

Artículo publicado en LA PRENSA GRAFICA (el día 24 de Diciembre de 2017)

Sogo Shosha (Comercializadora) – Modelo Único de Negocios del Japón

Kazuyoshi Higuchi
Embajador del Japón

Es un ejemplo del desarrollo de economía de Japón por el soporte del gobierno a Sogo Shosha y Sogo Shosha trabaja para mejorar interés nacional del Japón. Este es resultado de buena combinación entre el gobierno y sector privado.

Sogo Shosha –Comercializadora Global, es una firma de comercio que esta dedicados en comercio exterior de productos y materiales en su rango amplio. Sogo Shosha también ocupa logística, desarrollo de las plantas, exploración de recursos naturales internacionales y entre otros. Comercializadora en otros países esta en general especializada en cierto tipos de productos pero Sogo Shosha tiene extremadamente la línea de negocios diversificados cual modelo de negocio es muy único en Japón.

La estructura de Sogo Shosha va a dar ventajas en el comercio internacionales. Ellos tienen la capacidad de manejo extensivo de riesgo donde ellos hace comercio en muchos países, guardar el balance en muchas monedas y generar suministro y demanda para su propia operaciones. También ellos tienen su sistema propio de información sobre mercado en la muy grande escala cual provoca la oportunidad de negocio nuevo. La escala amplia y grande de Sogo Shosha les permite proveer capital en la forma de crédito, financiamiento y servicio de exportación con bajo costo.

Uno de las funciones de Sogo Shosha es adquirir las empresas pero no como el fondo de inversión pero la diferencia con fondo de inversión es identificar e implementar las oportunidades de negocios en varias industrias utilizando la información y humanos generados por sus negocios de comercio exterior.

Actualmente la venta total de 5-grandes Sogo Shosha es US 610 billones cual representa 12% de PBI y las empresas son Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Itochu y Marubeni.

Historia- Después de la apertura del Japón en 1868 cuando había reforma del gobierno, el comercio exterior entre Japón y otros países estaba dominado inicialmente por los

comerciantes extranjeros de países occidentales. El gobierno nuevo después de la reforma tenía las políticas como el fortalecimiento de la industria y la fuerza naval enfocándose en astillero cual necesita la siderurgia para la producción de lámina de acero, importando minerales de hierro y carbón. Dos Sogo Shosha, Mitsubishi y Mitsui en ese momento cumplieron su rol como empresa de política nacional porque su negocio original era logística y comercio doméstico.

Como Japón se modernizó, varios conglomerados de la operación familiar conocido como Zaibatsu desarrollo comercializadoras captivas a coordinar la producción, la transportación y el financiamiento entre varias empresas en el grupo. Las empresas japonesas especializada , en particular en la industria de algodón también tomo en el rol grande para trabajar como intermediarios para comercio exterior e inicialmente importaba algodón crudo y luego exportaba productos finales de algodón.

Estas compañías eran caracterizadas por manejo de variedades de productos, con la meta de las varias regiones para su comercio, con la meta de establecimiento de la manera de control de riesgo moderno institucionalizado y con la meta de hacer la inversión sustancial en la operación industrial doméstica.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio exterior por el momento se suspendió y Zaibatsu estaban disolutivas. Cuando comercio exterior volvió a empezar en 1950, el gobierno japonés hizo el soporte y el fortalecimiento de Sogo Shosha, especialmente para desarrollar y extender la exportación del Japón estimulando la economía e industria doméstica. Mitsubishi y Mitsui también se desarrollaron en años de 1950 a formar negocios de nueva escala grande. También otra zaibatsu, Grupo Sumitomo, permitió empezar comercio sin fabricar nada para buscar el empleo para la gente que regresaron de la Guerra, cuyo Grupo tiene más de 400 años de existencia empezando negocio de farmacia y cobre.

Sogo Shosha era componente de clave de modelo de negocio Keiretsu post Guerra en donde los bancos comerciales gigantes tomo el rol central en cada mayor Keiretsu.

Hasta 1980, la operación de Sogo Shosha estaba en su mayor parte concentrada en apoyo de sus transacciones de los manufactureros japoneses, particularmente en Textiles e industria química. Pasando el tiempo, los manufactureros japoneses empezó a tener el rol directo en compras, ventas y mercadotecnia internacional y Sogo Shosha transfirió su foco de negocios tales como financiamiento, seguro, transporte, gestión de proyecto grande y desarrollo de bienes raíces, con mucho de este negocio llevado fuera de Japón vía su subsidiaria y asociado local.

El derrumbamiento de la burbuja economía japonesa en primeros 1990 trajo el crecimiento económico solo 1% y había ola de fusión y reorganización entre Sogo Shosha.

Ahora el gobierno diseña la estrategia para el crecimiento económico contando con el desarrollo de los países emergentes y Sogo Shosha crea detalles a realizarla para mejorar el interés nacional y mantener la relación de negocios con la industria doméstica, tales como suministro estable de energía y recursos minerales, garantía de suministro de provisiones y conservar el medio ambiente.

Nuevo modelo de negocios es la inversión en energía renovable, tratamiento de aguas residual y distribución de agua potable, producción de anime, operación de cinema, desarrollo de minerales como litio y shale gas, desarrollo de negocios espaciales, buscando la sinergia de M&A y cadena más avanzada de valor.