

Guía de negociación internacional y protocolo en Japón

Cultura empresarial

Guía de negociación en Japón

Razones por las que Japón es un mercado atractivo para la internacionalización de la industria de ciberseguridad española.



El país japonés está lleno de **oportunidades** para las empresas españolas de ciberseguridad que quieran acceder al mercado asiático, de la mano de una **gran economía**. Se espera que en el **sector de la seguridad cibernética** de Japón, los ingresos alcancen un total de **10.100 millones de dólares en el 2024** y haya **tasa de crecimiento anual del 9,67%**.

ⓘ Según los datos de *Statista*

Japón
es una de las economías mundiales punteras, ocupando el tercer lugar, solo superado por China y EE.UU.

Cultura empresarial

Guía de negociación en Japón

JETRO

Japan External Trade Organization

Toda empresa de la industria de ciberseguridad española que quiera acceder a este país del continente asiático **debe buscar información sobre cuáles son los pasos a seguir** para poder establecerse de forma exitosa en el país.

Para ello, una de las mejores alternativas con las que cuenta es poder deberá dirigirse a los **organismos públicos del país japonés**, encargados de la inversión extranjera directa.

En el caso de Japón, la entidad gubernamental por excelencia que proporcionan este tipo de información es la entidad ***Japan External Trade Organization (JETRO)***.



Datos que toda empresa española de ciberseguridad debe conocer si quiere establecer un negocio en el país son:

01 Existen tres formas para establecer una empresa extranjera en el mercado japonés: a través de una **oficina de representación, una sucursal o filial.**

02 Existen **incentivos y subvenciones** para la creación de empresas extranjeras en el país.

03 Toda empresa extranjera que ingrese a este mercado deberá, tras el establecimiento de la misma, **avisar a las autoridades fiscales para todo lo relacionado con la normativa fiscal e impuestos.**

04 Se recomienda acceder a la página ***Invest Japan***, que se encuentra dentro de la página principal de ***Japan External Trade Organization***, para conocer de primera mano toda la información necesaria para establecerse en este mercado.

Inversión extranjera española del sector y el apoyo de INCIBE a las empresas españolas en Japón

Las empresas españolas de ciberseguridad gozan de prestigio en el mercado japonés, un mercado considerado la tercera potencia económica mundial. España y Japón llevan años siendo socios inversores en grandes sectores como el tecnológico, el automovilístico o el farmacéutico.

También, la **base de datos GlobalInvex** de la Secretaría de estado de comercio del gobierno de España, arroja un total de **flujo de inversión bruta de España-Japón de 392,09 millones de euros en 2023**. En ese flujo de inversión, los datos procedentes de las empresas españolas del sector de la ciberseguridad (código CNAE 62) obtienen una **inversión bruta de 22,50 millones de euros**.

Por lo tanto, para que una empresa de ciberseguridad española pueda dar el salto hacia otros mercados estratégicos de forma segura, es recomendable que cuente con la **ayuda de las instituciones españolas** que les ofrecen recursos, herramientas, apoyo y asesoramiento como es el caso del **Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE)**, que ofrece todas las herramientas necesarias para que las empresas españolas de la industria de la ciberseguridad puedan abrirse a otros mercados y ganar presencia en el extranjero.

Es más, **durante el 2024** ha tenido lugar un **encuentro en León (España)** entre el **INCIBE** y el **CERT japonés**, para seguir fortaleciendo de manera conjunta, la seguridad cibernética a nivel global.

Flujo de inversión bruta de España-Japón de **392,09 millones** de euros en **2023**.

Cultura empresarial

Guía de negociación en Japón

Cultura empresarial y negociación en el país objetivo

Uno de los aspectos más importantes que hay que tener en cuenta es la **cultura empresarial del mercado objetivo**, ya que impacta de manera directa a la hora de hacer negocios en el mismo.

Para acceder al mercado de Japón, hay que tener en cuenta por una parte, las **estrategias de negociación que existen a nivel nacional en los negocios**, y por otra, las normas de protocolo empresarial existentes.





Estrategias de negociación

Como empresa española del sector de la ciberseguridad que quiere acceder a este mercado y establecerse en él, se debe conocer cómo son los negocios en el país, qué estrategias se utilizan en la esfera de los negocios, la duración y el tiempo empleado en el proceso de negocios, etc.

En el mercado de Japón imperan las estrategias conocidas como **Win-win**, donde ambas partes ganan como resultado de la relación de profesionalidad y confianza que se establecen en el tiempo. La relación interpersonal, la lealtad, la jerarquía y la confianza son claves en este mercado. Además, las empresas españolas del sector de la ciberseguridad deben tener en cuenta que si quieren tener éxito en las negociaciones, la preparación y la profesionalidad debe ser lo principal en su estrategia de negocio.



La **relación interpersonal**, la **lealtad**, la **jerarquía** y la **confianza** son claves en este mercado.



Estrategias de negociación

Las **reuniones de negocios en Japón** poseen una serie de elementos a tener en cuenta por las **start-ups** españolas del sector de la ciberseguridad antes de comenzar las negociaciones:



Las **reuniones** están establecidas con anterioridad, así como el horario de entrada y de salida de la reunión.



La **confianza y el estatus dentro de la empresa** son importantes a la hora de hacer negocios en el país nipón.



Se recomienda llevar a la reunión todo el **material necesario para la presentación del negocio**, así como dejar claro los objetivos a tratar al principio de la reunión. Hay un tiempo limitado y se deben seguir los objetivos pautados entre ambas partes. En Japón, la presentación es muy importante, así que conviene llevarla bien preparada.



Se recomienda contar con un **experto en temas de fiscalidad y políticas de comercio exterior** del propio país.



Es recomendable tener preparadas **tarjetas de presentación** para intercambiarlas, que deberán estar en inglés y en japonés. Las tarjetas se entregarán al inicio de la reunión y deberán sujetarse con las dos manos, para seguir con su tradición.



La **preparación y el conocimiento previo de la empresa japonesa**, así como los directivos que asistan a la reunión, debe ser un ejercicio profundo e interno de la empresa española de ciberseguridad. Si se quiere llegar a generar ese clima de lealtad y confianza, así como conseguir el negocio en cuestión, se debe conocer perfectamente al interlocutor. En el entorno de los negocios, la jerarquía juega un papel crucial, así que es muy importante recordar los cargos y dirigirse con el debido respeto a los directivos nipones presentes en la reunión, y siempre respetando ese principio de jerarquía.



El negociador japonés **suele estar en silencio, e incluso llegará a cerrar los ojos** durante la presentación. Este es un signo de escucha activa por su parte y que forma parte de su cultura. El lenguaje corporal es importante, ya que no toleran el conflicto.



Estrategias de negociación

¿Cuánto puede durar el proceso de negociación?

La **decisión** suele alargarse en el tiempo, ya que **hasta que el empresario japonés no esté convencido de que puede confiar en su homólogo, no tomará una decisión final** sobre el negocio. Lo normal, es que sucedan más reuniones de negocios antes de que el interlocutor nipón tome la decisión final.

Concluidas las negociaciones, **se firma el contrato por ambas partes**, que debe tener una serie de características a tener en cuenta:

01

El contrato debe estar por escrito.

02

Este contrato debe estar ajustado a la normativa y marco jurídico en vigor de Japón.

Después de la firma, le sigue un **evento social**, al que las dos empresas asistirán **para celebrar su alianza**.

◆ Más información:

 [Cultura de negocios](#)

 [Cultura empresarial](#)

 [Protocolo de negocios](#)

Normas de protocolo

Existen una serie de características que engloban lo que se conoce como el **protocolo empresarial** y que toda empresa dentro de la industria de la ciberseguridad española que quiera entrar a este mercado debe conocer. Por ejemplo, las conductas personales (lenguaje verbal y no verbal), el código de vestimenta, unas pautas de convivencia que suelen regir en el entorno empresarial (saludos, puntualidad) y las normas protocolarias que existen en las reuniones.

PUNTUALIDAD

Por otra parte, la puntualidad en las reuniones es clave en el país nipón. Las empresas españolas de ciberseguridad que asistan a las reuniones de negocios en este mercado deben saber que el horario establecido se cumple a rajatabla.

CÓDIGO DE VESTIMENTA

En cuanto al código de vestimenta recomendada para reuniones y compromisos de negocios en este mercado, se prefiere una etiqueta formal con tonalidades azul oscuro o grises para ambos sexos. La profesionalidad juega un papel fundamental y por ello, los colores llamativos están prohibidos durante las negociaciones.

SALUDO ADECUADO

Al llegar a una reunión como empresario, es crucial abordar cuestiones como el saludo adecuado, los temas apropiados para romper el hielo y la consideración de ofrecer regalos en el primer contacto.

Normas de protocolo

En Japón, el tema de las expresiones y ciertos tópicos en el mundo de los negocios, son muy importantes. **Algunos aspectos a resaltar son:**

01

A la hora de presentarse por primera vez, se utiliza el título profesional, **Mr** o **Mrs**, seguido del apellido. Cuando hay confianza, se utiliza la palabra **san** "señor" después del apellido. También, **se recomienda ser simpático y no tan formal en una primera toma de contacto**, ya que para la cultura japonesa la cordialidad es muy importante.

02

El país japonés tiene una **forma específica de saludar**, aunque a priori, saludarán con un apretón de manos a su homólogo extranjero. Las **reverencias** en el saludo inicial son parte de la cultura de este país.

- ◆ Se recomienda que sea el empresario japonés quien dé el primer paso en el saludo inicial. Si hace una **reverencia**, el empresario español del sector de la ciberseguridad, debe inclinarse de forma suave con las palmas de las manos, colocadas hacia dentro y pegadas a las piernas.

03

Antes de ir al tema en cuestión, **es preferible romper el hielo** con tópicos como el país, el karaoke, la gastronomía, la cultura, los monumentos, una charla informal, si bien no se admiten preguntas personales en un primer contacto.

04

Temas que se deben evitar:

- ◆ Se desaconsejan temas relacionados con la **guerra y el accidente de Fukushima**.
- ◆ No se aconseja **hablar de uno mismo de manera repetitiva**.

05

Regalos: se estilan los regalos de empresa desde la primera toma de contacto con el homólogo extranjero. Los **objetos de artesanía** están muy bien valorados y se consideran adecuados.

Otros datos de interés

Algunos datos que toda empresa española del sector de la ciberseguridad debe conocer sobre la cultura del país nipón, que van a afectar de un modo u otro que se realicen en el entorno empresarial del mercado japonés son:

IDIOMA

el Japonés es el idioma oficial del país. Otro de los idiomas que suele utilizarse en la esfera de los negocios, es el inglés.

HORARIO TRABAJO

en Japón el horario laboral suele ser de 40 horas semanales, con un esquema general de 9:00 am-17:00pm de lunes a jueves.

FESTIVOS Y VACACIONES

normalmente suelen tener 10 días de vacaciones al año si el empleado lleva menos de seis meses. Si la persona cuenta con una antigüedad de seis años en la empresa, tendrá un total de 20 días de vacaciones al año.

TRANSPORTE

el principal medio de transporte para moverse por el país, es el tren. Para ello, se aconseja comprar la **Japan Rail Pass** o **JR Pass**. En ciudades que tengan menos líneas de metro, como por ejemplo Kioto (Isla de Honshu), se aconseja utilizar el autobús.

MONEDA

el yen japonés es la moneda oficial del país y es la que suele utilizarse en el comercio en general.

