

LA RELACIÓN COMERCIAL JAPÓN MÉXICO: UNA PERSPECTIVA PARA LAS NEGOCIACIONES

Ignacio Sánchez Andrés (1); González Rosas Erika Lourdes (2); Pantoja Aguilar Martín P. (3)

1 [ingeniería financiera, Universidad Politécnica del Golfo de México] | [andresignacio53@gmail.com]

2 [Departamento de gestión y dirección de empresas, División de Ciencias Económico Administrativas, Campus Guanajuato, Universidad de Guanajuato] | [gonzalez@ugto.mx]

3 [Departamento de gestión y dirección de empresas, División de Ciencias Económico Administrativas, Campus Guanajuato, Universidad de Guanajuato] | [pantojam@ugto.mx]

Resumen

La relación comercial de México con Japón ha aumentado considerablemente los últimos años, esto debido al Acuerdo de Asociación Económico entre México y Japón (AAEMJ) de 2005, el comercio con el país nipón ha crecido al doble con respecto al 2005 según datos del INEGI y las tendencias muestran que dichas relaciones van a continuar aumentando, esto junto a las reformas estructurales recién entradas en vigor acelerarán estas relaciones comerciales en otros sectores, por ello es importante tener una visión clara del comercio actual con Japón, conocer que importamos y exportamos para desarrollar nuevas estrategias de negociación y de comercio, exportando nuevos productos y aumentando el volumen de aquellos que ya exportamos. El presente trabajo hace énfasis en la balanza comercial entre ambos países, la inversión extranjera directa, los productos que se exportan e importan, esto para tener una perspectiva del desarrollo de las relaciones y proponer futuras líneas de comercialización. Todo esto implica también una relación de negociación ya que el contacto entre subordinados y directores de empresas mexicanas y japonesas aumenta. Desarrollar una cultura negociadora adaptable a las necesidades globales para desarrollar acuerdos benéficos para ambos y generar un ambiente prospero para próximas negociaciones es fundamental.

Abstract

The commercial relationship between Mexico and Japan has significantly increased in recent years, this due to the Agreement of Economic Partnership between Mexico and Japan (AAEMJ) 2005, trade with the Japanese country has doubled in size over 2005 according to data from INEGI and trends show that these relations will continue to increase, this alongside structural reforms fresh entries into force will accelerate these trade relations in other sectors, it is important to have a clear view of the current trade with Japan, announced that import and export to develop new trading strategies and trading, exporting new products and increasing the volume of those already exported. This paper emphasizes the trade balance between both countries, foreign direct investment, products that are exported and imported, this to have a perspective of the development of relations and propose future marketing. All this also implies a relationship of negotiation, since contact between subordinates and directors of Mexican and Japanese companies increases. Develop an adaptive culture negotiating global agreements needs to develop beneficial for both and create a prosperous environment for future negotiations is essential.

INTRODUCCIÓN

Actualmente según datos del INEGI de 2007 a 2015 la inversión extranjera directa de Japón en México se ha triplicado de 453.3 millones de pesos a 1385.7 y esta cifra va en aumento, esto se debe en gran parte al Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ) el cual entró en vigor en 2005 aumentando considerablemente las relaciones comerciales y siendo el primer socio asiático hasta aquella fecha [1]. A once años del tratado, y con un entorno macroeconómico marcado por tendencias cada vez más impredecibles afectadas por variables no solo económicas sino sociales, es importante diversificar las relaciones comerciales en los países más fuertes económicamente y Japón al ser la tercera economía más fuerte en el mundo, conviene mejorar, implementar y aplicar políticas de relaciones comerciales con un enfoque en miras en la diversificación de la cartera de productos, tanto en importación y exportación, así como generar un ambiente armónico en las negociaciones atendiendo no solo aspectos técnicos, sino también los culturales, que tanto importan en una sociedad de tradición milenaria.

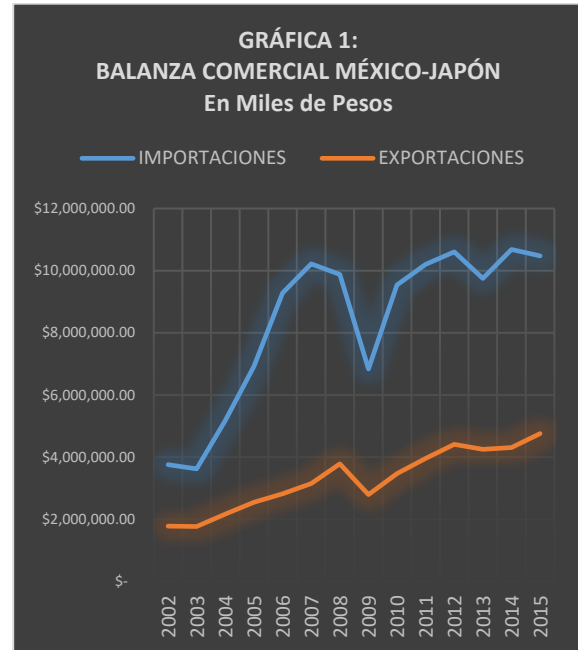
Antecedentes de relaciones internacionales entre México y Japón

Las primeras relaciones entre el país nipón y México se citan hasta 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, pero en 1941 fueron interrumpidas por el desencadenamiento de la Guerra del Pacífico y fue hasta 1952 que con la reinstalación de la misión diplomática mexicana en Japón se reanudó las relaciones internacionales entre ambos países y desde entonces México fue el país con quien Japón tuvo más relación con respecto a los países de América [2].

Balance comercial México-Japón

La balanza comercial nos ayuda a conocer la evolución de las exportaciones e importaciones entre los países que estamos estudiando, y como notamos en la que respecta a México y Japón, en la siguiente grafica notamos un aumento muy marcado de las relaciones comerciales entre estos países después del 2005, aumento impulsado por

el AAEMJ que en Abril de ese mismo año entró en vigor. Además de este dato también podemos percatarnos que México tiene una balanza deficitaria con respecto a Japón, ya que exporta más de la mitad de lo que importa del país nipón, tal como notamos en la gráfica número 1.



Fuente: Elaboración propia con información del ministeri de finanzas de Japón

Antes del tratado México importaba cerca de la mitad de lo que exportaba al país nipón, después la importaciones cayeron a menos de la mitad, si bien es cierto que ha aumentado la inversión japonesa en el país, la inversión Mexicana en el país nipón se a estancado, ¿se está haciendo lo necesario para aprovechar el acuerdo de asociación o quien se ha beneficiado mas es el país nipón? Las cifras pueden respondernos esta pregunta considerando que Japón ha venido recuperandose en 2010 de la crisis del 2008, aún se puede estar a la par de las oportunidades que este país presenta al comercio mexicano.

IED japonesa en México

La inversión extranjera directa en México las últimas décadas no ha mostrado muchos cambios en los países de mayor participación, tal como vemos en la tabla número 1.

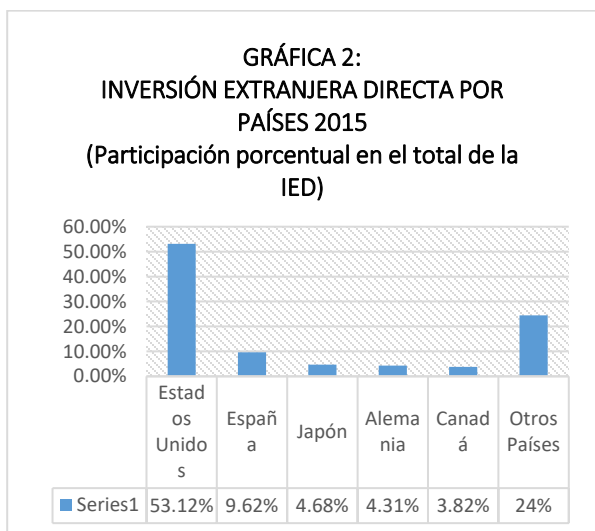
TABLA 1: FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN

Posición Anual 2012-2014

PROCEDENCIA	2012	2013	2014
Estados Unidos	1	2	1
España	89	87	2
Canadá	3	4	3
Alemania	5	6	4
Países Bajos	4	3	5
Japón	2	7	6

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

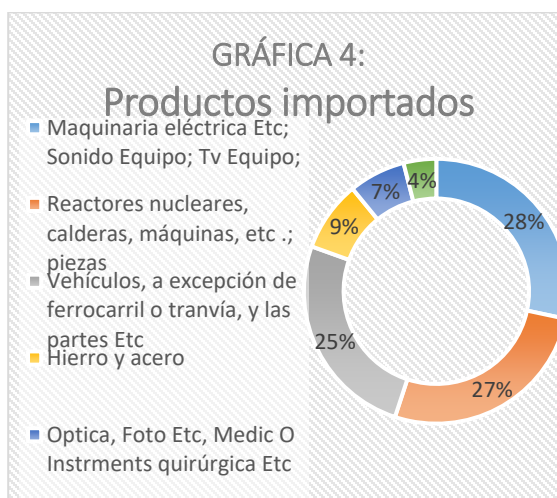
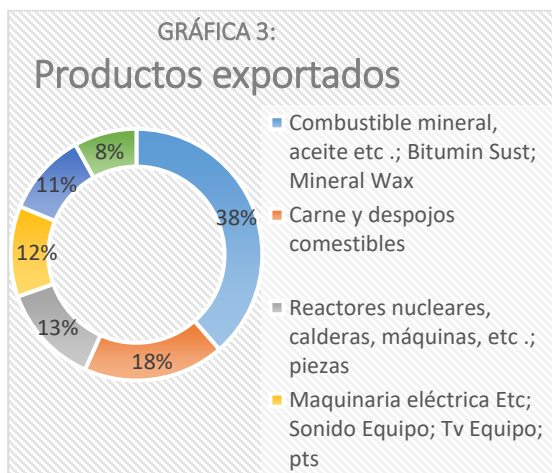
La Inversión extranjera directa en los últimos años no ha variado mucho, los países que hace diez años han invertido su capital en el país han continuado e incluso incrementando su capital en México, con acepción de España que de 2013 pasó del lugar 87 al 2 por años consecutivos en 2014 y 2015 en el ranking de participación de IED, en el cual Japón se ubica entre los primeros lugares, siendo en 2012 el segundo solo después de Estados Unidos de América, en 2013 bajó hasta el séptimo y al 6to en 2014 y en 2015 se ubicó en segundo lugar como se muestran en la gráfica número 2.



Fuente: CEFP 2015.

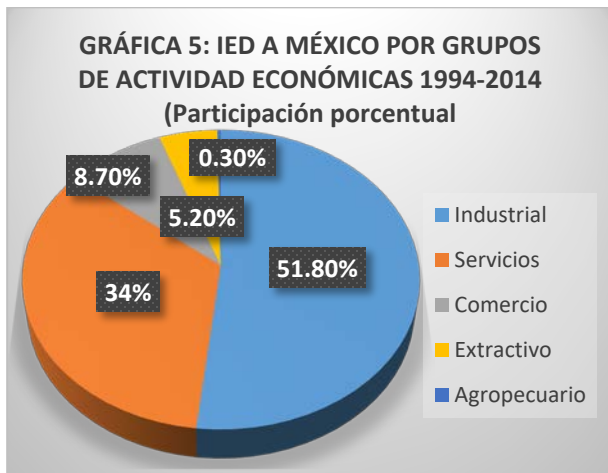
Principales productos exportados e importados entre Japón y México

Durante 2015 los principales productos importados son del sector industrial mientras que los exportados son materias primas, entre las que destacan las del sector agropecuario como se muestra en la gráfica número 3 y 4.



Propuesta de enfoque: productos emergentes

La inversión en México está dominada por la actividad industrial como notamos en la siguiente gráfica.



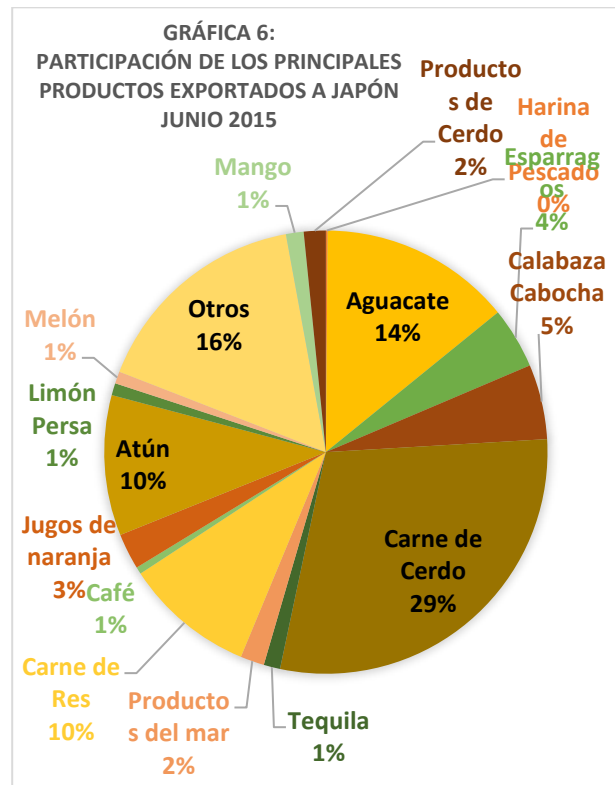
Fuente: Secretaría de Economía 2014.

Lo mismo ocurre con la inversión japonesa, sin embargo es importante notar que si se suman la participación agropecuaria, bienes de consumo y materia prima casi igualamos al sector industrial.

GRUPO DE CLASIFICACIÓN	PORCENTAJE
Animales vivos y alimentos	20
Bebidas alcohólicas y tabaco	1
Materias primas en bruta	12
Combustibles minerales	1
Grasas animales y aceites	1
Químicos	4
Manufacturas	8
Maquinaria y equipo de transporte	37
Artículos clasificados	16
Otros no clasificados	0
TOTAL	100%

Fuente: Cifras del Ministerio de Finanzas de Japón, 2013.

México es un país con un vasto territorio y con materias primas que aún puede explotar si se atiende a tiempo las políticas de exportación, este es un punto fuerte que México debe aprovechar, por ejemplo, en la balanza agroalimentaria del primer semestre de 2015 las exportaciones a Japón son principalmente carne de cerdo, aguacate, carne de res y atún, productos que pueden impulsarse para una diversificación que permitiría aún más ampliar las relaciones comerciales entre los países.



Fuente: consejería agropecuaria de México en Japón SAGARPA con datos del ministro de Japón y JETRO.

México puede abastecer al mercado nipón, además de que dicho mercado es variado, lo cual puede colocar varios productos mexicanos a la canasta japonesa, abriendo brecha para diversos productos como el tequila, atún, y otros en los que México tiene potencial.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Una vez que mostramos algunos indicadores comerciales entre México y Japón, y nos percatamos del aumento de relaciones comerciales los últimos quince años, y de las nuevas oportunidades en los diferentes sectores comerciales, sin duda el intercambio de relaciones de negociación continuará aumentando, por lo cual es importante desarrollar una cultura negociadora en México, así comparando, clasificando variables y poniendo atención a las sugerencias de negociación que proponen diferentes autores a través de la siguiente tabla proponemos un modelo

de negociación como una herramienta para quienes requieran negociar con los nipones.

Modelo de negociación entre japoneses y mexicanos.	
1.	Investigar la historia y cultura de cada país
2.	Comunicarse con saludos neutrales.
3.	Construir una reunión para trabajar conjuntamente para manejar diferencias, generando un ambiente de confianza, aceptación y respeto.
4.	Intercambiar información gradualmente
5.	Clasificar intereses considerando todas las opciones emitidas por ambas partes
6.	Encontrar criterios objetivos para evaluar y mejorar opciones
7.	Plantear nuevas y mejores alternativas si no se llega a un acuerdo
8.	Generar compromisos claros y con fechas

Fuente: Tanehashi 2010[3] y Oliastri 2000[4]

Esta tabla se ha realizado en un trabajo previo sobre el estilo de negociación entre japoneses y mexicanos, por ello, la tabla puede ser adaptable según sea la circunstancia en que se lleve a cabo las negociaciones ya que el beneficio para ambas partes será lograr trabajar en un ambiente cómodo y sin sesgos en los acuerdos que se lleguen a tomar.

CONCLUSIONES

En este trabajo se propuso un primer acercamiento a un modelo conceptual de negociación, lo que a continuación se espera es probar ese modelo y si el proyecto lo requiere ampliar las líneas de investigación, como lo puede ser el liderazgo. La negociación implica además de conocimientos técnicos, una disposición al momento de tratar con personas cuya cultura es diferente a la nuestra, como lo es el caso de Japón.

Hay diferentes herramientas que nos pueden ayudar, que van desde software hasta modelos conceptuales como el que se presentó, cada empresa e individuo debe utilizar la que mejor le

convenga, dependiendo de sus onjetivos particulares y de los que la empresa que representa necesite, porque según sea el tópic a negociar será el tono, desarrollo y conclusión de la negociación, cada negociador debe atender sus puntos fuertes y ser neutral donde ese requiera, así adquiriendo experiencia nuestras negociaciones mejorarán para lograr los objetivos necesarios.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al CCYTET (Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Tabasco) por el financiamiento que hizo posible mi estancia en Guanajuato, también a la Universidad Politécnica del Golfo de México por darme el apoyo académico necesario, agradezco a mi asesora, la doctora Erika L. González Rosas por su ayuda en esta investigación que sin duda me motiva a continuar en el campo de la ciencia y al maestro Pantoja Aguilar por su aportación.

REFERENCIAS

- [1] González, Arredondo y Pantoja. (2015). El estilo de negociación entre los países de asia y méxico: diferencias y similitudes. *umr upgto management review*. 1(2, pp.)83-95.
- [2] Falck Reyes, Melba e. (2009). Las relaciones económicas entre méxico y japon a 120 años del primer acuerdo. *revista mexicana de política exterior*, 0185-6022(86), pp. 19-65
- [3] Tanehashi, a. j. (2010). Factores culturales y negocios en japon. *informacion comercial española*, 79-87.
- [4] Oliastri, e. (2000). el estilo negociador de los latinoamericanos. una investigación cualitativa. *revista latinoamericana de administración.*, 43-58.

Páginas oficiales:

Ministerio de finanzas japon www.mof.go.jp
 Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación www.sagarpa.gob.mx
<http://www.inegi.org.mx/>
 Secretaría de economía: www.economía.gob.mx