

Al Detalle: entrevistas con la comunidad asiática en Colombia



Entrevista por

Aurora Echeverri Zambrano

Semillero de investigación del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad Eafit, Colombia
aecheve9@eafit.edu.co

Hyunkyu Lee o Marcos Lee, como es conocido en Colombia, es un surcoreano de 39 años que llegó hace seis años a Medellín a iniciar su compañía llamada Ocean M&K S.A.S dedicada a la importación de accesorios, papelería y bisutería de fantasía al por mayor, además, de la exportación de café premium a Corea del Sur. Marcos es egresado de la facultad de comunicación social y periodismo en Hanguk University of Foreign Studies (HUFS), e inició su vida empresarial tras unirse a otros coreanos interesados en hacer

negocios en América Latina. Marcos es un hombre bastante tranquilo pero templado, sabe lo que quiere y emana el espíritu emprendedor surcoreano que logró acelerar la economía del país hasta el día de hoy.

Aurora Echeverri: ¿Cómo surgió Ocean M&K S.A.S?

Marcos Lee: Después de graduarme trabajé en una empresa de marketing, pero estaba muy aburrido ahí, así que cuando unos amigos de la universidad que habían empezado a hacer en negocios en Latinoamérica me propusieron participar con ellos, acepté la propuesta. Primero empezamos en Ecuador y después de un tiempo miramos oportunidades en otros países en Suramérica como Venezuela y Colombia. Hace seis años la economía de Venezuela no estaba tan mal como hoy, pero fluctuaba mucho, y por eso desistimos en incursionar en ese país. En Colombia teníamos la opción de ir a Bogotá o Medellín, pero nos fuimos por este último porque nos dimos cuenta de que muchos contenedores de productos de nuestra línea salían de China y llegaban a Medellín desde Buenaventura. Al final, nos quedamos aquí por esa razón y porque la calidad de vida en Medellín es mejor que en Bogotá.

AE ¿Cuáles fueron los principales retos al hacer su negocio en Colombia?

ML: Mi principal problema es la aduana porque se demora mucho. Por ejemplo, desde China a Buenaventura un contenedor tarda 23 días; pero desde Buenaventura hasta Medellín se demora tres semanas adicionales. Todo el proceso con ellos es muy lento y eso me acarrea problemas en mis negocios porque el tiempo es dinero, y eso implica que tengo que pagar más días de bodegaje. Además, todos mis clientes quieren recibir sus mercancías puntuales y yo quiero circular la mía también. Yo hago todo legal, tengo todo en regla, pero la aduana siempre intenta buscar algún problema, por más pequeño que sea, para demorar la salida de la mercancía y eso es algo que no puedo entender. Otro problema fue conseguir empleados, pues cuando llegué no tenía amigos o conocidos que me pudieran ayudar. Tuve que poner anuncios en revistas, periódicos y avisos en el sector del Hueco en Medellín y en Envigado. Con las empresas, cobrar es lo más complejo, la cultura de crédito aquí es muy difícil porque yo vendo al por mayor. Por ejemplo, en Ecuador, los clientes usan el cheque, pero aquí nadie quiere de contado (risas). Por eso aquí yo siempre tengo que mirar que el cliente tenga buenas referencias comerciales y aun así ocurren algunos inconvenientes. Pero aquí en Medellín las empresas son más serias que en la costa o en Santander donde se nos han presentado algunas dificultades.

AE: ¿Qué diferencias hay entre negociar con coreanos y con colombianos?

ML: La puntualidad y la sinceridad. Aquí la gente no dice la verdad. Siempre hablan de sus negocios de manera positiva como si tuvieran miedo de las cosas negativas, siempre intentando pintar pajaritos en el aire, pero para hacer negocios necesito que la gente me diga la verdad. En cambio, los coreanos son muy directos con los productos que ofrecen, si algo no les gusta, lo dicen claramente. Los colombianos hablan mucho de cosas que no necesitan y lo esencial a veces lo esconden. Pero ahora ya tengo la intuición colombiana (risas).

AE: ¿Les recomendaría a otros coreanos invertir en Medellín?

ML: Sí, pero con algún negocio en el cual se pague de contado como un restaurante, almacenes o servicios. No algo relacionado con importación porque es muy complicado todo el tema de devolución de mercancías, el tiempo para hacer todo es muy lento aquí...

AE: Ya que menciona el tema de las importaciones de accesorios asiáticos ¿los clientes se han adaptado bien con los diseños que trae desde China o Corea?

ML: Sí, les gusta, especialmente lo bueno, bonito y barato (risas). Pero allá en China ya saben qué diseños les gustan a los latinos y eso es lo que mandamos para acá.

AE: ¿Considera que el TLC entre Corea y Colombia ha beneficiado tu negocio?

ML: En un principio incursioné en la exportación de flores sin muchos resultados, es decir, no perdía plata, pero tampoco ganaba mucho. Pero con el café ahora me va muy bien y hay mucho potencial. Aunque no siento mucho la ayuda del TLC, mis negocios van bien. Para mis productos los impuestos no han bajado mucho y el acuerdo es muy selectivo, pero creo que en cinco años podrán notarse los beneficios.

AE: ¿Qué pasó con las flores?

ML: Es difícil exportar algo que está vivo porque es complejo mantener la calidad; por ejemplo, hay problemas con los insectos y, además, el clima en Corea varía mucho por las estaciones, por eso las flores se marchitan muy rápido. En ese tema, la aduana coreana es muy complicada y si ellos encuentran algún inconveniente, por ejemplo, que la mercancía contenga algún insecto que pueda afectar la ecología coreana, la queman. También hay complicaciones con los clientes coreanos porque ellos quieren flores con ciertas especificaciones de tamaño, color, etc., pero los proveedores colombianos no se comprometen con nada y hay muchos conflictos en ese sentido en ambas partes.

AE: ¿Y en el caso del café hay menos riesgos?

ML: Ahora yo estoy exportando café verde premium y especial, sin tostar. En Corea hay muchos clientes para el café como cadenas y pequeñas cafeterías. Ahorita la cultura del café está tan avanzada en Corea que el café se está volviendo como el vino y los consumidores quieren más y de mayor calidad. En el caso de Colombia, el cultivo de café no está tan avanzado como en Costa Rica; pero en Suramérica, la caficultura colombiana es la más avanzada. Nosotros intentamos en Ecuador, pero ellos manejan el dólar y la caficultura no está tan avanzada como aquí. En Colombia, por el contrario, los precios de exportación son muy competitivos por el peso colombiano y los cultivos son más desarrollados y cuentan con una buena calidad.