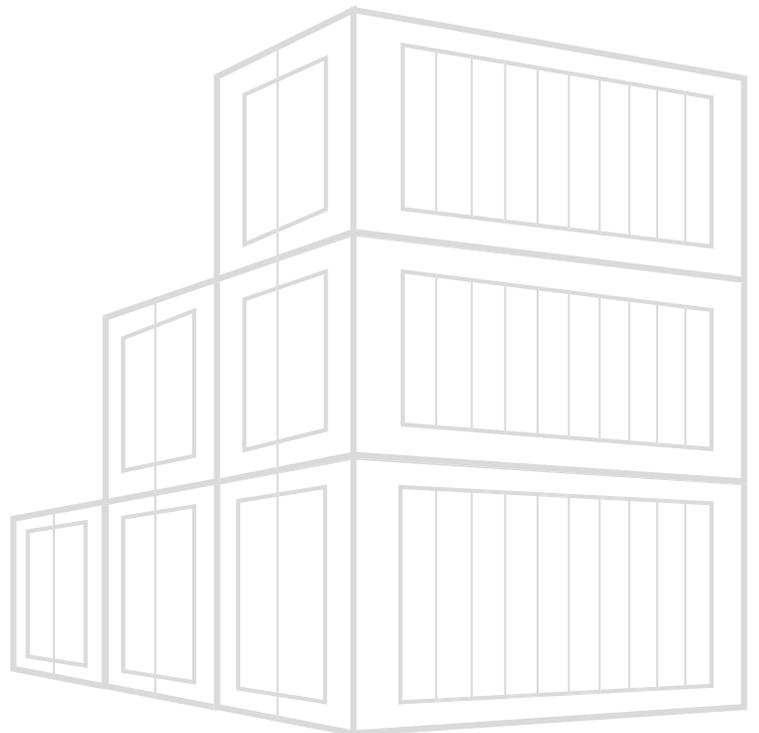


Los tigres asiáticos y Colombia: influencia de la cultura oriental en una negociación

Geraldine Guerra Correa

Semillero de Negocios Internacionales – Grupo ECOSOL
Universidad Católica Luis Amigó



Resumen

La negociación con los tigres asiáticos es un desafío para Colombia, a la fecha solo se cuenta con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Corea del sur, los colombianos podrían estar en la inopia de los elementos culturales y ceremoniales que hacen factible un acuerdo exitoso bilateral, postergando así, el proceso de cooperación con el resto de los países miembros asiáticos. El objetivo es analizar el efecto que tiene la cultura de los países Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur para mejorar el estilo de una negociación bilateral. La problemática está orientada a ¿Qué protocolos influyen y cuál es el impacto en una negociación bilateral con los tigres asiáticos? Siendo los protocolos un grupo de variables culturales que tienen lugar en una negociación y que, si se conocen y se usan a nuestro favor podrían ser el detonante de un trato exitoso. La metodología es descriptiva – explicativa, de tipo cualitativo, se recabó información de bases de datos y fuentes oficiales de cada uno de los países analizados, las variables analizadas responden al protocolo de la vestimenta, puntualidad, discreción, jerarquía, relaciones interpersonales e idioma, los resultados son parciales y la investigación se encuentra en proceso.

Palabras clave: cultura oriental, tratado de libre comercio, tigres asiáticos.

Introducción

En busca de la diversificación de las exportaciones y la pesquisa de nuevos mercados internacionales, los colombianos han entendido el gran desarrollo tecnológico y económico que los países asiáticos han implementado y por ello, indagan en las maneras de acercarse a dichas regiones para proveer, suministrar o simplemente encontrar maneras de cooperación internacional; sin embargo, existen barreras para estos procesos: idioma, costumbres, religión o supersticiones por parte de ambos sectores.

Las diferencias culturales tienen un impacto en una negociación, y es que la cultura de Asia, específicamente la de los países miembro de los tigres asiáticos (Corea del sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) es conocida por su diversidad en cuanto a ideologías religiosas, tribus y hábitos; estos factores influyen a la hora de hacer una negociación con los locales de dicha región (Farrés, 2018). La investigación pretende dar a conocer las características más relevantes de la cultura asiática que pueden intervenir en

el momento de una negociación con los locales, así como los parámetros para tener en cuenta y herramientas para efectuar un trato exitoso. Explorando cada una de las variables de negociación críticas para los tigres asiáticos, tales como vestimenta, jerarquía, relaciones interpersonales, puntualidad, discreción e idioma y asimismo, se comparan las variables con la cultura colombiana; haciendo sugerencias para los momentos de oportunidad de mejora para el negociador colombiano.

Metodología

La metodología es descriptiva – explicativa, de tipo cualitativo, se recabó información de bases de datos como EBSCO, Scielo, Elsevier, Legiscomex y Google Académico, también se realizó búsqueda de información en páginas oficiales como Procolombia.

Se analizaron nueve variables cualitativas, que hacen parte de los procesos de protocolo internacionales para comprender los objetivos planteados para cada uno de los países. Para denominarlos se realizará como los tigres asiáticos: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Figura 1. Variables analizadas para la investigación



Fuente: elaboración propia.

La investigación se encuentra en curso.

Discusión y resultados

Se presenta el estado del arte de cada una de las variables de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Jerarquía y respeto

El respeto por la jerarquía es algo que se ha vivido desde hace siglos en la cultura asiática. Es una estructura subordinada de personas, donde se evidencia el grado de poder de cada una de ellas. Y es que todas las culturas de los tigres asiáticos, al tener una historia política con contenido categorizado por clases y poder, hacen veneración a la jerarquía y edad: quienes estén en el mayor rango de la compañía, así como quienes tengan mayor edad toman la decisión final (Rodríguez, 2018).

En Corea del Sur comienza con la dinastía Goryeo en 936 a. C. hasta la dinastía Joseon (1394 -1910). La última es la más importante para la sociedad coreana, puesto que en dicho periodo se hizo fuerte el concepto de la lealtad y el respeto, además de implementar nuevos conceptos estudiosos con la influencia de Confucio (Yun, 2013). Beltrán (2014) afirma que el confucianismo se convirtió en una doctrina poderosa para reorganizar el estado y la sociedad, y para infundir una disciplina nueva a la vida intelectual del siglo XIV con el nacimiento de la dinastía Joseon. El general Lee, dándose cuenta del peligro de la fuerza militar del futuro, adoptó los conceptos confucionistas de superioridad de los oficiales civiles sobre los militares, lealtad absoluta al rey de la nación y reverencia al padre de familia (Lee y Yoshihara, 1997).

Por otra parte, en Taiwán el respeto por la jerarquía inicia en el año 1883 al año 1895 con la administración de la dinastía Qing (Dinastía China 1644-1911) que implementa importantes cambios en la economía de China y provincias bajo su mandato, estimulando el cultivo de los terrenos disponibles y bajando las contribuciones a la dinastía. Por otra parte, al haber sido una colonia inglesa fundada en 1819, Singapur ha sido subordinado por el reino inglés desde la fecha hasta su respectiva independencia en el año 1963 (Barchilón, 2019). Por su alta migración cultural china se puede saludar siempre con apretón de manos. En caso de que la contraparte sea mayor o un rango

superior, este se debe acompañar con una leve inclinación de cabeza. En el caso de las mujeres es mejor la inclinación a menos que la mujer estire la mano primero (Leyva, 2017).

Puntualidad

De los tigres asiáticos, solo Corea del Sur y Singapur toman la puntualidad respecto a compromisos pactados y horarios o tiempos de entrega como un factor crítico para el éxito de la negociación. Procolombia (2016) afirma que “los coreanos son muy puntuales y procuran estar antes de la hora pactada. Si tiene inconvenientes en llegar temprano, no dude en informarlo. Así como en concretar una fecha futura específica para reunirse de nuevo”. Por lo tanto, se puede deducir que además de la puntualidad se precisa de comunicación constante y asertiva con los coreanos para evitar malentendidos y, en este caso, prevenir que los mismos piensen que no hay interés en la negociación.

Por otra parte, en Singapur se procura cumplir con todas las responsabilidades y horarios pactados en las reuniones. Además de no comprometerse con algo de lo que aún no se está muy seguro si se va a cumplir; es habitual que se pase de primera mano a la reunión de negociación sin ningún encuentro preliminar de apertura (Cubeiro, 2017). A diferencia de algunos países asiáticos como Taiwán y Hong Kong, allí la relación interpersonal entre las contrapartes no es trascendental para el éxito de la negociación. Por el contrario, los singaporenses pueden llevar el trato de una manera más rápida. Si está tomando tiempo es porque la contraparte aún no se siente cómoda sobre cómo se está llevando el negocio hasta ahora.

Con los empresarios taiwaneses las reuniones se pueden extender más de lo esperado debido a su interés por dejar todo completamente claro. Asimismo, recibir llamadas en medio de un encuentro no es una señal de irrespeto; la persona puede tardar entre una y otra interrupción. En adición, al tener una cultura arraigada al confucianismo y ser influenciada por la cultura china, Hong Kong es creyente del Feng Shui y por lo mismo se suelen escoger fechas específicas para las reuniones (Espinosa, 2017; Lin et al., 2013).

Por otra parte, Procolombia (2016) asegura que si la negociación se está llevando a cabo con una contraparte surcoreana, se sugiere no presentar la propuesta final al inicio de las negociaciones para poder mejorar las posiciones en el transcurso de las reuniones y lograr algo muy aproximado a lo que se esperaba inicialmente. Aunque llegar a un acuerdo tome algo de tiempo, una vez se llegue al punto se dará inicio inmediatamente. Por tanto, se debe tener seguridad de que se puede cumplir todo lo acordado y dicho en las reuniones en términos de tiempo y compromisos o responsabilidades. Según Procolombia (2016): “En la población asiática es de gran valor la palabra. Las decisiones son lentas, pero una vez que se ha llegado a un acuerdo se pone en marcha de manera inmediata”.

Discreción y vestimenta

La primera sugerencia a la vestimenta es que las mujeres deben vestir ropa muy discreta, intentado cubrir al máximo su cuerpo. No solo en una negociación, también en la vida común; por ejemplo, en la moda asiática las mujeres no enseñan mucha piel. Así también, entre los tigres asiáticos existe algo en común: los hombres deben vestir traje oscuro con corbata; no es posible llamar la atención usando colores llamativos y, en general, es elemental evitar lucir estafalario o pintoresco.

Como Singapur es un país húmedo y cuenta con un clima caluroso, la mayor parte del año no exige chaqueta para el traje; además, los hombres pueden usar camisas manga larga de colores claros con corbata y las mujeres sastres con pantalones o faldas no muy cortas, blusas y tacones no muy altos. Por otro lado, al hacer parte de China (así sea como una región soberana) Hong Kong sigue teniendo influencia culturalmente por la República Popular. Es por esto mismo que es recomendable usar alguna prenda de color rojo por su significado de abundancia y suerte.

En general, se puede hablar de discreción en cuanto a vestimenta. Eso mismo debe contrastarse con la actitud dentro de las reuniones, mostrando actitud, tranquilidad y paciencia ante cada decisión tomada; sin dejar a un lado la importancia de un consenso entre la negociación. Es preciso la discreción y evitar hacer malos comentarios de personas y lugares (Procolombia, 2016).

Al inicio de la reunión no es recomendable ser directos, se sugiere dejar que la contraparte oriente la conversación a algo más casual para luego ser directos. Asimismo, los malos comentarios acerca de otras personas o lugares no son apreciables por los tigres asiáticos.

Finalmente, comportamientos como señalar a alguien con el dedo, tocar los hombros de alguien en la reunión, son símbolos de extrema e innecesaria confianza; así como expresiones no verbales que no demuestren disposición a la negociación podrían dirigirla al fracaso (Cubeiro, 2017).

Relaciones interpersonales y primeras impresiones

Culturalmente hablando, los tigres asiáticos en general prefieren hacer negocios con personas de su confianza. Por ello, las primeras impresiones y la construcción de relaciones interpersonales basadas en la confianza juegan un papel trascendental en una negociación. Dicha cercanía se puede iniciar con diversas opciones; desde una simple presentación, la forma de entregar la tarjeta de presentación, hasta una cena amigable en muestra de gratitud.

Procolombia (2016) sugiere que presentar la tarjeta de presentación al inicio para los tigres asiáticos genera una buena impresión. Pero solo en el caso de Corea del Sur, Singapur y Taiwán, presentar la tarjeta de presentación con la mano derecha es la manera correcta de entregar la misma; así como para Taiwán puede ser con la mano derecha o ambas manos. Además, para Hong Kong es necesario recibir la misma con ambas manos, leerla por ambas caras e intentar guardarla en la billetera o maleta y evitar guardarla en los bolsillos. Para el caso de Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong, teniendo en cuenta que el respeto para ellos se obtiene por medio del trabajo duro y llaneza; Cubeiro (2017) fija su atención en una relación estable y consistente ganándose la confianza de dicha contraparte con simples actitudes o detalles.

Para Hong Kong y Corea del Sur, invitar a cenar a la contraparte después de pactar un trato es símbolo de agradecimiento, teniendo en cuenta que el alcohol es un aperitivo para dicha cultura y es de mala educación no beber cuándo se hace un brindis (Chen,

2015). Y es que al entrar a un punto más abierto de confianza se pueden tocar temas de los que anteriormente no se encontraban soluciones o de los que no contaban con un consenso, proponiendo un punto intermedio y arrojando un resultado favorable para ambas partes.

Idioma

Es bien dicho que el idioma es trascendental en una negociación, puesto que es el medio principal para acceder a un consenso en las obligaciones pactadas previamente. Aunque el inglés sea el idioma universal y el de los negocios por preferencia; oponiéndose a dicha aseveración, los surcoreanos prefieren hablar en coreano en sus reuniones. Por tanto, se debe contar con un intérprete (Cubeiro, 2017). Por otra parte, el idioma en las tarjetas de presentación es tomado en cuenta por los tigres asiáticos; para Corea del sur, Taiwán y Hong Kong la misma puede ser presentada solo en inglés. Al contrario, para Singapur la tarjeta de presentación puede estar en inglés por una cara y en mandarín por la otra. Finalmente, se precisa mencionar que para Corea del Sur y Singapur se debe llamar a la contraparte por su posición en la empresa y después su apellido, así: Director Cheng.

Impacto de la cultura en una negociación bilateral

Para analizar el impacto en mención se precisa de hablar y comparar los protocolos de negociación de Colombia respecto a los de los tigres asiáticos anteriormente plasmados. Así como dichos países tienen sus propios parámetros de negociación, Colombia también, sin embargo, más reducidos posibilitando acoplarse al estilo de negociación de Corea del sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán. Entre los más destacados se encuentran el respeto al rango, la impuntualidad y el vestuario.

Relaciones basadas en la confianza

Esta variable puede ser la que defina el estilo de una negociación exitosa entre ambas regiones, puesto que prefieren hacer negocios de su cercanía y forman relaciones basadas en confianza. Al respecto, Legiscomex (2016) menciona:

Para los empresarios colombianos la confianza es muy importante, es por esto que en principio querrán conocer un poco más de usted y su empresa, las primeras citas tendrán lugar en las oficinas o instalaciones de la empresa. Ocasionalmente se pueden reunir en un restaurante o en el hotel donde se aloje. (p. 1)

Aunque el alcohol no sea algo común entre reuniones profesionales para los colombianos, es una cultura flexible teniendo en cuenta que para Hong Kong y Corea del Sur es mal visto no beber si se hace un brindis. Ahora bien, a la hora de presentarse se puede ofrecer una oportunidad de mejora o de atención para los colombianos, puesto que están acostumbrados a saludar con un apretón de manos y si el grado de confianza es alto, con un beso en la mejilla a las mujeres (Legiscomex, 2016).

Conclusiones

Como conclusiones parciales, para mejorar el estilo de una negociación bilateral con los países miembros de los tigres asiáticos se deben considerar ciertas variables de trascendencia desde el punto de vista de los asiáticos que tendrán alto impacto en el resultado del trato en mención. Estas variables rozan con las costumbres colombianas y otras podrían considerarse semejantes que deberían ser aprovechadas con inteligencia. Al separar y diferenciar las variables se infiere que los colombianos deberán flexibilizarse más en cuanto a su puntualidad y discreción; estableciendo horarios y evitar comentarios directos que demuestren afán con la culminación de los términos de negociación. Además de esto, se sugiere estar atentos a la manera de recibir la tarjeta de invitación; siempre recibirla con ambas manos, leerla y evitar guardarla en los bolsillos, mostrando gran interés en el contacto de quién la entrega.

Se aconseja disfrutar de la inclinación de los asiáticos por forjar una amistad, antes que ser un socio netamente comercial, y la afinidad que poseen los colombianos con esta declaración para, de esta manera, amenizar todo el proceso de negociación, llegar a un acuerdo bilateral sin ningún altercado en términos de obligaciones en el contrato; así como hacer uso de la manera que en Colombia se les llaman a los participantes de una reunión, siendo la misma en Asia.

Referencias

- Barchilón, M. (2019, 9 de septiembre). *De colonia inglesa a región “especial” china*. La Vanguardia. <https://www.lavanguardia.com/vida/junior-report/20190909/47200042886/historia-hong-kong-colonia-inglesa-anexion-china.html>
- Beltrán, P. (2014). *Corea. La dinastía Joseon que domino Corea desde 1392 hasta el inicio de la ocupación hoy japonesa el 22 de agosto de 1910*. Efemérides. <http://www.efemeridespedrobeltran.com/es/eventos/agosto/corea.-la-dinastia-joseon-que-domino-corea-desde-1392-hasta-el-inicio-de-la-ocupacion-hoy-japonesa-el-22-de-agosto-de-1910>
- Chen, C. (2015). Structure and mechanism of organizational interpersonal harmony in Chinese business. *Social Behavior and Personality: An international journal*, 43(3), 437-448. <https://doi.org/10.2224/sbp.2015.43.3.437>
- Cubeiro, D. (2017). *Vender en Asia Oriental: Un reto para la pequeña y mediana empresa*. Universitat Oberta de Catalunya.
- Espinosa, P. (2017). *El retorno de Hong Kong a China por parte del Reino Unido*. Efemérides. http://www.iri.edu.ar/wp-content/uploads/2017/07/Efemerides_julio_espinoza.pdf
- Farrés, O. (2018). *El juego de las percepciones en Asia: jerarquía, credibilidad, conectividad y gestión de riesgo*. Anuario Internacional CIDOB. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=f5h&AN=133294712&lang=es&site=e-host-live>
- Lee, C.-Y., & Yoshihara, H. (1997). Business ethics of Korean and Japanese managers. *Journal of Business Ethics*, 16, 7-21. <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1017948609450>
- Legiscomex. (2016). *Cultura de negocios con Colombia*. <https://www.legiscomex.com/documentos/cultura-negocios-colombia-rci308>

- Leyva, L. (2017). *Cultura de negocios con Singapur*. Legiscomex. <https://www.legiscomex.com/Documentos/cultura-negocios-singapur-rci312>
- Lin, L.-H., Ho, Y.-L., & Lin, W.-H. (2013). Confucian and Taoist Work Values: An Exploratory Study of the Chinese Transformational Leadership Behavior. *Journal of Business Ethics*, 113, 91-103. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1284-8>
- Procolombia. (2016, 26 de julio). *Así se debe negociar con los empresarios coreanos*. <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/asi-se-debe-negociar-con-los-empresarios-coreanos>
- Rodríguez, E. (2018, 21 de septiembre). *Los tigres asiáticos y su evolución económica*. Observatorio de la Política China. <https://politica-china.org/general/los-tigres-asiaticos-y-su-evolucion-economica>
- Yun, S. (2013). Comprensión de la conciencia coreana a través de la cultura y el idioma. Desde el punto de vista de la lingüística comparativa entre el coreano y el español. Portes. *Revista mexicana de estudios sobre la cuenca del Pacífico*, 7, 119-129. <http://www.portesasiapacifico.com.mx/?p=articulo&id=272>