



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio

UNIVERSIDAD
EAFIT

 **ESUMER**
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA


CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

En alianza

Apoya

 **AMCHAM**
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBIO AMERICANA
ANTIOQUIA & CALDAS

Grupo
Antioquia
exporta **más**

JAPÓN



JAPÓN



IMPORTANTE ALIADO COMERCIAL



**\$ 4.932
TRILLONES**

PIB 2016



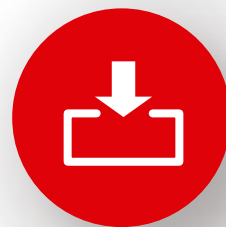
\$ 38.900

PIB per cápita 2016



126,702,133

Población



**\$ 629.8
BILLONES**

Importaciones

» Tomado de CIA: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ja.html>

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A JAPÓN DESDE COLOMBIA



CAFÉ 60.8 %



FERRONÍQUEL 14.2 %



FLORES 6.3 %



HULLAS
TÉRMICAS 4 %

DATOS SOBRE EL PAÍS

Japón y Colombia se complementan en el comercio exterior porque las exportaciones japonesas comprenden manufacturas de alta tecnología y las colombianas bienes primarios, principalmente. En la actualidad se está negociando en tratado de libre comercio.

» Tomado de Portafolio: <http://www.portafolio.co/opinion/ricardo-rojasparra/comercio-colombia-japon-37392>

» Tomado de Legiscomex: <http://sic.legiscomex.com/Home/Index?id=20170526143918%27;%0D%0A>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya



JAPÓN



QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA HACER NEGOCIOS CON JAPÓN

TARJETA



Entregar la tarjeta personal con las dos manos es una muestra de respeto para los empresarios japoneses. Es muy importante que la información brindada al empresario se encuentre en japonés y en español o en inglés.

SALUDO



La reverencia es la mejor opción de saludo y de despedida en el momento de una reunión con japoneses, porque para esta cultura es muy importante el espacio personal.

PUNTUALIDAD



Para ellos el llegar a tiempo demuestra que valoran su tiempo, por esta misma razón se debe tener paciencia en caso de que las negociaciones tomen más tiempo de lo habitual.

CONFIANZA



Los japoneses buscan relaciones duraderas con sus socios, por eso para ellos es importante confiar en sus aliados; es posible que repasen los mismos temas en diferentes reuniones para no tener malentendidos.

» Tomado de Legiscomex: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/C/cultura-negocios-europa-alemania-proexport-empresarios/cultura-negocios-europa-alemania-proexport-empresarios.asp>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya



JAPÓN



QUÉ NO DEBEMOS HACER EN LAS NEGOCIACIONES CON LOS JAPONESES

REVERENCIA



Las reverencias de saludo varían entre corta y larga dependiendo del rango social de las personas, hacerlo de la manera no adecuada demuestra una falta de respeto.

VESTIMENTA



Aunque en los últimos años la vestimenta para las reuniones ha dejado de ser tan estricta, se debe asistir con una buena presentación.

NO CONFIRMAR



Es importante llamar a confirmar la asistencia a una reunión horas antes de esta; y en caso de no alcanzar a llegar a la hora adecuada, avisar, al menos, una hora antes.

PRESIONAR



Las negociaciones con los japoneses pueden tomar mucho tiempo en concluir porque en ella se involucran diferentes áreas de la empresa. Sin embargo, no se debe presionar.

» Tomado de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/japon/practica-de-negocio>



Consultorio en
Comercio Exterior

Un servicio



En alianza



Apoya

