

JAPÓN, UNA CULTURA ANCESTRAL QUE HA GENERADO UN MODELO DE NEGOCIACIÓN ÚNICO Y DIFERENCIAL A NIVEL MUNDIAL

DILAN BERNAL VARGAS
SEBASTIÁN AMAYA CALDERÓN
ASLY GUEVARA DUARTE
SANTIAGO CANO CORRALES
SANDRA MILENA ARBELAEZ SUANCHA

Contenido

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO GENERAL

CONTEXTO CULTURAL Y NEGOCIOS EN JAPÓN

DISCUSIÓN

CONCLUSIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Introducción

3 Las negociaciones en Japón tienen un contexto cultural único y requieren una evaluación profunda de las normas y prácticas comerciales de este país. El éxito en las negociaciones en Japón no solo depende de la habilidad para presentar argumentos convincentes, sino también de la capacidad para comprender y respetar los valores culturales japoneses.

4

4

7

8

9

Se expondrán las claves para tener éxito en las negociaciones en Japón. se explorara el contexto cultural y de negocios en el que se desarrollen las interacciones comerciales en el país, así como los valores y principios que guían las negociaciones japonesas. Además, se examinaran las etapas del proceso de negociación y los estilos y tácticas comúnmente utilizados.

Dado lo anterior, se destacarán los desafíos más comunes que los negociadores pueden enfrentar al tratar con socios japoneses y se proponen prácticas para superarlos. Se resaltarán la importancia de la investigación previa, la construcción de relaciones sólidas, la adaptabilidad y la disposición para el compromiso.

Es fundamental tener en cuenta que las negociaciones en Japón actualmente están ligadas a la comprensión y respeto de la cultura y las prácticas comerciales del país. Al utilizar un enfoque profesional y considerado, los negociadores pueden establecer relaciones sólidas y mutuas.

Objetivo general

En este artículo, se dará a entender un punto más profundo en las negociaciones de Japón, explicando ciertos aspectos como los tipos de culturas, valores y entre otros más. Dando a conocer de manera concisa varios puntos clave a la hora de negociar con este país como lo es Japón.

Buscando enriquecer nuestro conocimiento, y que en un futuro muy pronto será de gran ayuda para realizar y concretar con éxito las negociaciones en Japón.

Esto se hace con el fin de indagar de una manera “rápida” ya que la información que se está brindando no es tan extensa, pero, se sabe que con esta información se adquirirá un gran intelecto primordial de una cultura tan diferente a como lo es la nuestra.

失敗は成功のもと (Shippai wa seikoo no moto) “Los malos trances hacen al hombre sabio / Más enseña la adversidad que la prosperidad”

Contexto cultural y negocios en Japón

Según el PDM Mincetur relata que para poder establecer negocios en el país de Japón, es muy vital comprender y entender aquella cultura japonesa; que está ligada por priorizar ciertos valores como lo es la armonía y unos cuantos más.

En estas organizaciones, la toma de decisiones son realizadas por medio del consenso. Es por ello que para concluir algún acuerdo o proyecto empresarial con Japón puede tomar un período extenso.



Gran parte de las empresas de Japón prefieren hacer negocios con sus compatriotas, esto lo hacen por motivos culturales. Los negocios en Japón deben seguir un orden adecuado y determinado con el hecho de poder afianzarse en las relaciones comerciales.

Al realizar las etapas de proceso de negociación de una manera precipitada generaría algo de desconfianza entre los negociadores japoneses, por lo tanto no tomarían una decisión hasta que todo lo demás esté bien estructurado.

Valores y principios

Para el Real Instituto Elcano y el Ministerio de turismo y comercio exterior, las negociaciones en Japón están influenciadas por una serie de valores y principios culturales arriesgados en la sociedad japonesa. Para tener éxito en las negociaciones en este país, es esencial comprender y respetar esos valores fundamentales. A continuación se explicarán algunos de los principales valores y principios que guían las negociaciones japonesas:

Armonía de las relaciones

En la cultura japonesa se valoró la armonía y la mantuvieron en las relaciones interpersonales durante las negociaciones, este valor se traduce en un enfoque orientado a mantener un ambiente de calma y respeto mutuo. Los negociadores japoneses tienden a evitar el conflicto directo y buscan soluciones que satisfagan todas las partes involucradas. Es común que se dedique tiempo a establecer y fortalecer las relaciones antes de abordar los aspectos más importantes de la negociación.

Paciencia y perseverancia

Son cualidades altamente valoradas en las negociaciones japonesas. Los negociadores japoneses suelen tomar decisiones de manera gradual y cautelosa, evitando las prisas y considerando cuidadosamente todas las opciones disponibles. Las negociaciones pueden llevarse a cabo por tiempo y requieren múltiples reuniones antes de llegar a un acuerdo final. La capacidad de ser paciente y demostrar perseverancia es fundamental para construir una relación sólida y alcanzar acuerdos exitosos.

Respeto y cortesía

Estos son pilares fundamentales de la cultura japonesa y se reflejan en las negociaciones. Los negociadores japoneses muestran un gran respeto hacia sus contrapartes, independientemente de su posición o jerarquía. Es común utilizar un lenguaje formal y

cortés, y se espera que los negociadores muestren referencia hacia los demás.

Además, el respeto por las normas y protocolos sociales, como el intercambio de tarjetas de presentación (meishi), es crucial para establecer una buena impresión y construir relaciones sólidas.

Estilos y etapas

¿Cuál es el estilo de negociación japonés?

La consultoría Kleinson afirma que, en el continente asiático, y específicamente en Japón, su estilo de negociación es único y muy específico; a su vez, saber cómo hacer un buen uso de la negociación japonesa

puede ser decisivo/clave a la hora de llegar a acuerdos exitosos.

A diferencia de otros estilos de negociación, los japoneses acostumbran a llevar sus negocios hacia el bienestar colectivo y la hospitalidad. Se basa en su estilo de negociación dado que ellos llaman “nimgensei”, una idea que significa “prioridad por la humanidad”, el cuál se evidencia como el pensamiento comunitario propio de allí.

El PDM Mincetur informa las normas de protocolo y aquellos aspectos culturales en las negociaciones japonesas:

Es fundamental el asentamiento de la cabeza, esto les demuestra interés y conveniencia, no es necesario estar acuerdo o en desacuerdo.

Al oír a un japonés normalmente se expresa en el idioma de inglés, para que él sepa que se está presentando atención, se asiente la cabeza para confirmar.

El mantener un contacto visual extensamente durante un tiempo muy prolongado se puede considerar esto como una actitud tosca. Depende en el contexto que se encuentre, mostrar una sonrisa oportuna.

Para los japoneses las manos con la palma hacia afuera frente a la cara representa “no” o “yo no sé” y esto indica como una respuesta cortés.

Lo recomendable es que al sentarse, el tener una buena postura con los dos pies sobre el suelo y así también prevenir cruzar las piernas o colocar el tobillo sobre la rodilla.

Evitar ciertos gestos como indicar o señalar con el dedo índice, sin embargo a esto podemos hacer una señal colocando la palma de la mano hacia abajo o moviendo los dedos como un rasguño.

Realizar el menor contacto posible con las demás personas y no ejecutar ninguna muestra de afecto en público.

Estrategias para el éxito en las negociaciones japonesas

Según las afirmaciones y consultas de Diana Rowland, Geoffrey Bowmas, David Powers, Tsukada y Kiyomiya las estrategias necesarias para el éxito en Japón son:

1. Investigación conocimiento previo: Realizar una investigación exhaustiva sobre la cultura y las practicas de negocios en Japón

2D. Cedoincsatruticecmiónpnodea erest-laacbiloeenceesr solidas:

conexiones personales y fortalecer los lazos comerciales antes de

abordar la negociación

Flexibilidad y adaptabilidad: Mostrar disposición para adaptarse a las necesidades y preferencias de los socios japoneses

Apertura al compromiso y la colaboración: Busca soluciones mutuamente beneficiosas y mostrar disposición para trabajar como equipo

Discusión

La negociación japonesa es conocida por su enfoque único y culturalmente antiguo y consolidado, que se diferencia de otros estilos de negociación en el mundo. Particularmente se exploraron los aspectos clave de la

negociación japonesa y se analizaron sus características distintivas. A continuación, se discutirán los principales hallazgos y sus implicaciones en el ámbito de los negocios internacionales.





En primer lugar, se observó que la negociación japonesa se caracteriza por un enfoque orientado hacia las relaciones interpersonales y el establecimiento de una base sólida de confianza mutua.

Por lo tanto, para establecer la mencionada relación es importante compren-

der la cultura teniendo en cuenta ciertos valores, además, se tiene que cuestionar y saber que, los negocios en Japón conllevan un periodo de tiempo extenso, el negociador tiene por obligación que tener una relación muy sana con la otra parte japonesa.

Conclusiones

Por otro lado, en términos de estrategias de negociación, se encontró que los japoneses tienden a adoptar un enfoque progresivo y a largo plazo como ya se mencionó. Prefieren establecer relaciones sólidas antes de centrarse en los detalles del negocio. Además la negociación japonesa se caracteriza por un estilo de negociación agrupado, en el que se busca el “gana-gana” y se evita la confrontación directa. Esto implica que los negociadores deben ser pacientes, flexibles y capaces

de encontrar soluciones que satisfagan a ambas partes.

En conclusión, la cultura japonesa es demasiado extensa y tiene una influencia significativa en las prácticas comerciales y las negociaciones que se desarrollan en el país. Es esencial comprender y respetar los valores clave o importantes para establecer relaciones sólidas y exitosas.

La comprensión profunda de la cultura, los valores y los principios japoneses es esen-

cial para tener éxito en las negociaciones en Japón. Los negociadores deben dedicar tiempo a investigar profundamente, aprender y familiarizarse con las normas, protocolos y prácticas comerciales en el país

また次回お会いしましょう。

“Nos veremos en una próxima ocasión”

Estado del arte

Según la investigación de Paz Alvares, para establecer relaciones duraderas con grandes organizaciones japonesas, se requiere un

período de aproximadamente dos años para generar confianza y establecer bases sólidas.

Se destaca que las organizaciones japonesas son respetuosas, meticulosas en los detalles y evitan el conflicto. El informe enfatiza la importancia de la paciencia como un valor fundamental en estas relaciones (“El tiempo no es un problema, porque para ellos lo importante es establecer relaciones sólidas”), pero también menciona otros elementos clave como el respeto y la eficiencia.

Referencias bibliográficas

- PDM Mincetur. (s.f). Cultura de Negocios. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/03.html
- Real Instituto elcano. (s.f). Valores Culturales Japoneses en las Relaciones Empresariales. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/valores-culturales-japoneses-en-las-relaciones-emprendarias/>
- Kleinson consultoría en desarrollo. (s.f). ¿Cuál es el estilo de negociación de Japonés? <https://www.kleinson.es/como-negociar-en-japon/>
- PDM Mincetur. (s.f). Normas de protocolo y aspectos culturales. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/anexo.html
- CincoDias. (s.f). ¿Por qué la cultura japonesa es idónea para hacer negocios? https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/10/30/fortunas/1540931365_634545.html
- Diario del Exportador (2018, Mayo). El protocolo de negocios en Japón. <https://www.diariodel-exportador.com/2018/05/el-protocolo-de-negocios-en-japon.html>
- Informática para tu [negocio.com](https://www.negocio.com) (s.f). ¿Conoces la cultura empresarial japonesa? Te ayudamos a descubrirla. <https://www.informaticaparatunegocio.com/conoces-la-cultura-emprendaria-japonesa-te-ayudamos-descubrirla/>
- Eumed.net. (s.f). Comunicación y cultura organizacional en empresas chinas y japonesas. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/221/4h.htm#:~:text=Las%20negociaciones%20con%20japoneses%20pueden,m%C3%A1s%20importante%20conocer%20a%20la>



Dilan Bernal Vargas
Asly Guevara Duarte
Sebastián Amaya Calderón
Santiago Cano Corrales

Estudiante de primer semestre de Marketing y Negocios Internacionales de la Corporación Universitaria Iberoamericana

Fuente de imágenes: Shutterstock <https://www.shutterstock.com/es>