INFORME DE RESULTADOS

SEMINARIO PARA LÍDERES DE PRÓXIMA GENERACIÓN México-Japón 2015

PRESENTA:

La Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.
La Fundación Japón en México
El Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C.
Con el auspicio de la Embajada del Japón en México

メキシコ日本商工会議所
Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.

JAPANFOUNDATION

ITAM
INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO

SEMINARIO PARA LÍDERES DE PRÓXIMA GENERACIÓN
México-Japón 2015

27, 28, 29 de marzo 2015
Ticumán, Estado de Morelos, México

ÍNDICE

Índice - P04

Palabras del equipo organizador - - - - - - - - P06

Programa del seminario - - - - - - - - - - - - - - P10

Lista de asistencia - - - - - - - - - - - - - - - - - P12

Reporte de ponencia - - - - - - - - - - - P14

Reportes de cada participante - - - - - P28

Propuestas de los Jóvenes Líderes - - P52

MOTIVOS SOBRE EL SEMINARIO
ELABORADO POR:
LA FUNDACIÓN JAPÓN EN MÉXICO

OBJETIVO

En los últimos años se ha estrechado en forma acelerada la relación de amistad entre México y Japón, la cual se inició hace 400 años. Desde el punto de vista económico, cabe destacar la presencia reciente de la gran cantidad de empresas japonesas, en particular, de la industria automotriz, y en los aspectos culturales, se han incrementado los intereses del público hacia los animes, la cocina japonesa, el J-POP, los cuales se conocen como la innovadora cultura japonesa "Japan Cool". Ante el pronóstico de que continuará este fenómeno, es indispensable mantener el intercambio e iniciativa de los jóvenes de las siguientes generaciones de ambos países con el fin de poder desarrollar la relación entre México y Japón, y a su vez, lograr un entendimiento mutuo con miras al periodo que marca desde los mediados hasta el final del siglo XXI. El Seminario para líderes de la próxima generación tiene como objetivo, crear para los jóvenes un espacio para escuchar las opiniones de los líderes actuales de los diferentes sectores; discutir sobre la diferencia de la sociedad, sus costumbres, el liderazgo y la cultura empresarial de ambas naciones en forma por demás participativa; profundizar en el intercambio y en el entendimiento mutuo; y finalmente formular una propuesta propia para el futuro que está por venir.

RESUMEN

Del 27 al 29 de marzo de 2015 se reunieron diez jóvenes mexicanos, nikkeis y japoneses que viven en México, cuya edad oscila alrededor de los 30 años, dedicados a realizar diferentes actividades. El evento se llevó a cabo en la residencia campestre del Sr. Carlos Kasuga ubicada en Ticumán, Estado de Morelos con una estancia de 2 noches 3 días. Además de la presencia del Embajador Yamada como conferencista, hubo ponencias de los líder es destacados de la autoridad, el área académica y empresarial. Los participantes discutieron en el taller en donde al final se formuló su propuesta. El día 20 de abril del presente tuvo lugar la presentación del resultado de este seminario en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

PALABRAS DEL SR. HIROMITSU MORISHIMA,
PRESIDENTE DE LA CAMARA JAPONESA DE
COMERCIO E INDUSTRIA DE MEXICO
PARA EL SEMINARIO DE LOS LÍDERES DE MÉXICO
Y JAPÓN EN LA PRÓXIMA GENERACIÓN
"EL FUTURO DE MÉXICO-JAPÓN"

A nombre de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, expreso nuestro más sincero agradecimiento al ITAM, a Fundación Japón en México y a la Embajada del Japón en México por haber compartido con nosotros los esfuerzos para preparar y realizar EL SEMINARIO DE LOS LÍDERES DE MÉXICO Y JAPÓN EN LA PRÓXIMA GENERACIÓN "EL FURURO DE MÉXICO-JAPÓN" y el simposio donde se reportaron los resultados del mismo seminario.

Asimismo aprovecho esta oportunidad para agradecer al Embajador Sr. Yamada, la Diputada Federal Sra. Yamamoto, Profesor Granados del ITAM, Sr. López, Presidente de Kidzania, Sr. Morales, Director de la Sección Asia y Japón de la Secretaría de Relaciones Exteriores y el Sr. Kasuga quienes participaron como conferencistas y también a los líderes jóvenes quienes estuvieron presentes en el seminario para jugar roles importantes en el desarrollo de la siguiente generación.

La Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México cuenta ya con más de 380 socios, y su membresía sigue creciendo abruptamente debido al incremento vigoroso de empresas japonesas especialmente del ramo industrial automotriz en la región del Bajío. Una de las tareas que enfrentan estas empresas japonesas es lograr la contratación del personal adecuado y capacitarlo. Estoy seguro de que se hará un cimiento sólido y muy significativo para el desarrollo futuro de las relaciones entre ambos países México y Japón, el hecho de que los jóvenes con gran porvenir y los líderes actuales en diferentes sectores de la sociedad tuvieran intercambio, dialogando activamente sobre el futuro de las relaciones binacionales en este seminario realizado durante tres días, desde el viernes 27 hasta el domingo 29 de marzo pasado.

Me permito concluir mis palabras, esperando que el seminario y el simposio contribuyan mucho al fortalecimiento de los lazos zde amistad entre los pueblos de México y Japón y al mismo tiempo que estos intercambios sirvan de incentivo para una mayor prosperidad en dichas relaciones binacionales.

PALABRAS DEL DR. ULISES GRANADOS QUIROZ, COORDINADOR DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO (PEAP), INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO (ITAM) PARA EL SEMINARIO DE LÍDERES DE PRÓXIMA GENERACIÓN MÉXICO-JAPÓN 2015

A nombre del Departamento de Estudios Internacionales del Instituto Tecnológico Autónomo de México deseo expresar nuestro agradecimiento a la Fundación Japón en México, a la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, AC, y a la Embajada del Japón en México, por el éxito obtenido conjuntamente en la organización y realización del Seminario para Líderes de Próxima Generación México-Japón 2015, en Ticumán Morelos del 27 al 29 de marzo y en el ITAM el 20 de abril.

Esta gran oportunidad convocó a destacados ponentes del sector empresarial, gubernamental, educativo y diplomático en torno a un ambicioso objetivo: ofrecer una plataforma para que jóvenes futuros líderes en la relación México-Japón generen ideas y construyan redes para potenciar la creatividad que fortalezca la relación en los años venideros. Con la generosa ayuda y apoyo logístico de Carlos Kasuga, el seminario de Ticumán permitió a estos jóvenes talentos acercarse a los grandes temas que permean la relación bilateral, entre ellos la nueva realidad empresarial y los retos y oportunidades en el comercio y la inversión bilateral, el horizonte que ambos gobiernos han construido para sus jóvenes interesados en el otro país, así como los retos actuales y futuros de la diplomacia, el contacto interparlamentario y las comunidades de expatriados. Las propuestas generadas a partir de los dos eventos repercutirán, estamos seguros, en una nueva etapa de acercamiento entre los dos países.

El Instituto Tecnológico Autónomo de México refrenda con la co-organización de este evento su compromiso con el conocimiento y con el desarrollo de habilidades para quienes están comprometidos con la fortaleza del país. Refrenda asimismo el compromiso de involucrar más a México y a nuestros talentos con Asia, la región más dinámica ahora y en los próximo años, y en particular con Japón, nación con la que nos une una historia de amistad y cooperación de más de 400 años. Estamos seguros que este simposium ayudará a consolidar aún más esta tradicional, fuerte y madura relación que mantienen las dos naciones, tan necesaria para enfrentar los retos y oportunidades que el Siglo de Asía Pacífico depara a esta y a las nuevas generaciones. ¡Enhorabuena!

PALABRAS DEL SR. MASARU SUSAKI DIRECTOR DE LA FUNDACIÓN JAPÓN EN MÉXICO

A todos los participantes del Seminario de Líderes de la Próxima Generación México – Japón.

Primeramente quiero agradecer a los todos los asistentes al Seminario, por su gran entusiasmo e iniciativas. Su participación me ha alegrado mucho.

El Seminario llevado a cabo durante 3 días y 2 noches en la casa que amablemente nos prestó el Sr. Carlos Kasuga, era muy riguroso tanto en tiempos como en contenido, incluso para mí que diseñé este proyecto. Empezando por el Sr. Yamada, Embajador de Japón en México, las conferencias magistrales que trataron sobre política exterior, comercio, y vida académica, contaron con cinco especialistas destacados en cada campo. Los participantes escucharon atentos todas las conferencias, haciendo comentarios y preguntas francas a cada uno de los ponentes, y a su vez estos propusieron respuestas perspicaces a las difíciles preguntas planteadas. Me dejó muy impresionado el taller coordinado por el Dr. Granados, donde cada uno de los participantes debatía y contestaba a las preguntas que él les lanzaba.

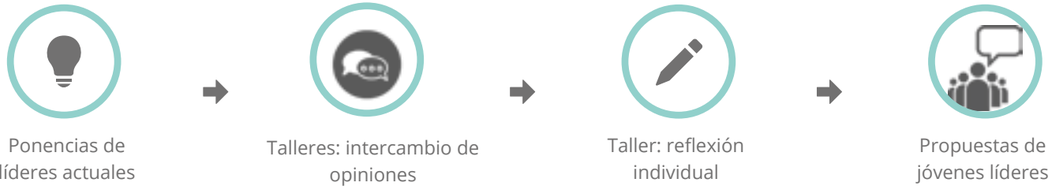
En realidad fue maravillosa la presentación realizada el 20 de abril en el ITAM por parte de los representantes. Cuando supe que voluntariamente se habían reunido con anticipación para preparar entre todos su presentación, sentí que de verdad el propósito de este Seminario, formar una red entre los jóvenes que fungirán como líderes en el intercambio México-Japón, ya se estaba logrando.

La Fundación Japón ha llevado a cabo muchos seminarios para Líderes de la Próxima Generación en Asia y Estados Unidos. En cualquiera de los casos, los jóvenes líderes han sobrepasado las diferencias culturales, y han podido dialogar seriamente sobre una variedad de temas, poniendo de manifiesto su solidaridad y empatía. Esta es la primera vez que se realiza en México, pero siento que ese objetivo se ha alcanzado plenamente.

Es claro que nosotros, los líderes actuales, debemos colaborar con la siguiente generación. Por esto, después de haber recogido las ideas y propuestas de los participantes de esta ocasión, los apoyaremos para que éstas se vuelvan realidad. Y no se trata de una tarea únicamente de los organizadores; la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, el Instituto Tecnológico Autónomo de México, y la Fundación Japón, sino también me atrevo a decir que es un compromiso de los involucrados en la relación México-Japón, que tienen grandes expectativas en el futuro del intercambio diplomático, comercial y académico entre ambos países.

Me gustaría continuar con la labor iniciada con todos los participantes, que han demostrado gran pasión y trabajo colectivo, además de descubrir a muchos más líderes para la próxima generación.

Proceso de seminario



Viernes, 27 de marzo de 2015

10:00	**Reunión de participantes en la Asociación México-Japonesa**	
13:00	**Llegada a casa de Carlos Kasuga, Ticumán, Morelos**	
13:00 - 13:30	**Preparación**	
13:30 - 13:45	**Inauguración**	**Hiromitsu Morishima (Cámara) / Masaru Susaki (FJmex) / Ulises Granados (ITAM)**
13:45 - 14:00	**Explicación del itinerario**	
14:00 - 15:00	**Breve presentación de los participantes**	
15:00 - 15:30	**Descanso**	
15:30 - 17:00	**Ponencia 1 "La exportación de empresas mexicanas a Japón / Ejemplo de KidZania"**	**Xavier López Ancona (Fundador y Presidente de KidZania)**
17:00 - 17:30	**Descanso**	
17:30 - 19:00	**Ponencia 2 "La Cámara japonesa y empresas japonesas en México"**	**Hiromitsu Morishima (Presidente de la Cámara Japonesa y Director General de Marubeni de México)**
19:00 - 19:30	**Tiempo libre**	
19:30 - 21:00	**Cena**	

Sábado, 28 de marzo de 2015

9:00 - 10:30	**Ponencia 3 "Perspectiva de los investigadores en la relación México-Japón"**	**Ulises Granados Quiroz (Coordinador del Programa de Estudios Asia Pacífico, ITAM)**
10:30 - 10:45	**Descanso**	
10:45 - 12:15	**Ponencia 4 "Perspectiva y agenda diplomatica, en la relación México-Japón"**	**Enrique Morales Lomelí (Director de la sección de Asia y Japón de la SRE)**
12:15 - 13:30	**Tiempo libre**	
13:30 - 15:00	**Taller 1: Conocer a los participantes (en hora de comida)**	**Presentación breve de cada participante. (Su trayectoria, área de profesión, interés y su labor o cargo actual.)**
15:00 - 16:30	**Taller 2: Compartir visiones sobre la relación bilateral**	**Debate con cuestionario oral. Talleres a cargo de Ulises Granados y Taro Zorrilla**
16:30 - 16:45	**Descanso**	
16:45 - 18:45	**Taller 3: Elaboración y entrega de ensayo**	**Individualmente elaborar un trabajo de 1 a 2 cuartillas. Como resumen de la experiencia de los seminarios y talleres.**
18:45 - 19:00	**Descanso**	
19:00 - 22:00	**Cena**	**Palabras de Sr.Carlos Kasuga**

Domingo, 29 de marzo de 2015

9:00 - 11:00	**Taller 4: Compartir resultados o indagar temática de interés en común.**	**Debate en base a ensayos entregados.**
11:15 - 12:15	**Conferencia magistral 1 "Buscando un nuevo horizonte entre Japón y México"**	**Akira Yamada (Embajador de Japón en México)**
12:20 - 13:20	**Conferencia magistral 2 Beatriz Yamamoto**	**Beatriz Eugenia Yamamoto Cázares (Diputada Federal del GPPAN de la LXII Legislatura)**
13:20 - 14:00	**Tiempo libre**	
14:00 -	**Comida**	
17:00	**Cierre del seminario y salida de la casa de Sr. Carlos Kasuga**	

Ponente

Akira Yamada	Embajada del Japón en México
Beatriz Eugenia Yamamoto Cázares	Diputada Federal del GPPAN de la LXII Legislatura
Hiromitsu Morishima	La Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.
Enrique Jaime Morales Lomelí	Secretaría de Relaciones Exteriores
Xavier López Ancona	Kidzania, S.A. de C.V.
Ulises Granados	ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C.)

Participante

Shinji Okuura	GreBiS, S.A. de C.V.
Haruki Yamasaki	Takimoto, Cortina, Farell y Asociados, S.C.
Marco Alejandro Trujillo Suarez	Nissan Mexicana, S.A. de C.V.
Haydee Guillén	Yamaha de México, S.A. de C.V.
Junichiro Hayase Hata	MAE (SOLUCIONES DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL, S.A. DE C.V)
Ikuo Kusuhara	UMA (Universidad Medio Ambiente)
Miwa Teresa Pierre-Audain Kasuga	Intérprete freelance de español, japonés e inglés
Vania de la Vega Shiota González	UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México)
Francisco Javier Valencia Willis	Nomura Research Institute America
Mónica Pérez Báez	Tecnológico de Monterrey, Campus Toluca

Oyente

Koji Yamaguchi	GreBiS, S.A. de C.V.
Ryosuke Aoki	GreBiS, S.A. de C.V.
Félix Ponce-Nava Cortés	Basham, Ringe y Correa, S.C.
Mariza Escobar	Mitsui de México, S. de R.L. de C.V.
Yasuhiro Okuyama	Mayekawa de México, S.A. de C.V.
Benito Kobayashi	Mitsui de México, S. de R.L. de C.V.
Romie Tejada	ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C.)
Diego Bitar Marroquín	ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C.)

Oyente / Registro

Jose Taro Zorrilla Takeda	TALLA (Taller de Arte y Arquitectura México-Japón) / Fundación Paisaje Social, A.C.

Equipo organizador

Masaru Susaki	Fundación Japón en México
Yoshiyuki Matsuda	La Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.
Ulises Granados	ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C.)
Jorge Rodríguez	Fundación Japón en México
Yoshiki Kamei	Fundación Japón en México

REPORTE DE PONENCIA

Akira Yamada	Embajador de Japón en México
Beatriz Yamamoto	Diputada de Guanajuato
Xavier López	Presidente de KidZania
Hiromitsu Morishima	Presidente de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México
Ulises Granados	Coordinador del Programa de Estudios de Asia Pacífico, ITAM
Enrique Morales Lomelí	Director de la sección Asia Pacífico para la SRE

Xavier López

Exportando empresas mexicanas a Japón, el ejemplo de KidZania

KidZania: Centro de entretenimiento y educación para niños y medio de comunicación para empresas.

EL jugar a ser adultos (roleplay) es el juguete más antiguo, un concepto natural. La idea es diseñar y construir una ciudad a escala de los niños en un centro comercial. La entrada es como un aeropuerto, y es la puerta a 60 establecimientos.

Los niños reciben utensilios, y equipo para jugar a ser adultos donde pueden escoger entre 100 y 150 profesiones. Hay una moneda propia, los kidzos, si se acaban su dinero, deben trabajar. Los niños siempre ganan más de lo que gastan, con el dinero pueden tener una tienda departamental o abrir una cuenta bancaria y recibir intereses, revisar su estado de cuenta en línea. Es un proyecto de eduentretenimiento, les enseña vocaciones (por las más de 100 profesiones), trabajo (de dónde viene el dinero), valores universales. La venta de boletos además de familias, es por visitas escolares, fiestas de cumpleaños, eventos con empresas.

Es un medio de comunicación para las empresas, donde se invita al líder, para que provean el contenido, hacer más real la experiencia y hacer económicamente viable al proyecto. Para la empresa es publicidad BTL, interactiva y experiencial. Hay una exclusividad por categoría y por Kidzania, pueden hacer investigación de mercados. Las empresas proveen el 50% de la instalación de un Kidzania, además de proveer los insumos.

Han recibido premios internacionales al mejor parque temático. Su estrategia de crecimiento es: Financiar ellos mismos los parques en México, franquiciar en otros países, buscar un socio estratégico en EE.UU. Hay tres parques en México: Santa Fe, Cuicuilco y Monterrey. Al franquiciatario se le da el software mexicano, capacitación en la Universidad de Kidzania hay un KIA que busca que los Kidzania del mundo cumplan con los estándares. El costo es un millón de dólares más un porcentaje de las entradas.

Kidzania va a donde están los niños, antes de entra a una región del mundo, empiezan por el referente, el referente de Asia es Japón, y eso abre las puertas a otros países. En el medio oriente, el referente es Dubai. En Europa, Portugal no fue un referente sobresaliente, pero ahora abrirán en Londres. Kidzania está en 21 países, 25 ciudades, aliados con 750 marcas.

En EE.UU. hay 14 ciudades donde cabe un Kidzania, cuando lo hagan será un joint venture y empezarán en Dallas o Chicago. En busca de un socio ideal.

Kidzania en Japón: aliados con el KZJ Group, empresa de hospitalidad y con Nomura como inversionista. Se necesitaron 30 MDD para la colaboración. Hay más trabajadores que trabajan menos horas, es el Kidzania con el precio de entrada más alto. En la apertura, los boletos se vendían con 3 meses de anticipación. El 100% de los boletos se venden en línea. Hay 67 socios de industria. Fueron la primer franquicia, únicos en no atrasarse de la fecha pactada, 95% de los socios de industria son japoneses. Yakult ha sido su socio en Asia, en Osaka está sobrevendido de familias. Es la primer franquicia con dos Kidzanias, el de Osaka es el primer Kidzania fuera de un centro comercial (estacionamiento). Kidzania en Japón se ve como educación. Los niños japoneses no terminan sus Kidzos y siempre ahorran más de lo que gastan.

Planes a futuro

- Superar las barreras para expandirse en Japón: difícil tener un producto para niños, franquiciar a alguien que tuviera el know how, cómo y dónde encontrar al socio.
- Apesar de que existen países con problemas para la equidad en genero, en el tema laboral, dentro de Kidzania, niños y niñas no tienen diferencia en cuanto a las profesiones que pueden escoger. Es un punto que queremos divulgar.
- En Japón el presupuesto de las empresas para Kidzania es provisto por el área de responsabilidad social, en México generalmente sale del presupuesto de mercadotecnia.
- Kidzania Tokio, es un lugar muy callado y lleno de orden, muy diferente a los gritos y voces que se escucha en el resto del mundo.
- El Kidzania más pequeño se abrirá en Doja, el lugar con el índice per cápita más alto del mundo, con 3,000 metros cuadrados, y 70 establecimientos.
- Para el futuro: Mundo virtual. Comunidad de niños. Contenido para promover México, con medios, como la película.

Xavier López Ancona
Presidente de KidZania

Xavier López Ancona nació en la Ciudad de México el 4 de abril de 1964. Cursó los estudios de Licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad Anáhuac (1988). Posteriormente realizó un año de estudios de Maestría en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) en la Ciudad de México (1989) para después obtener el título de Maestría en Administración en la J. L. Kellogg Graduate School of Management de la Universidad Northwestern, en Chicago, Illinois (1992).

Trabajó durante cuatro años como consultor de empresas con la compañía Booz Allen & Hamilton en la oficina de la Ciudad de México. Posteriormente, fungió durante dos años como Vicepresidente de la División de Inversión de Capital de Riesgo de Equity Capital Group de GE Capital en la Ciudad de México.

Fundó KidZania en 1997. La primera ciudad KidZania abrió sus puertas en septiembre de 1999 en el Centro Comercial Santa Fe, en la Ciudad de México. KidZania, es una marca 100% mexicana, que se encuentra muy bien posicionada entre los consumidores de la Ciudad de México y de los 15 países en los que actualmente opera. Prueba de ello son las más de 40 millones de personas que han visitado alguna de las ciudades KidZania en todo el mundo.

Hiromitsu Morishima

La Cámara japonesa y empresas japonesas en México

Historia personal y de la compañía:

Egresado de Waseda University con pasión por el Rugby, trabaja en Marubeni, una General Trading Company, que fue de las inversionistas para que Nissan llegara a México, por lo que tiene 60 años de historia, laborando en proyectos de energía, tuberías, gaseoductos, llantas industriales, productos químicos, etc.

Sobre la Cámara Japonesa.

La Cámara japonesa se estableció en 1964, en ese momento empezó con 30 miembros, a la fecha hay 381 compañías. En los últimos años hubo un incremento de 80 a 100 empresas. Actualmente la gran mayoría de los miembros estás fuera del área metropolitana de la Cd. De México y cuentan con tres socios honorarios: Liceo, Embajada de Japón y Asociación México Japonesa.

Actividades de la Cámara

- Proveer información
  - » Explicar a los nuevos miembros cómo es México
  - » Organizar seminarios en temas de seguridad laboral, impuestos, aduana, legalidad
  - » Publicaciones
  - » Bolsa de Trabajo
  - » Página de información (con dos modalidades: abierta al público y restringida a miembros)
- Apoyar en negociaciones
  - » Con gobiernos y encargados de cada zona
- Aumentar la cooperación y conocimiento entre miembros
  - » Fiesta anual
  - » Partidos de beisbol

México visto des de la Cámara Japonesa

México es un país atractivo para la industria japonesa. Este año se produjeron 3,200,000 vehículos japoneses en México y que las principales ensambladoras japonesas ya están en México.

La reforma energética ha favorecido la relación bilateral, pues está relacionada al petróleo, gas y energía privada independiente. La industria minera es también importante, compra de cobre, plata e inversión en busca de nuevas minas.

El PIB en México per cápita rebasa los 10,000 USD, la pirámide de edad apunta que la edad promedio es de 26 años, por lo que es un país con futuro.

Ventajas de México: geográficas (vecino de EE.UU., por lo que es la entrada de los países de LATAM, está libre a la inversión extranjera), arancelarias (distintos tratados de libre comercio), mano de obra (sueldos razonables y empleados hábiles).

Desventajas de México: altos costos de energía y transporte, poca infraestructura, marco legal que cambia frecuentemente, mala seguridad pública.

Otras problemáticas

- Por la barrera del idioma, los japoneses no tienen la capacidad de administrar a los empleados.
- Falta de cesión de derechos y capacidad de decisión a México, todo debe aprobarse por la matriz en Japón.
- Las empresas quieren contratar a más mexicanos en posiciones directivas, pero la matriz quiere a más japoneses, para seguir bajo control.
- Mentalidad del trabajador mexicano (Puntualidad, proactividad)
- Falta de mano de obra en la zona del bajío, escasez de personas en mandos medios-altos e intérpretes
- Alta tasa de rotación de personal (poca lealtad a la compañía)

Retos o problemáticas a trabajar

- » El capital humano mexicano no ha entendido la cultura japonesa de empezar desde abajo. La bolsa de trabajo es un paso, pero está en organización una feria de empleo.
- » Para ampliar el entendimiento, y un punto de tolerancia, no hay más que la comunicación.
- » Falta crear un vínculo con otras organizaciones japonesas.
- » Para la cámara un punto que se debe desarrollar es la lealtad de los empleados mexicanos y el recurso humano con experiencia.

Hiromitsu Morishima

Presidente de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México

Presidente de Marubeni Mexico S.A. de C.V.

- Graduated 1990 from Waseda University
- April, 1990: Joined Marubeni Corporation
- April, 1990: Rubber products dept., Rubber products sec.-I
- April, 1997: Marubeni Iran Co., Ltd. (Manager, General merchandise dept.)
- October, 2001: Rubber dept., Rubber products sec.-I
- April,2006: Marubeni Corporation, Moscow office (Manager, General merchandise dept.)
- April,2011: General manager, Rubber products sec.-I
- April, 2014: Marubeni Mexico S.A. de C.V. (President)

Ulises Granado

Perspectiva de los investigadores en la relación México-Japón

Antecedentes

En el conocimiento hay tres tareas: generación de conocimiento, propagación de conocimiento y transferencia de conocimiento (generación de investigadores). Estas tareas son trabajo y responsabilidad del Estado.

El estudio muto entre México y Japón ha tenido momentos históricos (finales del siglo XIX y la posguerra). Este estudio mutuo ha estado directamente vinculado con la relación bilateral que existía en el momento.

En la década de los 50's hubo interés por Japón al tiempo que empezó la exportación de algodón, y hubo una exposición mexicana en Ueno. En los 60's hubo una consolidación por el interés de pintores y artistas de aumentar el conocimiento. Adolfo López Mateos visitó Japón y Echeverría hizo un intercambio de 100 estudiantes mexicanos.

Nissan ha sido un motor de investigación y precursora para que empresas japonesas se instalaran en México. Se necesitan más investigadores ya que hay un déficit en la balanza comercial.

En la actualidad hay tres áreas de investigación: energías renovables, ahorro y eficiencia energética, sector aeroespacial. Sería bueno analizar si estas áreas son las adecuadas desde el punto de investigación y docencia.

Mecanismos para el conocimiento mutuo

- Convenios académicos: contacto entre universidades, hay alrededor de 100 convenios de 35 universidades mexicanas con 62 japonesas.
- Programa de becas Monbukagakusho: que tiene diferentes modalidades: a. escuela de formación especializada (técnica, 3 años); b. colegio tecnológico (4 años); c. licenciatura (menores de 22 años, 5 años); d. posgrado, (maestría y doctorado, menores de 35 años, 2 años); e. perfeccionamiento del idioma japonés, estudiando una carrera universitaria (1 año); f. maestros en servicio activo.
- Programas de intercambio (cancillería japonesa y CONACYT), programa de estancias técnicas para la competitividad profesional, estancias cortas, duración de 4 a 7 meses.
- Cooperación para el desarrollo, cooperación triangulada entre México y Japón para apoyar a países de centro y Sudamérica. Colaboración entre AMEXCID y JICA.
- Cooperación de Ciencia y Tecnología, trabajan en temas de movilidad científica y biomedicina. Colaboración entre CONACYT y JSPS.

2014, fue el año del intercambio México y Japón, con visitas de ambos mandatarios a México y a Japón, que desembocaron en acuerdos y convenios de cooperación. Por ejemplo el de SAGARPA y el Centro de Investigaciones Agrícolas de Japón.

Perspectivas a futuro

- Desarrollar el conocimiento en sectores estratégicos bilaterales: educación tecnológica, comercio internacional, tecnologías verdes, ciencias exactas e ingeniería.
- Que los estudios estén disponibles para investigadores del otro país permitiendo más diversidad en el tema de estudio. Incluyendo más a las humanidades y ciencias sociales.
- Fortalecer los estudios Norte-Sur.

Puntos que destacaron en el intercambio de opiniones con los participantes

- » Buscar el direccionamiento de las necesidades de las empresas y de los que se están preparando.
- » Reforzar la comunicación de los programas existentes.
- » Un área de oportunidad es la repatriación y valorizar a las personas con posgrados en el área profesional.
- » Las becas privadas también existen. La investigación debe ser impulsada por el estado, mas no ser exclusiva.
- » Debe de haber en los becados un chip de excelencia.
- » Las compañías japonesas temen a la movilidad.
- » Propiciar la comunicación entre empresas y el sector educativo.
- » Buscar crear un consorcio educativo, donde al ser parte de él puedas tener acceso a varias universidades.

Ulises Granados Quiroz
Coordinador del Programa de Estudios de Asia Pacífico (PEAP), ITAM

Formación Académica

- Licenciatura: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Licenciatura en Relaciones Internacionales 1989-1993. Título y Medalla Gabino Barreda 1993.
- Maestría: Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, 1994-1997. Maestro en Estudios de Asia y África, Area China. Título.
- Doctorado: Escuela de Graduados de Humanidades y Sociología, Universidad de Tokio, Tokio, Japón. 1999-2003. Doctor en Letras (Historia y Sociedad del Este de Asia), Título.

Experiencia laboral

- International Christian University Japón: División de Lengua. Desde septiembre de 2003 a marzo 2006.
- Universidad de Sofía: Facultad de Culturas Comparadas. Abril 2005 a marzo 2006.
- Universidad de Tokio: Profesor Asociado, Facultad de Artes y Ciencias. Abril 2006 a marzo 2012.

Áreas de Investigación Académica

- Historia moderna y contemporánea del este de Asia, relaciones internacionales de la region Asia Pacífico, Historia Marítima de China, interacciones entre Asia y el continente Americano, integración socio-económica del este y sudeste de Asia.

Enrique Morales Lomelí

Perspectiva y agenda diplomatica, en la relación México-Japón

¿Cuál es la conveniencia para México?

¿Por qué acercarnos?

La política exterior de México debería diversificarse. Continentalmente México es parte de un bloque que está definido por su geo economía. No hay ninguna otra frontera Norte-Sur, de esta magnitud, que crea una permeabilidad de la membrana entre los dos países. 11,250,000 mexicanos están en el exterior, 11,000,000 en EE.UU., 200,000 en Canadá, y 50,000 en el resto del mundo.

La diversificación que debe existir es por esta razón limitada, pero no todo puede ser para EE.UU., lo que nos pondría en una relación de esclavitud. Sólo está definida geográficamente por EE.UU. así como económicamente desde el pasado México y sus costas han sido un paso de manera natural para Chinos, Filipinos y Japoneses.

Ventajas de Japón y Asia Pacífico

- La región Asia Pacífico tiene un crecimiento del 6%, lo que es más que el resto del mundo.
- El siglo XXI es el siglo del pacífico, incluso EE.UU. ha tomado ahora como prioridad en su política exterior tomar en cuenta esta zona.
- México cuenta con 2 embajadas, 50 consulados y cónsules honorarios en la región.
- Sin embargo, aunque México toma en cuenta a la región, la relación de cooperación, sin embargo es la más importante.

Japón tiene otros retos…

- La migración trae gente joven (la población de Japón está envejeciendo)
- Hay un gran impulso económico hacia México
- La relación tiene 400 años, tenemos un tratado de amistad, es una relación estable, simbiótica, madura, somos socios comerciales y es nuestro principal inversionista.

¿Qué es para México la relación con Japón?

- Es una relación estratégica, es un país potencia, con el que nos hemos aliado en investigación educación y cooperación.
- Es una relación antigua, positiva madura (no hay sorpresas).
- Es precursora en tratados y cooperación triangular.
- Con acuerdos parecidos en foros internacionales, salvo ciertas excepciones.
- Acordamos en temas de paz y energía.
- Han aumentado las exportaciones, pero son para agregarles en México un valor agregado.
- Gracias a la relación con Japón, México es ahora un país importante en la producción de automóviles.

Obstáculos

- No es necesario hablar japonés para comunicarte, pero sí para entender la cultura. Japón es difícil de entender en su forma de pensar, por su condición insular (México apoya a Japón en conservar el nombre de “Mar de Japón”).
- El desconocimiento incrementa las barreras, hay que encontrar una forma en que los que entienden el tema de Japón, puedan compartirlo.
- México y Japón están en desacuerdo en el tema del veto a países en la Organización de las Naciones Unidas.
- Japón tiene problemas para entender la renovada relación con China (para ellos China es un competidor directo de México en la producción de textiles, tecnología y proveedor de mano de obra barata). Para China, México siempre ha sido una forma de entrada a EE.UU., necesitan desarrollar una relación estratégica con México (que quizás a México no convenga tanto).
- Se necesitan entender las diferencias culturales para poder aprovechar las oportunidades, relajar las cosas y dejarlas pasar.

Enrique Morales Lomelí
1er Secretario del Servicio Exterior Mexicano
Director de la sección Asia Pacífico para la Secretaría de Relaciones Exteriores (Ex-becario de Fundación Japón)

Fecha de Nacimiento: 27 de enero de 1958

El Secretario Enrique Morales realizó sus estudios de licenciatura en la Universidad de Saitama, en Japón. Previamente terminó estudios intensivos del idioma japonés en la Universidad de Tokio para Idiomas Extranjeros. Durante sus estudios, trabajó como intérprete en las Cortes de la Prefectura de Saitama y en el Departamento de Policía de la Prefectura de Saitama, Japón. Ingresó al Instituto Matías Romero en 1992 como miembro de la XI Generación de Ingreso a Servicio Exterior, y después de su capacitación continuó en el programa de Maestría en Estudios Diplomáticos de dicho instituto. En su carrera profesional trabajó para la Dirección General de Asuntos Económicos para Asia Pacífico y posteriormente en la Dirección General para Asuntos Económicos con América Latina. Se desempeñó en diversos cargos durante diez años en la Embajada de México en Japón, y después fue Cónsul en San José California. Actualmente es Director para Japón y países del Sureste Asiático en la Dirección General de Asia Pacífico. Recientemente participó en el Programa Especial para Diplomáticos de FOCALAE, en la Universidad para Estudios Diplomáticos de la República Popular China. Lleva a cabo conferencias sobre la región Asia Pacífico para los cursos de Seguridad Nacional en la Academia Naval y en la Escuela Militar.

Akira Yamada

Buscando un nuevo horizonte entre Japón y México

Antecedentes

Historia entre Japón y México comenzó cuando Rodrigo de Vivero fue rescatado cerca de la costa de Japón, se reunieron con el máximo líder de Tokugawa, quien les ofreció un barco. En 1613 La misión Tsugena Hasekuram trató de abrir el comercio entre Japón y la Nueva España. Pero no se pudo llevar a cabo por el cambio político en Japón, aún así tiene un significado histórico, porque fue el primer ensayo de que un barco construido por japoneses cruzar el pacífico.

México abrió las puertas del comercio, ya que en 1868 se hizo el primer tratado que Japón firmó en términos de igualdad, este fue un gran paso para Japón, pues le abrió las puertas a otros tratados de igualdad con otros países.

En 1897 surgió la primera migración organizada a un país de América Latina (Enomoto), no fue exitosa debido a que los inmigrantes dejaron la colonia. Este fue el primer paso en los 20,000 nikkei que han establecido buena fama en México.

La relación bilateral, Japón-México

En 1948 México propuso un tratado de paz con Japón, y fue uno de los países que apoyó a Japón en recuperar sus relaciones internacionales, después de la guerra.

El Acuerdo de Asociación Económica México Japón (EPA) es más amplio que el TLC. En 1971, Echeverría propuso un programa de intercambio de 1000 estudiantes japoneses por 1000 estudiantes mexicanos, que se logró, pero reduciendo el número en 100 por 100.

El Liceo es una actividad que Japón no tiene con ningún otro país, ya que hay estudiantes mexicanos y japoneses.

México y Japón tienen cooperaciones trianguladas, en asuntos de prevención de desastres naturales. Japón apoyó a México en la creación de AMEXCI.

Gracias a EPA el comercio bilateral ha crecido. En México se han acelerado las inversiones, con 814 empresas en 5 años. Ninguna zona del mundo ha recibido la inversión japonesa que el bajío ha tenido en tan poco tiempo. México y Japón son socios estratégicos globales.

¿Por qué México abrió la diplomacia a Japón?

- Simpatía, gracias a los Nikkei en América Latina hay buena imagen de Japón
- Aprecio por los productos y la cultura pop
- Hay un buen ambiente para que a través de México se intenten abrir otras puertas
- No hay conflictos de interés vital (América Latina es la región más pacífica)

¿Cuáles son los puntos a destacar en la relación bilateral?

- Educación
- El deporte que ayuda a unir a la gente, dejando atrás límites fronterizos
- Cultura tradicional, cultura pop
- Turismo, hay un gran potencial
- Comida
- Nuevas industrias (Además de la industria automotriz, Aeroespacial y Aeronáutica)
- Promover la inversión mexicana en Japón
- Desarrollar el entendimiento mutuo (que México sea más conocido en Japón)

Puntos que destacaron en el intercambio de opiniones con los participantes

» Problemáticas de Japón como el de ser una sociedad envejecida y los residuos nucleares en el ambiente, son lecciones que pueden apoyar a otros países.

» Se podría realizar un Network de las personas que quieren colaborar.

» En cuanto al entendimiento mutuo, no será algo que llegue sólo a ciertas élites, hay un target más amplio.

» Dentro de las estrategias para dar a conocer México en Japón, “Crayon Shin Chan, viaja a México”. (la integración de diversos medios)

» Se puede impulsar la inversión de México, mandando universitarios a Japón, a través de empresas privadas.

Akira Yamada
Embajador de Japón en México

- Fecha de Nacimiento: 27 de enero de 1958
- 1980 Licenciado en Derecho, Universidad de Tokio
- Aprobadas las oposiciones de alto nivel para el Ministerio de Asuntos Exteriores
- 1981 Ingreso al Ministerio de Asuntos Exteriores
- 1982 Attaché, Embajada de Japón en España
- 1984 Tercer Secretario, Embajada de Japón en Argentina
- 1985 Segundo Secretario, Embajada de Japón en Argentina
- 1986 Director Adjunto, Primera División de Asuntos de América Latina y el Caribe
- 1988 Director Adjunto, División de Investigación y Planificación, Departmento de Cooperación Económica
- 1988 Intérprete Oficial, español-japonés
- 1992 Primer Secretario, Embajada de Japón en los Estados Unidos de América
- 1995 Director Adjunto Principal, División de Política de Ayuda, Departamento de Cooperación Económica
- 1997 Coordinador Superior para la Cooperación Económica
- 1998 Director, División de Comercio de Servicios (Organización Mundial del Comercio), Departamento de Asuntos Económicos
- 1999 Coordinador, Segunda División de Asuntos de América Latina y el Caribe
- 2001 Consejero, Secretaria de la Comisión Revisora de la Divulgación de Información, Oficina del Gabinete
- 2003 Director, División de Cooperación Financiera No Reembolsable, Departamento de Cooperación Económica
- 2004 Ministro (Encargado de Negocios), Embajada de Japón en la República de Iraq
- 2006 Ministro (Encargado de Negocios), Embajada de Japón en España
- 2008 Director-General Adjunto, Departamento de Cooperación Internacional y Departamento de Asuntos de África (Embajador encargado de las ONGs)
- 2010 Director-General Adjunto, Asuntos Globales (Embajador encargado de las ONGs)
- 2012 Director-General para Asuntos de América Latina y el Caribe
- 2014 Embajador de Japón en México

Beatriz Yamamoto

Inversión Japonesa

La relación con Japón

Su abuelo llegó en una migración minera a México, en 1897. Estableció con otros japoneses el comercio en Coahuila. Maestra y empresaria en Guanajuato, que incursionó en la política como diputada plurinominal.

La relación en México ha prevalecido en la amistad. Con intercambios de buena voluntad por más de 400 años que han buscado el beneficio mutuo.

Shinzo Abe hizo la primera visita oficial de un primer ministro japonés a México, después de 10 años en que el primer ministro de Japón no hacía este tipo de visita.

Situación actual Guanajuato-Japón

- Vínculos interesantes
- Es la principal inversión que ha recibido Guanajuato, 2,000 MDD, que generará 22,000 empleos directos, con 53 nuevas empresas, que están cambiando la vocación de las ciudades.
- Guanajuato ofrece un marco de estabilidad política económica y de seguridad (lo que da certidumbre a la inversión)
- Mazda será la planta más grande fuera de Japón
- Hay un clima de confort
- Con el gobernador de Hiroshima se está buscando vincular a la provincia de Hiroshima y al estado de Guanajuato, y actualmente están esperando el visto bueno del parlamento.
- Japón en el Cervantino, como país invitado, con la visita de los príncipes quienes fueron muy cálidos dando el abrazo y beso de saludo, persiguiendo la calidez mexicana.
- Hay ahora un consulado en León, para dar servicio oportuno al flujo de japoneses en la región.
- Guanajuato se ha convertido en la capital del corredor del bajío, donde se están estableciendo las empresas japonesas.

Ser bilingüe, ya no basta, se necesita ser bicultural, por lo que se está buscando el que se construya una escuela bicultural.

Con el ministro de educación y relaciones exteriores se está buscando el apoyo para que se incluya en los libros de texto de primaria de México y Japón, un párrafo en el que se mencione que México dio a Japón el primer tratado en términos de igualdad. Para que los niños japoneses sepan que México existe y conozcan el primer tratado de amistad, como precedente de la primer migración de japoneses a México.

Planes a futuro

- » Se está haciendo una exigencia a la cámara para que los restaurantes tengan el precio de las comidas en japonés, que los establecimientos sean facilitadores de la seguridad y de la hospitalidad.
- » Se está buscando que haya establecimientos de primera necesidad, dedicados a los japoneses, p. ej. Un Japanese Mall, actualmente se están investigando modelos de inversión.

Beatriz Eugenia Yamamoto Cázares
Diputada de Guanajuato
Coordinadora del Grupo de Amistad México-Japón

Formación Académica

- Maestra Normalista. Egresada de la Benemérita Escuela Normal de Coahuila en 1977.
- Diplomado en Administración de Empresas-IPADE
- Diplomado en Desarrollo y Modernización de Empresarios-CIMO
- Diplomado en Creatividad.-DIRECTO CONSULTORES
- Licenciatura en Pedagogía (Sin Terminar)
- 2012 Director-General para Asuntos de América Latina y el Caribe 2014 Embajador de Japón en México

Experiencia Laboral

- Maestra de Primaria. De 1977-1989
- Directora General de Empresa León Yamamoto SA de CV. De 1989 a la fecha.
- Empresa marroquinera líder en el mercado nacional generadora de empleos para los Leoneses.
- Consejera de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG)
- Representante de la Marroquinería en Gto.
- Consejera de SAPICA

Labor Social y otras Actividades

- Comisionada de Relaciones Públicas de AMMJE LEON. De 2000-2003
- 2da. Vicepresidenta de AMMJE LEON. De 2003-2005
- Presidenta de AMMJE LEON. De 2005-2007
- Coordinadora general de las Redes Sociales de Gto. De 2008-2011.

Experiencia Política (Actualmente)

- Diputada Federal del GPPAN de la LXII Legislatura. De 2012-2015.
- Subcoordinadora de Vinculación con la Sociedad.
- Secretaría de la Comisión de Economía.
- Integrante de la Comisión de Desarrollo Urbano y Ordenamiento Territorial.
- Integrante de la Comisión de Desarrollo de Zonas Metropolitanas.
- Presidenta del Grupo de Amistad México – Japón.

REPORTE DE PARTICIPANTE

Shinji Okuura
Haruki Yamasaki
Marco Alejandro Trujillo Suarez
Haydee Guillén
Junichiro Hayase Hata

Miwa Teresa Pierre-Audain Kasuga
Vania de la Vega Shiota González
Francisco Javier Valencia Willis
Mónica Pérez Báez
Ikuo Kusuhara

Shinji Okuura

Shinji OKUURA obtuvo su Licenciatura en Derecho en la Universidad de Soka en 2014, tras estudiar el idioma español en el Centro de Enseñanza para Extranjeros de la Universidad Nacional Autónoma de México por 6 meses en 2012. Actualmente trabaja en el área de Contabilidad en GreBiS S.A. de C.V.

Reporte general del Seminario para líderes de la próxima generación México-Japón

Estoy profundamente agradecido a las personas que me dieron esta oportunidad para asistir a este seminario tan maravilloso y enriquecedor. Me llevaré todo lo que he aprendido en este fin de semana para aplicarlo en mi vida cotidiana. Fue muy grato el tiempo que compartimos y ahora siento como si fuéramos amigos desde hace mucho tiempo. Todos los ponentes de cada tema fueron excelentes y me impactó mucho cada una de las presentaciones. En este reporte dejaré escrito algunos puntos que me parecieron más interesantes en todo lo que exploramos en este seminario.

Fue para mí algo nuevo saber que muchos jóvenes mexicanos están buscando las oportunidades para estudiar o capacitarse profesionalmente en Japón, incluyendo las becas que ofrecen las diferentes instituciones de diversos campos. Una tarea al respecto sería darle la facilidad a los jóvenes de acceder a la información sobre las becas que ofrece cada institución para que puedan erradicar la falta de conocimiento que causa la pérdida de oportunidad tanto para las empresas o las entidades académicas como los aspirantes que pretenden ir a Japón.

Actualmente me llama mucho la atención el tema de la integración o adaptación de los japoneses que vienen a México a trabar en el Bajío y sus familias. Observando la situación, me he percatado que muchas personas japonesas no quieren salir de su comunidad para inter-relacionarse con los mexicanos que los rodean. Considero que es una tarea de la Embajada de Japón facilitarles a los inmigrantes japoneses el proceso de adaptación en su nuevo lugar de vida. Cabe destacar que los japoneses deben procurar romper la barrera mental que tienen para involucrarse en la comunidad mexicana que está a su alrededor. También sería bueno formar una escuela del idioma español para los trabajadores japoneses y sus familiares para que puedan integrarse con menos dificultades con los mexicanos.

Como un japonés que ya ha vivido en México y que a menudo va a su país de origen, me ha parecido una lástima que haya tan pocos restaurantes auténticamente mexicanos en Japón. En las ciudades de Japón se observan los restaurantes del estilo Tex-Mex o los que han adoptado el sabor o la forma de servir los platillos al gusto de los japoneses más que lo necesario. Sin embargo, escuché los comentarios que argumentan que la masa de la tortilla es muy fácil de echarse a perder, así pues si queremos restaurantes genuinamente mexicanos en Japón, tendríamos que pensar la manera en que se pueda procesar rápidamente la masa de la tortilla y consumirse.

Reflexionando sobre las relaciones bilaterales en el ámbito laboral, uno núnca debe considerarse mejor que el otro por ser más ordenado, puntual, trabajador, etc… Siempre es de alta importancia respetar los valores que tienen en una cultura. Si una empresa pretende extenderse a un mercado extranjero, hasta cierto grado debe de adaptarse en cuanto a los valores, maneras de trabajar, virtudes que buscan en los empleados.

Las relaciones bilaterales entre México y Japón han sido muy importantes y amistosas hasta la fecha y tendrán más peso en un futuro ya que más compañías niponas están por llegar a la tierra mexicana. Como jóvenes líderes de la próxima generación, tenemos la responsabilidad de transmitir todo lo que aprendimos en este seminario y esforzarnos al máximo para tener éxito en nuestra vida, pues esto sin duda contribuye a que florezcan las relaciones mexico-japonesas en donde nos encontremos. Nuevamente agradezco a las personas que organizaron este evento, a los que presentaron cada sesión y a mis compañeros del seminarios con los que formé un magnífico equipo. Muchas gracias.

Haruki Yamasaki

Marzo de 2003: Se graduó en la Preparatoria Nishiotokuni de la prefectura de Kioto.
Abril de 2003: Ingresó a la Escuela de Lengua Española y Comunicación de la Universidad de Kansai Gaidai.
Marzo de 2007: Se graduó en la Escuela de Lengua Española y Comunicación de la Universidad de Kansai Gaidai.
Abril de 2007: Ingreso al Curso de Comunicaciones empresariales para América Latina del Posgrado de la Universidad de Kansai Gaidai.
Marzo de 2009: Se graduó en el Curso de Comunicaciones empresariales para América Latina del Posgrado de la Universidad de Kansai Gaidai.
Abril de 2009: Ingresó a Nippon Express de México, S. A. de C.V.
Octubre de 2012: Renunció a Nippon Express de México, S. A. de C.V.
Octubre de 2012: Ingresó a Takimoto, Cortina, Farell y Asociados, S.C.

Reporte de participación en el Seminario para Líderes de la Próxima Generación, México – Japón

Mi participación en este seminario obedeció a la intención asimilar las ideas propuestas por personas de mi misma generación a través de un intercambio y vincular sus propuestas aprendidas en beneficio de mi crecimiento personal. Estas propuestas han sido de gran utilidad para el seminario y para mí en lo personal, el hecho de pensar de una manera seria y discutir sobre el mejor desarrollo para la relación entre México y Japón a través de las pláticas de los diferentes ponentes. Asimismo, fue muy provechoso el método aplicado para plantear los diferentes problemas a los que se enfrentan tanto México como Japón desde tres puntos de vista diferente, es decir desde la óptica de los japoneses, los mexicanos y los Nikkei.

Uno de los aspectos que más llamó mi atención durante el seminario fue el sistema de becas otorgadas por los diferentes organismos públicos y privados. Respecto de este sistema, puedo decir que es estupendo y que si yo pudiese regresar a mis tiempos de estudiante, hubiera aprovechado esta oportunidad para estudiar en el extranjero. Sin embargo, cada organismo otorga las becas para diferentes propósitos y considero que esto representa un problema desde el punto de vista de la eficiencia. El otro problema al que podría referirme consiste en que el público en general desconoce de la existencia de estas becas. Cuando regresan a México los estudiantes que tuvieron la oportunidad de estudiar la lengua japonesa en Japón, acuden a las empresas japonesas radicadas en México para buscar empleo. Sin embargo, éstas no los reclutan debido a la desconfianza generalizada que hay hacia los mexicanos que hablan el idioma japonés y por la poca difusión que existe sobre las becas. E incluso, algunos candidatos terminan siendo reclutados por firmas alemanas o estadounidenses, situación que considero grave. De una forma más exagerada, podría pensarse que se está cuestionando la razón de ser del sistema de becas. Evidentemente es importante aumentar el número de personas interesadas en Japón, que después de haber visitado o vivido en momentos diferentes en ese país, se convierten en amantes de Japón. Sin embargo, el apoyo económico debería de ir más allá de esto. Es decir, no cabe duda de la importancia de buscar un plus de cómo aprovechar la capacidad del idioma japonés que los becarios adquirieron en Japón, otorgándoles un puesto en las empresas japonesas, ya que esto otorgaría beneficios para ambas partes. Considero que no todos los becarios podrían cubrir el perfil y funcionar de esta manera. Por eso, creo importante mantener la diversidad en el futuro de cada uno de los becarios, pero sobre todo habrá que definir las principales directrices del sistema de becas.

Asimismo, el problema del idioma y la falta de entendimiento de la cultura a la que se enfrentan los comisionados japoneses, podría ser resueltos, si los mexicanos que obtuvieron una beca, tuvieran alguna experiencia laboral en las empresas japonesas en México, llegando a ocupar algún puesto de gerencia y de esta manera se podría reducir la necesidad de contar con el personal japonés comisionado. Si los becarios asimilaran algún tipo de experiencia en las empresas ocupando un puesto gerencial, se podría sustituir el personal japonés comisionado, generando beneficios desde el punto de vista de gastos y de recursos humanos. Es muy evidente la diferencia salarial que existe entre el personal comisionado y el reclutado en la localidad. Si hablamos desde el punto de vista de de los recursos humanos, se podrían evitar fricciones innecesarias ocasionadas por la falta de entendimiento del jefe japonés con el personal mexicano. Después de observar algunas otras empresas con éxito en el extranjero como Kidzania y Nissan, el hecho de haberse convertido en empresas locales, es la clave para alcanzar el éxito. Dicho de otra manera, el delegar las funciones a los mexicanos en México, podría ser la clave del éxito en los proyectos de las empresas japonesas. El punto más importante para este fin es la "paciencia (conocida como Gaman en japonés)", una palabra clave de este seminario. Tanto para las empresas como para el personal mexicano será indispensable la paciencia.

Se requerirá de algún tiempo y de un presupuesto para la capacitación de los recursos humanos. Desde luego, las empresas japonesas se dedican con esmero a la capacitación del personal, siendo ésta de gran ayuda para alcanzar mayor éxito en México. Por otra parte, es indispensable que los mexicanos tengan una mente abierta para desafiar los diferentes retos que las empresas japonesas representan, independientemente de su especialidad. Seguramente no siempre marchará todo bien porque las partes tienen una relativa "paciencia". Sin embargo, no se podría hablar del futuro de las empresas japonesas, haciendo a un lado la "paciencia". En la actualidad hay un faltante de hablantes del idioma japonés (en especial en las empresas, de nacionalidad japonesa), pero se espera aún más la inversión de las empresas japonesas en México. En ese sentido, es conveniente que las empresas planteen las estrategias de capacitación de los becarios mexicanos, e incluso se deberá buscar la posibilidad de un ascenso al puesto gerencial en el futuro (evidentemente, de acuerdo con el esfuerzo de la persona). Esta alternativa se convertiría en la motivación principal del personal mexicano, e incluso éste podría convertirse en el apoyo de mayor importancia para la empresa a lo largo de los años.

Japón está ubicado en la antesala de Asia con respecto a la ubicación geográfica de México, mientras que para Japón, México es considerado como la puerta hacia el Continente americano y, a su vez, el punto de enlace hacia Europa. Por eso, es importante estrechar aún más las relaciones entre ambos países de la mejor manera para ser socios y que predomine un entendimiento mutuo, además de contar con el apoyo y el mejor desarrollo de su contraparte. Seguiré realizando mi mejor esfuerzo para aportar mi granito de arena y alcanzar este reto durante mi estancia en México.

Por último, deseo manifestar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que me brindaron esta maravillosa oportunidad. Muchas gracias.

Marco Alejandro Trujillo Suarez

Ford Motor Company (Oct 2007 – Julio 2014)
Varias posiciones y asignaciones internacionales.

Nissan Mexicana S.A. de C.V. (Ago 2014 - Actual)
Profit Analysis Senior Manager.

Reporte Seminario para líderes de la próxima generación México – Japón

Esta experiencia de poder participar en este seminario ha sido muy enriquecedora para mí y espero haber podido aportar mi grano de arena para enriquecer la visión del resto de los participantes.

Para mí fue revelador conocer las grandes diferencias que existen entre estos dos países y a la vez fue muy grato conocer tantas personas enfocadas en cómo resolver los problemas que crean obstáculos para acercar las dos culturas.

Desde mi punto de vista empresarial aprendí que es muy importante la riqueza de las diferencias que ambas culturas aportan. En México es muy importante poder tropicalizar la manera de hacer negocios de los japoneses en nuestro país. Japón es una referencia en muchas áreas y el económico es una de ellas, ya que se cuenta con mucha inversión Japonesa en México es de vital importancia encontrar la mejor manera para que ambas culturas converjan exitosamente para llegar a los resultados deseados.

México tiene el reto de vencer los miedos que tiene por su idiosincrasia para salir de sus fronteras y llegar a países asiáticos, romper los estereotipos exportando emprendedores y llegando a donde no se ha llegado o no se tiene una presencia relevante.

Fortalecer la comunicación es uno de los retos más importantes que tenemos hoy en día, mejorar la difusión, alcances y metas de las acciones que hoy en día se realizan por ambos países, ayudaría mucho a cerrar el círculo, atar cabos sueltos y no dejar que la inversión de la generación de conocimiento se eche en saco roto.

Esta experiencia me mostro como es que ya hay sinergias trabajando para poder enriquecer ambos países con un intercambio cultural y de conocimiento, más sin embargo no hay el mecanismo para que se pueda planear y capitalizar el resultado de este esfuerzo en mejoras de lo que hoy se hace en diferentes campos, empresarial, académico, didáctico, artístico y cultural.

Parte importante para poder llevar a buen puerto las ideas expuestas por todos los participantes, oyentes y expositores es utilizar de manera práctica y efectiva los canales y vehículos que hoy ya existen, como la Cámara de Comercio de Japón en México y la asociación Japonesa en México, con el apoyo de estas organizaciones podemos comenzar a llenar los huecos de comunicación y difusión en las diferentes áreas como poder colocar talento humano, capacitado en Japón para desarrollarse dentro de muchas de las empresas japonesas que hoy en día están establecidas en el país, ciertamente existen muchos obstáculos para poder tener éxito en las relaciones laborales entre las empresas japonesas y el capital humano mexicano y ciertamente estos obstáculos pudieran ser menores si vinculamos a mexicanos entusiastas por unirse a compañías japonesas con experiencia y capacitación especializada en Japón.

A pesar de la barrera lingüística, la barrera cultural es un obstáculo difícil de pasar particularmente en el ámbito económico-empresarial para poder lograr una armonía laboral en las empresas dirigidas por japoneses.

Nosotros como líderes jóvenes que tenemos esta magnífica oportunidad de impulsar un cambio en nuestro ramo, tenemos que tomar ese estandarte para poder identificar las fortalezas y debilidades que tiene que seamos tan diferentes, ya que tanto para mexicanos como japoneses es complicado entender completamente la otra cultura, sus tradiciones y reglas no escritas.

Existe un tema importante en el cuanto a la generación de conocimiento, ya que hoy en día existen muchos esfuerzos por enriquecer ambas partes, sin embargo no existe el mecanismo para poder exprimir ese nuevo conocimiento en nuestra sociedad, llámese arte, investigación o negocios. Si estamos interesados en seguir reforzando el vínculo bilateral, creo que debe hacerse de manera inteligente, planeada, con un fin, si no, solo se estará haciendo para el beneficio de los individuos y no de la sociedad.

Existen una infinidad de posibilidades para impulsar la generación de conocimiento en temas tan actuales como la generación de energías limpias, renovables, ambos países pueden aprender juntos en la inversión para impulsar talento humano, pero esto tiene que hacerse estratégicamente para poder tener a los mejores candidatos para poder ofrecer planes a futuro y no solo pensar en la inversión a la gente a corto plazo.

Es importante reconocer que no solo el impulso al talento técnico es lo ideal, hoy en día reforzaría mucho los vínculos que hoy existen, pero también a su vez deben impulsarse las artes, la cultura, el folklor de ambos países.

México tiene mucho que ofrecer y a la vez mucho que aprender, compartamos nuestras fortalezas, aprendamos las suyas para mejorar nuestras debilidades e impulsemos generaciones futuras homogéneas con el fin de ser tolerantes y a la vez orgullosos de sus raíces y antepasados.

Ahora tenemos la responsabilidad de entender que debemos ser parte de esa nueva generación. Una generación de cambio que comprende donde estamos y a donde queremos llegar, con personas socialmente responsables y comprometidas esta nueva tarea que es estrechar estas relaciones. Yo como un miembro que entiende cómo ha evolucionado el sector empresarial Mexico-Japones me siento con la responsabilidad de compartir este compromiso con el resto de mis colegas donde trabajo, para comprender lo importante y relevante que es trabajar en una empresa Japonesa en México.

Nissan es una historia de éxito en México y en el mundo. Una historia digna de compartir.

Aprendamos los rasgos importantes que llevaron a una empresa así a sobrellevar y superar obstáculos como el machismo, no diversidad o techo profesional. Me siento orgulloso de estar en una compañía que otorga valores tan importantes como la calidad, frugalidad, honestidad y que funcionan con el impulso del compromiso mexicano.

Haydee Guillen

Mi nombre es Haydee Alejandra Guillén Gómez, nací en la Ciudad de México el 15 de Octubre de 1984. En el año 2002 inicié mis estudios en la Lic. de Relaciones Comerciales Internacionales en la Universidad Intercontinental, posteriormente estudié la Maestría en Estrategias Logísticas de Comercio exterior en la misma universidad en el año 2006. Desde el año 2007 inicié mi trayectoria profesional en empresas americanas del sector Comercial, Farmacéutico y Tecnología desempeñando funciones en las áreas de Exportación, Cadena de suministro y Servicio a clientes. En Junio de 2013, inicié mi colaboración en Yamaha de México como Gerente de Servicio al cliente, siendo este mi primer acercamiento con las empresas japonesas en México donde he tenido la oportunidad de implementar este nuevo departamento que representa un proyecto importante para transformar la cultura de servicio en la compañía y asegurar el éxito de los negocios de Yamaha generando valor para clientes y colaboradores.

Reporte final del Seminario para líderes de la próxima generación México –Japón

Quisiera comenzar expresando que desde el momento en que fui seleccionada para participar en este Seminario me sentí muy afortunada de poder ser parte de una gran oportunidad para conocer otros jóvenes igual que yo, que también luchan desde sus áreas de experiencia o circunstancias. Ha sido una experiencia enriquecedora para ampliar mi conocimiento sobre la cultura japonesa y generar ideas que contribuyan aún más al éxito de la empresa en la que laboro y las relaciones entre ambos países.

Sector empresarial

Me pareció sumamente interesante e inspirador el caso de éxito de una empresa mexicana como Kidzania que asumió el reto de ir más allá de la frontera norte de nuestro país y encontrar una alianza estratégica en Japón para expandir exponencialmente su modelo de negocio en el mercado asiático e ir más allá de las expectativas comerciales contribuyendo al desarrollo de la niñez y sus habilidades para la vida en los diversos países donde se han establecido. Considero que este ejemplo sirve como lección aprendida para otras empresas o emprendedores mexicanos que aún no han descubierto si su proyecto empresarial puede ser exitoso en un país o cultura "diferente" pero muy "compatible" con la nuestra.

En cuanto a los retos que enfrenta el sector empresarial para lograr la integración de ambas culturas considero que una vez identificadas las fortalezas y áreas de oportunidad que tienen ambos lados es momento de descubrir que lo que se necesita desarrollar del lado mexicano, se complementa con las cualidades que el lado japonés contiene como fortalezas y viceversa.

Sector Académico y de investigación

Personalmente desconocía en detalle la variedad de los mecanismos institucionales para fomentar la investigación y desarrollo académico, es impresionante el apoyo e inversión que realiza Japón hacia los estudiantes y académicos que desean realizar algún estudio o investigación fuera de México.

Considero que es un beneficio extraordinario que requiere de ciertos mecanismos que de difusión y que garanticen la continuidad y obtención de resultados tangibles para ambas naciones una vez que los estudiantes, académicos o profesionistas concluyan su intercambio, para esto es necesario trabajar en el desarrollo de un Plan de carrera definido por etapas en el que se establezcan las posibles acciones en el corto y largo plazo como la inserción laboral o proyectos de mejora en el ámbito en el que se especializaron.

Relaciones bilaterales México-Japón

Sobre este tema considero que nuestro país se caracteriza por contar con múltiples acuerdos y tratados comerciales con diferentes países en los que no necesariamente tenemos como resultado beneficios bilaterales, sin embargo en el caso de la relación bilateral con Japón al ser una de las más maduras considero que puede ser fortalecida aun más en diferentes asuntos de interés común para ambas naciones, por ejemplo: lograr una mejor difusión de la actualidad en nuestro país y las oportunidades que ofrece México para la inversión en industria, turismo, comercio y tecnología en nuevos nichos de mercado que apoyen la transmisión de conocimiento, generación de empleos y mejora de la infraestructura. Y facilitar el apoyo consular para los mexicanos que radican en Japón y los japoneses que viajan a México con programas de apoyo en la inserción cultural o laboral.

Conclusión general

Como joven líder del sector empresarial concluyo con este seminario que tengo una gran responsabilidad en colaborar desde mi perspectiva para romper las barreras del entendimiento de ambas culturas y sus diferencias, así como emprender con iniciativa y proactividad las acciones que sean necesarias en los objetivos de la empresa japonesa así como contribuir con otros jóvenes mexicanos o japoneses que colaboran en empresas japonesas en México o que desean insertarse al mercado laboral.

Este seminario ha sido un parteaguas para cada uno de los participantes y considero que debemos asumir el compromiso de dar continuidad a las ideas e iniciativas que se plantearon realizando un plan de difusión para que los miembros de la comunidad Mexico-Japonesa conozcan esta iniciativa y desarrollemos un plan de trabajo con acciones concretas que aseguren la continuidad.

Junichiro Hayase Hata.
Ing. Químico de la Universidad Nacional Autónoma de México.
Desarrollado en el ámbito profesional en el área de cadena de suministro.
En la comunidad mexico-japonesa se desempeña como Vicepresidente de la Organización de Jóvenes Nikkei de la Asociación México Japonesa y forma parte del Consejo Directivo de la Asociación México Japonesa.

Jun Hayase

Seminario para Líderes de la Próxima Generación

La relación bilateral de México y Japón es reconocida por ser una relación madura y cordial. Sin embargo es claro que dado el origen étnico, cultural, social y geográfico, estas diferencias representan una alta complejidad en la relación de ambos países. Aunado a esta complejidad, debemos sumar los cambios que suceden en este mundo acelerado en el que vivimos, donde hay una revolución tecnológica y social a nivel global con nuevas tendencias y cambios súbitos que forman parte de nuestro día a día. Por lo que por si no fuera poco el shock generacional que se vive en todo el mundo por el desarrollo de la humanidad, hay que agregar un shock cultural por la relación entre 2 países muy diferentes culturalmente.

Usualmente, cuando buscamos explicar la relación existente entre dos países, nos remontamos a su historia. Podemos hacer diversos análisis económicos, políticos y sociales viendo hacia atrás, recopilando datos históricos y recabando anécdotas. Se analizan casos de éxito, experiencias profesionales, datos culturales, estudios económicos, políticos, sociales, etc. Sin embargo, creo que para poder vislumbrar el futuro es necesario entender a fondo el presente. La situación actual, sus oportunidades, fortalezas y obstáculos nos permitirán decidir la mejor forma de actuar para lograr cambios transcendentales.

Comprender donde estamos parados y cuál es la situación actual es lo más importante para desencadenar cambios fructíferos en el futuro que favorezcan las relaciones entre 2 países y dos culturas.

¿Dónde estamos parados? Estamos parados en el centro de dos países con culturas y tradiciones contrastantes. Todos los días vivimos las diferencias entre el el actuar y ser de los japoneses y el de los mexicanos. Vivimos en una zona gris donde tenemos diferentes grupos sociales con diferentes necesidades. Cada grupo tiene a su vez una percepción distinta del intercambio México Japón, esto añade un nivel más de complejidad a la fórmula que ya habíamos comentado.

Esta clase de retos considero son los que llevarán a la humanidad a desarrollarse como seres evolucionados. Desde épocas prehistóricas, hemos analizado las situaciones de manera tangible. Buscando claridad en todo análisis realizado, encontrando la forma práctica de resolver los conflictos. En la situación laboral en particular, los comparativos se realizaban conforme a salario, prestaciones, ambiente laboral, oportunidades de crecimiento, etc. Sin embargo creo que ahora las cuestiones intangibles recobran un valor muy importante en la toma de decisiones de las personas; tales como la libertad, la felicidad, la motivación, que resulta muy complejo de definir, explicar y mucho menos de cuantificar.

Concluyo que el secreto del entendimiento cultural y social de 2 países, 2 culturas o cualesquiera 2 formas de ver la vida está en la percepción intangible de la vida. Siendo más claros; los japoneses son reconocidos por su disciplina, honor, respeto y los mexicanos por el carisma, alegría, calidez. Descripciones prácticamente intangibles y casi imposibles de explicar. Si tuviera que definir en una sola palabra el mundo en el que vivimos lo definiría como: INTANGIBLE. Cosas que sólo se pueden entender viviéndolas en carne propia. En la experiencia vivencial creo está el secreto del entendimiento mutuo entre México y Japón y por consiguiente en la fundación de las bases del desarrollo sostenible.

Lograr el intercambio vivencial de ambas naciones no es una cuestión sencilla. Se requiere un profundo interés por lograr una comunicación más allá del lenguaje. No se trata de realizar una buena traducción o interpretación; se necesita facilitar y empaparse de cultura, historia y tradiciones. Esta difusión y comunicación debe ser extensiva a todos los grupos sociales. Es necesario que tanto los gobiernos, las instituciones, los estudiantes, los empleadores, los profesionistas estén comunicados y alineados de forma integral para lograr un flujo intelectual sustentable. Si por ejemplo el gobierno requiere inversión extranjera agroindustrial, debe fortalecer las instituciones para favor de programas agroindustriales que formen estudiantes en la materia generando profesionistas altamente capacitados en el sector agroindustrial que sean empleados en las empresas que buscan estas capacidades agroindustriales para lograr que el país tenga ese desarrollo agroindustrial.

Esta alineación solo sucederá si se tiene una comunicación asertiva entre todos los involucrados y por ello la importancia de fomentar foros y programas de convivencia e intercambio entre las comunidad México Japonesa. Desarrollar una plataforma donde todos nos podamos informar y podamos participar activamente buscando centralizar cierta información en alguna asociación.

Durante este Primer seminario de líderes México Japón, la diferencia cultural fue un obstáculo mencionado recurrentemente en todos los ámbitos tratados, por lo que aclarar la zona gris que genera esta diferencia cultural es trascendental para empezar a capitalizar las oportunidades que tenemos en la relación bilateral de México y Japón.

Miwa Pierre-Audain Kasuga

Intérprete freelance de español, japonés e inglés.

Seminario para líderes de la próxima generación México-Japón

A continuación expongo algunas ideas que se discutieron durante el seminario de liderazgo con el objetivo de contribuir con mis reflexiones y proponer posibles soluciones para la mejora de estas problemáticas.

Problemática: Fuga a empresas de otras nacionalidads de talentos mexicanos capacitados en Japón a través del sistema de becas entre México y Japón.

En mi andar por varias empresas japonesas establecidas en México, constantemente escucho la necesidad que tienen las empresas por recursos humanos mexicanos capacitados. Escucho inconformidad no tanto sobre la capacidad o la falta de conocimientos del empleado, sino sobre la falta de valores tales como: puntualidad, orden, disciplina, atención al detalle, etc. Valores que son de suma importancia para una emprsa japonesa y que agregan mucho valor al rendimiento final de la empresa. Estos valores son muy característicos de la cultura japonesa y son muy difíciles de transmitir si no se ha estado en contacto con Japón. Es por ello que si ya existen personas que fueron becadas a Japón o egresados del Liceo Mexicano-Japonés que han aprendido estos valores, es un desperdicio dejar que sean absorbidos por empresas de otros países. Por tan motivo considero de gran importancia mejorar la comunicación que se tiene entre el sector industrial, en específico entre la Cámara de Comercio e Industria de Japón en México y los exbecarios o egresados de instituciones mexico-japonesas.

Propuesta: elaboración de un banco de datos y bolsas de trabajo para estas personas. Ferias del empleo que tengan como objetivo vincular empresas japonesas y estos recursos humanos. En caso de que ya existan, hacer un análsis del porqué no se está cumpliendo el objetivo de hacer el match entre empresa y empleado.

Problemática: Las personas capacitadas que se acercan a las empresas japonesas y que sí cumplen con el perfil que busca la empresa japonesa se sienten menospreciadas / no valoradas porque se les otorga un puesto de menor rango a lo que ellos aspiran. Esto ocasiona que no tomen el trabajo o lo dejen al poco tiempo.

Este es un problema que se genara por mala comunicación y un malentendimiento cultural. El mexicano, proveniente de una cultura conquistada, tiende a pensar en jerarquías laboras innamovibles entre jefe y subalterno, y percibe como denigrante las labores de menor rango. Entre más estudios académicos, aún sin tener experiencia laboral o antigüedad en la empresa, se aspira a dar órdenes y tener a gente a su cargo. El japonés cree en el crecimiento gradual de su personal y la importancia de conocer, vivencialmente, los diferentes aspectos claves de una empresa.

Propuesta: Es importante que la empresa explique esta visión y le deje en claro al personal mexicano que esto es temporal y una medida didáctica. Es importante trazar un mapa laboral para que vean que no será permanete esa posición, y dejar en claro la visión general del porqué se elige este método de capacitación.

Problemática: Permanencia a largo plazo del capital humano capacitado por empresas nikkei.

Debido a que en México no se comparte la noción de fidelidad laboral a largo plazo que tienen los japoneses hacia sus emprsas, las empresas japonesas no quieren correr el riesgo de capacitar a su personal con la generosidad que los beneficiaría más tanto a la empresa como al empleado. Esto se debe al temor que se tiene de no obtener el retorno de la invesión de capacitación y que después de capacitado, el personal se vaya con la competencia por un mejor sueldo. También considero que hay una diferencia cultural sobre lo que es el rol del empleador y la noción de fidelidad laboral en México y Japón. En México se tiene un menor márgen de tolerancia al empleado. O da el ancho o se le corre. En Japón se es mucho más tolerante. Con tal de no cometer una falta grave, es muy inprobable que se le corra. Una persona con pocas habilidades quizá no ascenderá mucho en el organigrama de la empresa, pero no se le correrá. Por decirlo de alguna manera, el empleado proporciona fidelidad a la empresa durante muchos años y la empresa lo cobijará como su empleado y lo defenderá mientras dure la empresa.

Propuesta: La permanencia de un empleado depende de muchos factores, no sólo del económico. Están en juego la satisfacción laboral, el reto y crecimiento laboral, el ambiente de trabajo, etc. Es importante hacerle ver al empelado mexicano que al entrar a una empresa japonesa, es como convertirte en el hijo de una familia. No importa tanto el rendimiento del hijo, lo importante es que luche por el bien de la familia y la familia hará lo mismo protegiéndolo. No se le traicionará y su fidelidad será remunerada.

Vania De la Vega Shiota González

- Secretaria Técnica del Seminario Universitario de Estudios Asiáticos de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Profesora de asignatura en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) de la UNAM y en la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Anáhuac México Sur.
- Secretaria de Comunicación Social de la Asociación Mexicana de Exbecarios del Japón
- Maestra en Cooperación y Desarrollo Internacional por la Universidad de Hiroshima.
- Licenciada en Relaciones Internacionales por la FCPyS de la UNAM.

Reflexión general

Sin una visión a largo plazo de lo que se quiere obtener al fortalecer las relaciones entre México y Japón existe un alto riesgo de no poder identificar, ni cuantificar los esfuerzos y los efectos de las acciones llevadas a cabo en dichas relaciones, es decir, ***¿Para qué necesita México de Japón y Japón de México?***

Reflexiones particulares

- Con el fin de fortalecer a largo plazo las relaciones entre México y Japón es necesario establecer las razones por las que esas relaciones son estratégicas. Sin ***una visión y una misión***, es muy fácil no solo perder la perspectiva de las relaciones, sino que tampoco es posible entender el efecto real que tienen los esfuerzos hechos para estrechar las relaciones.

  Dos ejemplos claros son:
  - » los recursos humanos que se forman por medio de becas; pues a pesar de la gran inversión que los donantes hace, rara vez hay un seguimiento de las áreas elegidas por los becarios, o de las instituciones o sectores en donde podrían insertarse a su regreso; lo que a la larga genera una ***lenta reincorporación de los repatriados a sus sociedades*** y no en pocos casos, en fuga de cerebros que terminan en terceros países.
  - » La inversión extranjera directa japonesa que llega a México sin que haya un ***plan de política industrial, tecnológica o de innovación definidas***; que al final no genera beneficios claros para la economía receptora (México) y tampoco permite una inserción adecuada de la economía japonesa en la sociedad mexicana.
- Todavía existe un gran desconocimiento de México en Japón y de Japón en México. Mientras esta brecha no se cierre y permee un mejor entendimiento de los factores históricos, geográficos, sociales y culturales de ambos países, al grueso de la población de ambos países, entonces ***no será posible democratizar la relación bilateral*** y llevarla de una manera eficaz a las mayorías de la sociedad mexicana y la sociedad japonesa, quienes son los destinatarios de las decisiones políticas que buscan acercar a ambos países.
- México carece de actividades significativas de investigación y desarrollo ***(R&D)*** llevadas a cabo fuera de universidades. De este sector se puede aprender de Japón, que ya tiene un caso exitoso de deslocalizar un centro de investigación y desarrollo llevándolo a México (NISSAN). El modelo ha sido exitoso, pues es una sinergia que genera ***innovación adaptativa*** y en el futuro podrían realizar ***innovación de punta***, siempre y cuando vaya acompañado de políticas de Estado que permitan incentivar la innovación y desarrollar clúster regionales no solo enfocados a manufactura, sino también a actividades con un valor agregado tecnológico superior.

Propuesta general

Aclarar las razones por las que es necesario impulsar las relaciones entre México y Japón; pues las ***relaciones bilaterales son un medio, no un fin*** por sí mismas. Asimismo, fortalecer el conocimiento y entendimiento entre México y Japón; no solo en las esferas empresariales, académicas y gubernamentales, sino llegar a diversos sectores de la sociedad.

Propuestas particulares

- Existen modelos de ***educación dual*** entre las escuelas y la industria que permite al estudiante insertarse en el mercado laboral antes de terminar sus estudios. Con un modelo similar que permita a los estudiantes mexicanos en Japón acercarse al sector productivo en México, se facilitaría su reinserción en la sociedad mexicana.
- Pensar en cooperación va más allá de la cooperación económica o técnica; existen áreas en las que México y Japón son complementarios y pueden ***cooperar política y socialmente***.

  Ejemplo:
  - » Asuntos de género: inserción de la mujer en la vida política y económica de la sociedad mexicana y japonesa,
  - » Cambios demográficos,
  - » Retos de las sociedades multiculturales u homogéneas en el siglo XXI.
- Generar un acercamiento entre el sector productivo japonés en México y la fuerza de trabajo mexicana que estudió en Japón.
- Con el fin de acercar a las instituciones de educación superior en México y en Japón, y partiendo de la premisa de que es posible que no haya mucho conocimiento de la existencia de sus pares en el otro país, la creación de un ***consorcio educativo México-Japón*** facilitaría el acercamiento; pues no solo les permitiría conocerse, sino ahorraría trámites en principio innecesarios, como los Acuerdos de Entendimiento (MoU) entre universidad y universidad.
- Un área en la que se podría encontrar una sinergia innovadora sería en servicio al cliente/usuario; pues al desarrollar la fórmula ***atención japonesa + hospitalidad mexicana*** se obtendría un resultado en el que el usuario se sintiera satisfecho con el producto o servicio proporcionado.

Reporte de actividades

Francisco Javier Valencia Willis

Francisco Valencia Willis es originario de Sinaloa.
Cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Los Mochis y una Maestría en Ingeniería Estratégica para Toma de Decisiones por el Instituto Tecnológico de Tokio.
Trabaja actualmente para Nomura Research Institute como Consultor Externo en la investigación y desarrollo de negocios de inversión industrial de origen japonés y asiático en México.

Enriqueciendo el rumbo de México y Japón

"There are risks and costs to action. But they are far less than the long range risks of comfortable inaction."
John F. Kennedy

Durante estos días, vuelvo a recordar estas palabras nuevamente. Personalmente, me veo invitado a tomar riesgos, que conllevan acciones. Las necesidades y oportunidades para mejorar las relaciones de México y Japón en todos sus sentidos están sobre la mesa, es cuestión de empezar a tomar riesgos y jugar con esas cartas. Dependerá de cómo desee jugar para que mis acciones tengan una reacción en cadena positiva que beneficie a todos los que conformamos este grupo selecto y todos y todo lo que nos rodea a nivel empresarial, organizacional, académico y diplomático.

Empresarial

Yo me pregunto, ¿cómo podemos cultivar el valor de la creatividad en las personas para resolver necesidades con ideas exitosas a nivel emprendedor? El ejemplo de KidZania, sobre todo en Japón es un tema que por fortuito que fuese la idea, rompe esquemas o paradigmas en una sociedad longeva. Deseo ver un México con jóvenes emprendedores que busquen más allá de la conformidad de ser exitosos en México, sino de llevar sus nombres y marcas a más países. Creo que existe una fuerte necesidad de emprendurismo mexicano en Japón. Pienso que podemos empezar a realizar eventos de orientación vocacional, con casos de éxito, de creación de proyectos "start-up", entre otros que fomenten los valores para emprender negocios. Otro lado importante es cómo introducir programas de responsabilidad social corporativa que enriquezcan la imagen de las empresas japonesas y también beneficien al desarrollo de sus negocios.

Organizacional

El capital humano con sensibilidad cultural para tolerancia y entendimiento debe ser valorado. Existen oportunidades de ajustar y alinear necesidades de talento. Pienso que catalizando talentos mexicanos y japoneses, que se hayan preparado académicamente, lingüísticamente y/o profesionalmente en ambos países representan el engrane perfecto para cubrir la necesidad de las compañías japonesas actuales. El reto está en cómo nivela y compaginar las diferencias culturales, sobre todo la de fidelidad a la empresa y el incentivo a la creatividad mexicana. Mucho apoyo e inversión en desarrollo humano a nivel de capacitación y exposición lo creo necesario.

Académico

Debemos enriquecer y asegurarnos que los canales de comunicación son fidedignos y que son recibidos por una mayor audiencia. Son muchas las oportunidades, y hasta pudiera creer que la oferta es mayor que la demanda. Creo que "institucionalizar" una plataforma que sea de manejo práctico para los interesados. Debemos buscar romper con aquellas burocracias que no van de acuerdo a las necesidades actuales. Y esto implica también tomar riesgos en una implementación más pro-activa de la metodología de trabajo que incremente el interés en la agenda de investigadores. Pienso que existen oportunidades de mucho tipo, no sólo de análisis económico para la inversión japonesa en México, pero también de proyección del capital humano, la influencia estratégica de estos negocios a nivel geo-político y social. No cabe duda, que se puede ofrecer más, y creo conveniente que las alianzas académicas con el sector privado tal como ya ocurren en Japón, pueden ser implementadas en México de una manera paulatina que conlleve a generar mayor interés. Debemos resaltar los acuerdos recientemente entre nuestros gobiernos, buscando que el capital humano se integre a los sectores de interés que invierten en tal capacitación.

Diplomático

México debe jugar un papel global en el sentido de ir de la mano con Japón. Japón tiene mucho que rescatar a nivel diplomático, y lo podría hacer haciendo uso de la buena imagen de su inversión que realizar en México de una manera responsable. Creo que tanto en México como Japón se necesitan identificar las diásporas respectivas de dichos países, y que por identidad y pertenencia voluntaria se ajusten y/o alineen a los puntos/proyectos de interés. Debe existir una forma de proteger y conducir los frutos de una larga amistad a un mejor entendimiento inter-generacional a nivel diplomático también. La cooperación económica y desarrollo debe introducir políticas más paralelas, haciendo que también aumente el número de japoneses que se capacite en otras cuestiones que México tiene como beneficiales para la cultura japonesa ya que considero una amplia compatibilidad de intereses.

Propuesta e Ideas para el Equipo de Trabajo Presente

- Crear conferencias para difusión de información de interés (becas, emprendurismo, investigación, desarrollo profesional, etc.).
- Alinear las necesidades de gobiernos, empresas, instituciones, organizaciones y asociaciones en una plataforma de amable uso y práctica para las personas interesadas.
- Fomentar la interacción de diásporas separadas y en conjunto, de tal forma que se fomente la identidad pero también se genere la sensibilidad y adaptabilidad cultural.
- Implementar debates a nivel académico y profesional con hipótesis encontradas en los diferentes sectores de inversión empresarial o interés académico que permita la exposición inter-generacional y la identificación de fuentes de resolución de problemas.
- Rescatar los acuerdos ya establecidos entre distintas ciudades, estados y prefecturas de México y Japón para buscar las fuentes de oportunidad de inversión y desarrollo.
- Integrar actividades de recreación que involucren mexicanos, japonés y descendientes japoneses en México con mayor difusión y empeño.
- Integrar nuestro equipo de trabajo implementando ideas de manera práctica. Como cuando se ejecutan 5S: separando, situando, suprimiendo, señalizando y siguiendo con las mejoras.
- Estar dispuestos a los cambios, que no denigren nuestras identidades culturales, pero que nos inviten a sobrepasar la barrera de la "acción inconfortable" como menciona J.F. Kennedy.

Arquitecta por la Universidad Iberoamericana, Maestra en Arquitectura y Doctora en Ciencias del Diseño por el Instituto Tecnológico de Kioto en Japón. Ha participado en la realización de proyectos de Arquitectura y Arquitectura de Paisaje para conjuntos habitacionales en México.
Ha publicado varios artículos sobre Arquitectura y Urbanismo e impartido presentaciones en diversos congresos realizados en Japón, China, México, Bolivia, Argentina y Estados Unidos.
Actualmente se desempeña como docente y como Directora de la Carrera de Arquitectura en el Tecnológico de Monterrey, Campus Toluca.

Mónica Pérez Báez

Entender y fortalecer los lazos entre México y Japón

Las relaciones entre México y Japón han sido muy diversas desde hace más de 400 años, sin embargo y pese a haber sobrepasado algunas barreras tanto culturales como ideológicas, hoy en día siguen existiendo obstáculos que impiden que ambas naciones se integren por completo una con otra.

Existe aún desconocimiento de los usos y costumbres tanto de México en Japón como de Japón en México, así como de los elementos que en una cultura son permisibles mientras que en la otra son inadmisibles y viceversa y no ha habido mecanismos de difusión efectivos ni de mayor alcance que permitan una mejor comunicación, comprensión, ni exteriorización de los mismos.

Como ex becaria del Gobierno Japonés y habiendo tenido la oportunidad de estudiar, vivir y adentrarme en la cultura japonesa durante seis años, pude identificar aspectos y situaciones que me ayudaron no sólo a comprender el ambiente al que me enfrentaba sino también a valorar y descubrir la grandeza de mis propios orígenes y raíces. En ambos países existen reglas y costumbres no escritas -que van desde lo cultural, lo social, lo económico, lo educativo y hasta lo ambiental- que no se comprenden hasta que se experimentan o se tiene un contacto cercano con ellas.

El hecho de haber salido de México y llegar a otro país en donde las diferencias son muy grandes y en donde los esquemas que tenía desde mi formación cambiaron, modificó sustancialmente mi visión no sólo de ambas naciones sino también del mundo, ampliando mi panorama, haciéndolo más diverso y sobretodo enriqueciendo las ideas y pensamientos con los que ya contaba. Aprendí a ser más tolerante y a respetar lo que no es igual a lo que ya conocía y también a fusionar conceptos que me permitieron adaptarme e integrarme de manera más sencilla y rápida en diversas actividades. Así mismo, tuve la oportunidad de dar a conocer un poco más de México ya que, aún con toda la tecnología y acceso a la educación que existe en Japón, mucha gente desconoce o está mal informada de lo que sucede en nuestro país (como también pasa con nosotros).

Ya de regreso en México y como docente universitaria, considero que el fortalecimiento de las relaciones entre ambos países se dará a través de una mayor difusión y mejor conocimiento de las dos culturas no sólo mediante el esfuerzo conjunto entre las instituciones educativas, las organizaciones gubernamentales y el sector empresarial-industrial sino también por medio de la integración de la experiencia de aquellos que hemos vivido los dos ámbitos y que de alguna manera hemos tenido diversos encuentros en diferentes áreas.

Un factor fundamental en esta relación, más allá de la barrera lingüística que pudiera existir, es la manera en la que la comunicación se dé entre las diversas áreas involucradas. Debemos encontrar caminos más cortos y efectivos que nos permitan difundir el conocimiento tanto mexicano como japonés y que acerquen a las sociedades ayudándolas a integrarse y a conocerse para así lograr una mejor y mayor comprensión. La cooperación entre las organizaciones así como el intercambio y la difusión de la información en los diferentes niveles, serán puntos detonantes para impulsar más y mejores relaciones.

En el ámbito académico, la vinculación entre ambos países deberá darse a través de un lenguaje universal en donde todos entendamos de manera natural las necesidades, diferencias y similitudes existentes. De igual forma, la integración de mayor información en los estudios no sólo universitarios sino a niveles más tempranos, dará oportunidad de romper ideologías a veces erróneas de ambas culturas y abrirá caminos que en la actualidad han sido poco explorados.

Este seminario ha sido una oportunidad única y de gran valor para establecer redes de comunicación en diferentes áreas. Nos ha permitido conocer experiencias desde perspectivas y puntos de vista diversos que, de ser tomados en cuenta y conjuntados en los diversos ámbitos, harán que las relaciones que ya existen entre México y Japón no sólo sean más fuertes sino que sean mejor comprendidas y más fácilmente aceptadas por ambas naciones.

Existimos muchos actores persiguiendo un objetivo común: mantener, mejorar y ampliar las relaciones entre ambos países, y si los esfuerzos que hasta ahora han sido más individuales que colectivos se unieran, lograríamos relaciones y sinergias más sólidas que nos permitirían alcanzarlo en un tiempo más corto. Se trata de encontrar la manera de organizar todas estas fuerzas y de hacer un camino menos enredado para poder lograrlo y también de encontrar una manera de hacerlo más accesible a todos aquellos que pudieran estar interesados.

La idea de este seminario, la difusión y el seguimiento de lo que de éste surja serán elementos cruciales para construir y mantener las redes estratégicas que permitirán enriquecer la relación que ya está dada entre ambos países. No estaremos inventando nada nuevo, simplemente estaremos guiando los pasos que ya se han dado e impulsaremos a seguir explorando y dando a conocer los caminos que hasta ahora ya se han recorrido.

Ikuo Kusuhara

Nacido en Tokio, Japón. Licenciado en Arquitectura en Diseño y Maestro en Arquitectura en Estructura Espacial por la Universidad de Tokio. Trabajó como proyectista en KMD Arquitectos en México.
Organizador y responsable del proyecto de investigación "El aspecto bioclimático y la esencia arquitectónica de las haciendas mexicanas", financiado por varias fundaciones entre Japón y México, con la cual realizó el Doctorado en Arquitectura en la UNAM.
Ganó mención honorífica y el Premio Francisco de la Masa a la mejor tesis de doctorado en la conservación de arquitectura y urbanismo en los Premios INAH 2009.
Posdoctorado en el Instituto de Geografía-UNAM.
Es co-diseñador del Plan de Estudios y programa de la Maestría en Arquitectura, Diseño y Construcción Sustentable de la Universidad del Medio Ambiente y actualmente es el director del programa.

Reporte

Una cosa que más me impresionó en esta reunión es la energía humana por parte de los mexicanos que quieren hacer algo. Al principio se manifestó como una frustración de que regresando de estudiar en Japón no se encuentra oportunidad de trabajar en las empresas japonesas en México. Pero esta energía es un potencial, además dicen que hay 500 mexicanos. Para mi esto fue una noticia de potencial muy positiva y me generó esperanza para futuro entre dos países.

Ya como comenté en la sesión, el tema es cómo generar plataforma para aprovechar esta energía y talento. Aquí hay dos recursos, esa energía joven e ideas y los que representan las autoridades actuales que ya tienen poder de mover las cosas a nivel institucional. Esta combinación es un claro potencial. Creo que un fruto importante de esta reunión fue eso, darnos cuenta de que hay energía que espera manifestarse.

Me impresionó el aire creativo de Xavier, de Kidzania. Creo que lo que puede vender México a nivel mundial es la creatividad, aunque actualmente parece como un potencial que no manifiesta de forma exuberante. Él es muy buen ejemplo de lo que poseen los mexicanos adentro.

Trabajar con niños, con sueños, con la esperanza de las personas, permite a su negocio crecer de forma exponencial. Los dos, Xavier así como su colaboradora, parecían personas fluidas. Cuando uno trabaja con satisfacción, haciendo feliz a los demás, su negocio crece. En la reunión oí que los mexicanos necesitan la motivación para ser productivos. Quizás la creatividad mexicana nace y florece de esa motivación positiva.

Para que las empresas japonesas tengan éxito en México, dependerá de si puede aprovechar esta naturaleza del Ser mexicano. Si va contra, nada más tratando de que se adapte al sistema japonesa, nunca aprovechará la mejor parte de esos recursos humanos. De hecho, esa creatividad, es lo que complementaría al sistema japonés que son bueno para sofisticar todo pero no sabe mucho brincar a otra idea totalmente nueva.

Por otro lado, si los mexicanos no reconocen cuál es la mejor parte de si mismo, que son los aspectos positivos de su naturaleza, es difícil aprovechar su talento al máximo. Esto sucede no solo con las empresas japonesas, sino es una tendencia general que ellos persiguen el valor occidental, es decir, quiere ser inteligente y práctico como un europeo y Estadounidenses. La habilidad se puede desarrollar, pero la naturaleza o su esencia no se puede cambiar. Entonces hay que reconocerla y aprovecharla.

Lo que hay que hacer es, primero, reconocer que existen diferentes personalidades en el mundo, a nivel social y a nivel individual, y que todos tienen lado bueno. No hay una mejor que otra. Inteligente así como emocional, ambos tienen valores y algo que aporta al mundo. Y segundo, reconocer el suyo, es decir, reconocer su naturaleza. Eso permite manifestar su talento de forma fluida. Lo digo basado en mi experiencia. Y muchas veces, reconocer su cultura, su origen, su pertenencia y su raíz es el punto de partida para reconocer a si mismo.

Los que conocemos a dos países, somos de suerte, puesto que el ver la diferencia nos permite darnos cuenta de cuál es la naturaleza de si mismo, que cuando está en su país sumergido en la sociedad y cultura que todo el mundo trae lo mismo, es muy difícil saber su naturaleza. Por eso tenemos suerte, y sería nuestro papel reconocer el valor de nuestro país, cultura y gente. Eso será punto de partida para aprovechar los recursos humanos al máximo. La globalización ayudó a que cada país integre lo que le faltaba y desarrolle, a costa de sentir que lo que viene fuera es mejor. Ahora es el siglo que cada país debe de reconocer su naturaleza y por tanto sus recursos más importantes que tiene. Sin contar con el aprovechamiento de esos recursos relacionados a su cultura, a tu tradición, a su sistema convencional, no tenemos recursos. Los recursos más importantes existen adentro, en su país y en sí mismo o sea en cada persona.

Estoy en el mundo de la sustentabilidad. Y si hablamos del manejo eficiente de los recursos, esto es un punto clave. Los que no aprecian a su país y a su gente, no sabrá aprovechar los recursos existentes y potenciales y los recursos humanos, y borrarán todo lo que existe pensando que construir algo nuevo ajeno es el desarrollo. En cambio, las personas que aprecian y aman a su país, sabrán manera de aprovechar lo que existe inyectando nuevas ideas y estímulos que a veces vienen de fuera y así renovando lo viejo al nuevo. Así que valoración de cada cultura es una clave para el mejor aprovechamiento de recursos humanos y recursos materiales existentes.

En realidad yo soy de la idea de que los recursos ingredientes ya existen todos. Lo que falta es solamente saber aprovechar, saber combinar, saber extraer potenciales de cada cosa, y una actitud de ver cosas con la decisión de ver el lado positivo y potencial.

Todos programas de intercambio entre dos países que nos mostró Ulises, también son recursos potenciales que no está aprovechado al máximo. Junto con la energía de los jóvenes que quieren hacer algo con eso, se encontrará manera de cómo aprovecharlo.

El reto será "diseñar plataforma" o "diseñar mecanismo" para aprovechar estos recursos y energía. Se requiere un plataforma que permite que la misma energía de la gente voluntariamente se sume y se encargue de que el sistema sigua girando y creciendo. Eso es la apropiación de participantes. Eso es la sinergía. Si no puede provocar la apropiación y los autoridades tienen que seguir inyectando recursos permanentemente, no es un diseño eficiente ni auto-sostenible. Aquí hay oportunidad, la energía de la gente y autoridades que se interesa apoyar. El tema es diseñar el mecanismo auto-creciente que aprovecha esos recursos potenciales.

Para realizar un diseño eficiente y crear un mecanismo auto-creciente, es importante entender el sistema actual y reconocer recursos presentes y potenciales. Para eso, regreso al mismo punto, hay que entender cómo

funciona los mexicanos y cómo funciona los japoneses. Entender y apreciar la naturaleza de cada personalidad y saber aprovechar el lado bueno y contemplar. Para eso, el estudio cultural, social y psicológico será importante. Y nosotros que conocemos a los dos países, tenemos papel importante.

El papel de autoridad, es rescatar y aprovechar esa energía y talento. Por eso considero que esta reunión fue un punto de partida. Me dio mucha esperanza. Espero que haya mucho seguimiento.

Aquí agrego algunas reflexiones posterior al seminario.

El tema de miss-match entre los mexicanos estudiados en Japón y las empresas japonesas en México, más que de diferencia cultural, atribuiría a la desconexión del mundo académico y el de producción/económico. Cómo aprovechar los conocimientos más avanzados que hay en academia para generar valor económico o mejorar el mundo real, yo diría que, es uno de los temas centrales de hacia dónde se está transformando el mundo académico. Ya no puede estar separado del mundo de producción, para operar de forma más eficiente. Es lo que nos requiere, desarrollar la capacidad de aplicar los conocimientos al mundo de producción, a los que tenemos algo estudio.

Yo pienso que hay que desarrollar el espíritu emprendedor como Xavier de Kidzania. Por eso, personalmente propongo que crean un centro de capacitación emprendedor para los que regresan a México. Eso ayudaría a que los conocimientos avanzados se aplique en la producción y proyectos. México es un país de libertad y oportunidad. También es de creatividad. Creo que lo importante es que cómo hacer que broten ese espíritu.

Para eso, no será necesario que los que regresaron trabajen en las empresas japonesas. Cada quien exploren su capacidad y creatividad al máximo en esta sociedad. Cada vez que los que regresaron tengan éxitos, generará más interés en la sociedad mexicana de estudiar en Japón. Mostrar que los que regresaron de Japón tienen buen éxito en México, eso será suficiente. Eso será un sistema auto-creciente, que todo el mundo gana, tanto México como Japón.

PROPUESTAS DE JÓVENES LÍDERES

Propuestas para los sectores involucrados
Carta de Presentación, Líderes México-Japón 2030

Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.

- Elaborar de un banco de datos y una bolsa de trabajo a fin de mejorar la comunicación y mantener presentes los recursos humanos que han adquirido valor dentro del sector empresarial japonés.
- Idear dinámicas para crear y fortalecer vínculos entre los empleados japoneses y la empresa y entre los empleados mismos, con la finalidad de generar lealtad mutua empresa - empleados, un mejor ambiente laboral y permanencia a largo plazo.
- Facilitar las relaciones y los vínculos entre empresas, academia e instituciones para asegurar la carrera laboral de los estudiantes becados en Japón antes de graduarse.
- Elaborar un modelo para que becarios mexicanos puedan insertarse en el sector empresarial en México antes de terminar sus estudios en Japón.
- Incorporar en la medida de lo posible en las empresas japonesas a ex becados mexicanos en Japón, a fin de facilitar el conocimiento de ese país entre los trabajadores mexicanos de la empresa.
- Fomentar la elaboración de planes de desarrollo de aquellos mexicanos que habiendo estudiado en Japón desean aplicarlos en empresas japonesas en México.
- Invertir como sector empresarial en la capacitación del trabajador mexicano y premiarlo como parte recíproca ante la lealtad de aquel trabajador que desee y exprese permanecer en la empresa.
- Crear una base de datos o plataforma de información que funcione como puente entre empresas y becarios para saber dónde están las oportunidades laborales y/o educacionales.
- Fomentar el interés de la comunidad empresarial japonesa para su inserción en la comunidad mexicana a fin de tener una mejor comunicación y así comprender las diferencias culturales y superarlas.
- Fomentar la creatividad de los profesionistas mexicanos en la empresa japonesa para que desarrollen todo su potencial.
- Fomentar el concepto de Corporación con Responsabilidad Social CRS para enriquecer la imagen de la empresa japonesa en México.
- Crear un mecanismo para trasladar los nuevos conocimientos adquiridos en las empresas japonesas a nuestra sociedad.
- Que la empresa japonesa comunique los motivos por los cuales los nuevos empleados no obtienen al principio el puesto que creen deben tener.
- Elaborar y ofrecer un mapa que refleje la curva de ascenso laboral del trabajador mexicano en la empresa japonesa (si es que habrá algún ascenso) así como los métodos de capacitación y meritocracia.

Sector Académico-Secretaría de Relaciones Exteriores-Fundación Japón

- Establecer un mecanismo para planear y capitalizar los resultados de este simposio vía la cancillería o la Fundación Japón.
- Aclarar motivos por los cuales se necesita impulsar la relación bilateral como paso previo para conocer los fines reales de este esfuerzo intelectual.
- Crear un mecanismo para trasladar los nuevos conocimientos adquiridos en el otro país a nuestras sociedades.
- Vincular a los estudiantes de la beca del gobierno japonés con el sector productivo del país, ya sea en empresa japonesa o mexicana desde antes del término de sus estudios. Esto se podría lograr desde un censo de becados y un padrón que se ofrezca a la Cámara Japonesa.
- Solicitar a las instancias educativas del gobierno mexicano una mayor vinculación con los estudiantes mexicanos en Japón para facilitar su reinserción en el país aprovechando las ventajas comparativas para la relación bilateral.
- Solicitar a la Embajada de Japón un padrón más detallado de ex becarios con y sin conocimiento del idioma y cultura japonesa a fin de favorecer su colocación en el mercado laboral mexicano aprovechando esas ventajas.
- Erigir una escuela de español en El Bajío para los empresarios y los hijos de japoneses que vienen a México.
- Que las instituciones de educación estimulen el sentido de misión y visión a largo plazo de la relación bilateral.
- Crear un consorcio entre los dos países para facilitar la comunicación y cooperación interinstitucional entre universidades.
- Elaborar un mapa de intereses de mexicanos vinculado con Japón.
- Destinar más recursos a investigación y desarrollo fuera de las universidades como motor para generar innovación de la mano de políticas de estado.
- Organizar conferencias para difundir temas de interés entre los dos pueblos, crear una plataforma para conocer las necesidades de ambos gobiernos y fomentar las relaciones inter-estatales (a nivel local).

(Pg 54-55)
Texto elaborado por Dr. Ulises Granados; elaboradas a partir de los talleres realizados en el seminario (informes por escrito, el debate y la sección de conclusiones), Ticumán, Morelos, 27 al 29 de marzo de 2015

Carta de Presentación, Líderes México-Japón 2030

Visión estratégica México-Japón 2030

MISIÓN:

Ser un grupo que integre a jóvenes de distintas profesiones y áreas de conocimiento quienes generen una plataforma de soluciones y alternativas para las necesidades de las relaciones bilaterales, en sus múltiples dimensiones, entre México y Japón.

VISIÓN:

Fungir como red de conocimiento y cooperación entre los actores involucrados en la relación bilateral México-Japón que permite la cohesión intergeneracional de los mismos.

OBJETIVO GENERAL:

Convertirnos en un grupo de consulta y apoyo estratégicos para el mutuo entendimiento entre México y Japón.

EJES DE TRABAJO

Vinculación e inclusión de actores existentes

- Búsqueda y unión de bases de datos existentes sobre actores importantes para la relación en diversos sectores:
  - Empresarial mexicano y japonés
  - Político-Diplomático mexicano y japonés
  - Político Diplomático multilateral
  - Académico mexicano y japonés
  - Cultural mexicano y japonés
  - Sociedad civil en México y en Japón
  - Organismos descentralizados en México y en Japón
- Involucrar a los actores para que puedan encontrar su “perfect match” en diversos proyectos
- Concientizar la importancia de un plan a corto-medio y largo plazo en la relación bilateral
- Concientizar la necesidad de esquematizar la relación México-Japón existente y trabajar hacia un rumbo, en acuerdo con los diversos sectores
- Vinculación directa con empresas en planes de crecimiento en busca de capital humano preparado y comprometido
- Crear un equipo que pueda asesorar a como reintegrarse a México al regreso de su experiencia en Japón y así obtener los mayores beneficios de esta experiencia
- Integrar a las nuevas generaciones de jóvenes líderes en los planes de acción para asegurar la continuidad en los ejes de trabajo

Fomento e implementación de proyectos de entendimiento mutuo

- Generación de foros de difusión e integración bicultural y fomento de transculturalismo
- Organización de conferencias para cooperación técnica y académica
- Crear seminarios de desarrollo humano para capital humano
- Organización de festivales que promueven la cultura japonesa en México
- Ferias de empleo (para empresas japonesas)
- Participación en ferias comerciales y de negocios
- Creación de networking entre empresas japonesas establecidas en México para el intercambio de mejores prácticas

Identificación de áreas de oportunidad

- Concursos (artísticos, culturales, técnicos, entre otros) en distintos niveles
- Exposiciones, exhibiciones de arte y talleres de trabajo
- Becas para mexicanos en Japón y para japoneses en México
- Recuperar y/o fortalecer las distintas hermandades entre ciudades y/o estados-prefecturas entre México y Japón
- Emprendedurismo, innovación y concientización sobre responsabilidad social y empresarial
- Identificación de áreas de aportación en la sociedad mexicana de los japoneses, nikkeis y los mexicanos que estudiaron en Japón

CRÉDITOS

Seminario organizado por
La Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.
La Fundación Japón en México
El Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C.
Con el auspicio de la Embajada del Japón en México

Textos
Especificados en cada sección

Coordinación editorial
Jose Taro Zorrilla Takeda

Diseño editorial y diseño gráfico
[TALLA] Taller de Arte y Arquitectura, México-Japón
Av. Revolución 121-C, Col. Escandón-Tacubaya,
Del. Miguel Hidalgo, México D.F. C.P. 11870
tallamj@gmail.com

23 de mayo de 2015
México Distrito Federal

INFORME DE RESULTADOS

SEMINARIO PARA LÍDERES DE
PRÓXIMA GENERACIÓN México-Japón 2015