos aspectos hacen comunes estas dos culturas tan diferentes pero los relacionan y puede hacer que al momento de una negociación esta vaya por buen camino. En materia de negociación son muy distintas, pues para los coreanos la puntualidad es clave pero puede suceder debido a su agenda tan estrecha que lleguen unos minutos tarde, mientras que en este ámbito los colombianos llegan tarde por costumbre, los coreanos necesitan presentaciones, prototipos y métodos más formales desde el primer momento, un colombiano no, son más laxos, esto se va dando a medida que van avanzando en la negociación. En Colombia las personas son muy dadas a socializar, por ende no existe algun protocolo para dirigirse a alguien o entablar una conversación, mientras que en Corea debe existir un intermediario o un tercero que le presente a la persona con la que desea establecer alguna relación, de no ser así es mal visto o irrespetuoso. Las personas en Colombia no suelen dar regalos a alguien en un primer encuentro en materia de negociación, mientras que llevar un presente para un coreano es fundamental. El contrato se hace con objetivos diferentes por ejemplo en Colombia es con el fin de dejar claro que le corresponde a las dos partes desde un primer momento, mientras que en Corea es para darle punto de partida a la negociación y luego de

muchas intervenciones. El país asiático suele ser cauteloso, piensa más las cosas y por ello se demoran en tomar decisiones, en Colombia las personas suelen creer que el que piensa mucho no va a ningún lado.

A continuación, se verá un estudio de campo donde se entrevista a una persona de Corea del Sur, esta conferencia se realizó con el fin de saber qué perspectiva tienen ellos de los colombianos.

7.1 ENTREVISTA A UNA PERSONA COREANA

Nombre: Sergio Jeon.

1. ¿Qué es lo que más le gusta de su país?

La tecnología, el orden, la gente educada y la rapidez.

2. ¿Qué perspectiva tienen en Corea del Sur sobre los colombianos?

Colombia fue el único país que envió tropas militares cuando Corea estaba en guerra por eso existe un agradecimiento bastante grande de los coreanos hacia los colombianos, por eso tenemos una excelente perspectiva por el tema que nos ayudaron cuando estuvimos mal.

3. ¿Antes de llegar a vivir a Colombia que sabía de ella?

Yo sabía que es un país tranquilo donde la gente es bastante amable y tiene muchos recursos como café y flores.

4. Mencione tres aspectos diferenciadores entre Corea del Sur y Colombia

- La tecnología.
- La educación, en Corea la mayoría de gente va a la universidad, acá en Colombia es un privilegio de pocos.
- Los trámites, en Corea todo es más rápido y acá a veces se demora todo.

5. Mencione un aspecto común entre Corea del Sur y Colombia.

La gente amable.

6. ¿Por qué le gusta vivir en Colombia?

Es un país tranquilo, Corea es un país avanzado todo va mucho más rápido.

7. ¿Le gusta la cultura de Colombia?

Si.

8. Mencione tres aspectos culturales que le gusten de Colombia

- La gente es muy tranquila.
- Las personas son más amables, como Corea es un país más avanzado la gente es más individualista.
- Las personas son muy hogareñas, les gusta la familia.

9. ¿Cree usted que si un colombiano desea ir a su país a hacer negocios debe aprender algo sobre la cultura coreana con anterioridad?

No, es suficiente con que la persona sea bien educada.

10. ¿Qué consejo o estrategia le daría a los colombianos para mejorar?

Yo pienso que la política tiene que cambiar y también la educación.

8. CONCLUSIONES

Tal como este estudio e investigación lo ha demostrado es primordial y de suma importancia el conocimiento de los factores culturales al momento de tener negociaciones internacionales. Esto nos llevará a tener excelentes relaciones, pactos, conversaciones, negocios, tratos, etc. Por ende, si el empresario está interesado en incursionar en negocios en un país extranjero es vital que estudie con anterioridad todos aquellos detalles. Pero también se puede resaltar que esto no es lo único que hace que una negociación tenga éxito, pues la cultura empresarial de la empresa que desea exponer en el exterior debe ser intachable para así generar confianza e interés. La forma de negociar del empresario debe ser atractiva, estratégica y aliciente, esto influirá de gran manera para alcanzar el objetivo propuesto.

Se puede decir que lo más importante en el desarrollo de un país es la educación, cuando una nación invierte en su misma población, se interesa por el crecimiento personal y educativo de cada uno de ellos este tiene un impacto positivo, alcanzando mejores niveles de bienestar social y crecimiento económico donde se refleja el progreso en el PIB. También con la educación existe mejor calidad de vida incrementando las oportunidades laborales y abriendo puertas para las nuevas generaciones. En las economías modernas el conocimiento se ha convertido en uno de los factores más importantes de la producción. Las sociedades que más han avanzado en lo económico y en lo social son las que han logrado cimentar su progreso en el conocimiento como es el caso de Corea del Sur, que en el año 1953 este país se encontraba en pobreza absoluta a causa de la guerra, pero una vez terminada esta su primer objetivo fue invertir todo lo que tenían en educación para las personas.

Corea del Sur y Colombia poseen calidad humana, son naciones que se caracterizan por la amabilidad de las personas, que a pesar de las diferentes situaciones que han tenido que vivir a causa de la guerra siempre dan lo mejor de sí, brindando una sonrisa a quien sea y ayudando al que más necesite. Por ello entre estos dos países existe un lazo de agradecimiento y empatía. Ya que en un momento crítico por el que atravesaban los sur coreanos Colombia fue el único país de latinoamérica que les brindo ayuda, hoy en día en ellos existe gratitud a pesar de que ya han transcurrido años desde lo sucedido. Por ende los colombianos son bienvenidos en Corea del Sur y para ellos es agradable realizar negociaciones o cualquier tipo de relación. Muchos coreanos se van a vivir a Colombia, les gusta su cultura y se sienten como en casa, sienten que es un país que les transmite paz en el día a día, pero les gustaría hacer algo más para que esta nación crezca, encuentran fallas en la forma de gobierno y que la educación es un privilegio y no un derecho como debería ser.

Para muchos empresarios colombianos el TLC con Corea del Sur ha sido una oportunidad de negocio, donde han podido incrementar las utilidades de sus

empresas debido a este gran acuerdo, también el compromiso y seriedad del empresario coreano hace que fluya estas grandes negociaciones y puedan subsistir. Es importante que esta relación tan particular que existe entre estos dos países no se extinga pues son lazos que deben perdurar con el tiempo pues es una excelente oportunidad para que crezcan mutuamente.

BIBLIOGRAFÍA

DATOS MACRO. PIB de Corea del Sur. [Sitio Web]. Bogotá D.C. C.O. Sec. Publicaciones, s.f. [Consultado 10, Junio, 2020]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/corea-del-sur>

PROCOLOMBIA. Corea del sur se compromete con la innovación industrial de Colombia [Sitio Web]. Bogotá D.C. C.O. Sec. Publicaciones, s.f. [Consultado 10, Abri, 2020]. Disponible en: <https://procolombia.co/noticias/corea-del-sur-se-compromete-con-la-innovacion-industrial-de-colombia>

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

CABEZA, DOMINGO. Negociación intercultural: Estrategias y técnicas de negociación internacional. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 2, mayo, 2020]. Disponible en: https://books.google.com.co/books?id=rrTSngEACAAJ&printsec=copyright&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

CONFIDENCIAL COLOMBIA. Corea del Sur y Colombia, dos miradas del mundo. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 13, mayo 2020]. Disponible en: https://confidencialcolombia.com/actualidad/corea-del-sur-y-colombia-dos-miradas-del-mundo__214105/2013/04/05/

DATOSMACRO. Corea del Sur. Economía y Demografía. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 14, mayo, 2020]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/corea-del-sur>

DATOSMACRO. Corea del Sur, el PIB cae respecto al trimestre interior. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 3, Junio, 2020]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/corea-del-sur>

FORTUNE EN ESPAÑOL. SANDRA PERÉZ. ¿Cómo hacer negocios con Corea del Sur?. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 3, marzo, 2020]. Disponible en: <https://www.fortuneenespanol.com/leadership/negocios-corea-del-sur/>

GARCIA PH, GLORIA. Negociación intercultural aspectos clave para negociar en ámbitos internacionales. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 5, mayo, 2020]. Disponible en: https://www.buscalibre.com.co/libro-negociacion-intercultural-garcia-ph-gloria-fundacion-confemetal/9788416671861/p/50279638?gclid=EAlaIQobChMI547B_a_N6AIVkp-fCh3nzAZVEAYYAiABEgKywPD_BwE

LA REPÚBLICA. Colombia aliado estratégico de Corea. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 23, abril, 2020]. Disponible en: <https://www.larepublica.co/analisis/jose-manuel-restrepo-401335/colombia-aliado-estrategico-de-corea-2919308>

LEGISCOMEX. Cultura de negocios de Colombia/Inteligencia de mercados. [Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 11, mayo, 2020]. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-colombia-negociaciones-2016.pdf>

PORTAFOLIO. Corea del Sur pide pista en la infraestructura colombiana. .[Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 16, abril, 2020]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/gobierno/corea-del-sur-pide-pista-en-la-infraestructura-colombiana-529289>

PROCOLOMBIA. Corea del Sur se compromete con la innovación industrial de Colombia. .[Sitio web]. Sec. Publicacion. S.f. [Consultado 16, abril, 2020]. Disponible en: <https://procolombia.co/noticias/corea-del-sur-se-compromete-con-la-innovacion-industrial-de-colombia>

PROCOLOMBIA. Así se debe negociar con empresarios coreanos. .[Sitio web]. Sec. Publicación. S.f. [Consultado 5, mayo, 2020]. Disponible en: <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/asi-se-debe-negociar-con-los-empresarios-coreanos>