Voces de los Usuarios de TTPP Business Creation & Collaboration Network Ltd.



La búsqueda de la mejor propuesta en una red de ingenieros comienza con recabar y diseminar la información de negocios.



Negocio: Arreglo de transferencias de tecnología, apoyo al arranque de nuevas empresas y enlaces

de negocios.

Presidente: Sr. Meguru Miyazaki
Tipo de negocio: Apoyo a negocios
Número de propuesta en el TTPP: 1041428,
1054890 v 1054930

Los mejores socios se han encontrado a través de derechos exclusivos de negociación y el uso activo del TTPP

El Sr. Miyazaki comenzó a utilizar el TTPP desde el antiguo sistema llamado "Technology Tie-up Promotion Program", actualmente la "BC&C Network" cuenta con cerca de 100 miembros extranjeros, la mayoría de ellos contactados gracias al TTPP.

El Sr. Miyazaki también ha registrado propuestas de negocio en el TTPP. Fue comisionado, dándole completo poder de negociación, por un fabricante muy conciente de los costos, para que buscara un proveedor de una fribra química muy especial de uso industrial. Registró su propuesta en el otoño del 2004 y recibió ofertas de tres empresas japonesas y seis extranjeras en un lapso de dos semanas. El punto importante en el intercambio de correos electrónicos fue el poder determinar si los proveedores podrían cumplir con las especificaciones tan especiales del materia solicitado. A final de cuentas, el Sr. Miyazaki redujo su selección a tres empresas extranjeras y actualmente está a la espera de recibir muestras.

En otra ocasión, al Sr. Miyazaki le concedieron los derechos de negociación para la búsqueda de una licencia europea para unos alimentos enriquecidos y aditivos para alimento de animales que se producen y venden en Japón. Por lo que ahora registrará ésta propuesta en el TTPP y esperará por propuestas de usuarios registrados en el TTPP que puedan, ya sea directa o indirectamente, manejar este negocio de licenciamiento para encontrar el mejor socio.

Para el Sr. Miyazaki, que no tiene muchos contactos en el extranjero, el TTPP ha probado ser una herramienta extremadamente útil. De

acuerdo al Sr. Miyazaki, si una propuesta carece de características o fortalezas propias únicas, no podrá resultar en ningún negocio usando el TTPP o cualquier otra herramienta. El Sr. Miyazaki confía en que contando con la propuesta adecuada y la obtención de derechos exclusivos para negociar por parte de la empresa cliente, se podrá encontrar al socio adecuado.

Establecimiento de un modelo propio para apoyar a ingenieros y nuevos negocios

El Sr. Miyazaki anteriormente trabajó para una organización elaborando una base de datos de 5 a 6 mil ingenieros. En 1999, estableció ("BC&C Network" Business Creation & Collaboration Network) la Red de Colaboración y Creación de Negocios para impulsar las capacidades de ingenieros individuales y apoyar la creación de nuevos negocios. Su sistema está diseñado para permitir los mejores encuentros de negocios basados en los principios de "hacer crecer la red", "recabar más información" y "proveer la mejor información".

Cinco años después de establecer su propio sitio en internet, el Sr. Miyazaki ha visto incrementarse el número de miembros registrados a más de 11000 (a finales de 2004). De esos miembros, dos terceras partes son ingenieros (la mitad retirados y la mitad con empleo) mientras que el resto son gerentes de pequeños nuevos negocios. La forma de recabar los miembros es buscando los candidatos de información existente y del internet y enviándoles una invitación a registrarse. Posteriormente, si no le es expresamente solicitado lo contrario, les envía información útil a cada candidato

cada semana, como información relativa a las tendencias de negocios. Después de realizar lo anterior por cerca de un año, el Sr. Miyazaki se gana la confianza del candidato y finalmente obtiene su registro.

Recientemente, las grandes corporaciones, han estado reduciendo sus divisiones internas de Investigación y Desarrollo y han estado buscando y descubriendo las semillas de nuevos negocios en el exterior para incorporarlas al interior.

El Sr. Miyazaki ha sido contratado por estas corporaciones para coordinar estos nuevos negocios, específicamente, para servir de puente para concretar alianzas y otro tipo de cooperación entre empresas en campos específicos sin distinción del tamaño o relaciones de competencia. Él puede realizar ésta labor de coordinación gracias a su red de ingenieros y a la diaria recolección y difusión de la información de negocios.



Miembros principales



Voces de los Usuarios de TTPP

I-DEX Co.,Ltd.

El TTPP le impulsa a incrementar los Negocios en el Extranjero aun en Nichos de Mercado de cómo el de los Contadores de Granos





Negocio: Diseño y fabricación de tableros de control eléctricos, producción de transformadores utilizados para soldar, y diseño y manufactura de contadores

http://idex-net.co.ip/idex_e/index.html Tipo de Negocio: Exportación de Productos Número de Propuesta del TTPP: 79504,79505, 79506, 79507



I-DEX se estableció en 1932 como fabricante de tableros de control eléctricos. Actualmente, produce transformadores para brazos de robots soldadores utilizados en la producción de automóviles, contadores, etc. En lo referente a tableros de control eléctrico y transformadores soldadores, cuenta con los más grandes fabricantes japoneses de maquinaria industrial, equipos para el hogar, y automóviles entre sus principales clientes, conservando una demanda estable.

Además, la compañía produce, como equipo original, periféricos para maquinaria de empaque tales como contadores para partes industriales y contadores de arroz, semillas y otros granos. Estos contadores constituyen un nicho de mercado bastante atractivo en Japón con ventas limitadas a varias unidades por mes, por lo que la mayoría de los fabricantes son operados por familias. Solo uno o dos fabricantes han decidido institucionalizarse. De acuerdo con el presidente de la empresa, Sr. lida, debido a que la empresa se dedicó a la producción de equipo original, su nombre no es ampliamente conocido, pero en gran parte monopoliza el sector de dichos contado-

En particular, los usuarios principales de los contadores de granos son los laboratorios agrícolas de pruebas y otras organizaciones públicas de investigación. Los productos de la compañía conservan su precisión aun después de 10 años de uso, por lo que no hay mucha demanda de mantenimiento o compras por reemplazo. Sin embargo, I-DEX inició buscando la forma de publicitarse por si mismo con el fin de desarrollar mercados en el exterior. Se enteró del TTPP a través de la Federación Japonesa de Asociaciones de Instrumentos Científicos.

El Sr. lida inició en agosto del 2003 con una propuesta para venta de contadores de granos a través del TTPP. Recibió solicitudes de la República de Corea, Taiwán y Canadá, concretando algunos acuerdos y pláticas de negocios. Posteriormente, y tal vez debido a que la gente buscaba la pagina en internet de I-DEX, recibía adicionalmente solicitudes acerca de su principal línea de tableros de control eléctrico y contadores de productos industriales, además de solicitudes de envío de decenas de folletos al mismo tiempo. Además, ha recibido solicitudes relacionadas a productos especificso por parte de empresas a las que nunca les ha enviado algún material -tal vez debido a que obtienen folletos de otras partes. El Sr. lida no cree que se hubieran incrementado sus negocios en el extranjero si no se hubiera registrado en el TTPP.

Establece en un solo año su departamento interno para ventas al extranjero

Cuando vendió contadores de granos a laboratorios públicos de pruebas en la República de Corea, ofreció una demostración de sus productos comparándolos con equipos similares de Estados Unidos utilizados hasta ahora. El equipo del fabricante americano tenían un error de casi el 2% comparado con los productos de I-DEX debido a las diferencias en los mecanismo de medición. El equipo de I-DEX muestra una precisión superior, mejor operabilidad y es libre de mantenimiento. Sin embargo fue seleccionado aun siendo 50% más alto en precio. Posteriormente, y por recomendación de su socio coreano, I-DEX obtuvo en el 2004 el "pasaporte internacional de aseguramiento de calidad", que es una certificación ISO9001.

El Sr. lida ha recibido solicitudes de empresas filiales japonesas en China y países del sudeste asiático que desean comprar contadores para partes industriales para ser instaladas en maquinaria de empaque, pero considerando los costos de transporte, mejor ha decidido abastecer los componentes a Taiwán y Tailandia para que sean fabricados bajo licencia en esos países. Sus licenciatarios son empresas filiales japonesas encontradas a través de sus contactos.

> De acuerdo con el Sr. lida, desde hace un año o más que se registró en el TTPP, la empresa ha incrementado a un ritmo constante sus negocios en el extranjero - incluyendo las empresas que desean ser sus agentes. Por lo que, han contratado recientemente a una persona de Sri Lanka que habla el idioma japonés para que trabaje con el presidente en el área de ventas.

> > Los productos de la compañía pueden ser equipados con varias funciones de acuerdo a las necesidades del cliente. Cuando se trabaja a través de agentes o a través de ventas directas, en ambos casos es importante para el usuario final del equipo, especificar claramente cual va a ser el campo o propósito en el que se planea utilizar el equipo. Actualmente se está enfocando en mercados prometedores tales

Contador de Granos como la India, Vietnam y otros países altamente consumidores de arroz, utilizando Cartas de Crédito o Pagos a la Vista en las negociaciones. El Sr. lida planea continuar utilizando el TTPP para promover su principal línea de productos en el futuro.





Asahi, Co., Ltd. Voces de los Usuarios de TTPP

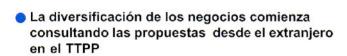
Utilizando el TTPP para Enlazar a la Gente e Incrementar el Negocio de Exportación de Partes



Negocio: Exportación de equipo electrónico y partes, equipo de precisión, etc Presidente: Sr. Kosei Yamaura

Tipo de Negocio: Exportación de Productos

Número de Propuesta del TTPP: 1032098,1041019, 1041227, 1041673, 1044147, 1045587



El Sr. Yamaura trabajó anteriormente en el departamento de ventas de uno de los fabricantes más grandes de aparatos eléctricos para el hogar donde se encargaba principalmente del cableado, alumbrado y otros enseres domésticos. En sus actividades "mercadológicas", no solo estaba relacionado con la mercadotecnia, sino que también estaba relacionado con la producción, el control de proceso y el desarrollo de producto con el objeto de tener elementos necesarios y realistas para hablar sobre los tiempos de entrega. Posteriormente, fué designado encargado de las compras y la comercialización, tiempo durante el cual logró vender vidrio de Alemania Oriental a Rusia. Cuando cambió de empleo, de ésta empresa fabricante de aparatos eléctricos para el hogar a un fabricante de equipo de audio video (equipo AV), estuvo encargado del control de la producción donde aprendió sobre proveeduría, producción de todo, desde moldes y troqueles hasta los productos finales, además de contabilidad de costos. En el año 2000, empezó a ayudar a su hermano en su

Asahi tiene 26 años de experiencia como una compañía comercializadora de componentes electrónicos en Japón y los exporta a través de ventas por catálogo en los Estados Unidos. Sin embargo, a inicios del 2003, las ventas a los Estados Unidos cayeron drásticamente. En consecuencia, la empresa empezó a manejar partes especiales tales como máquinas pulidoras para cuarzos artificiales y lentes de cámaras industriales. En una ocasión, se enteró del TTPP operado por JETRO y, debido a la reputación de la organización, empezó inmediatamente a hacer uso de sus funciones.

empresa Asahi Co., Ltd.

El Sr. Yamaura consulta las nuevas propuestas en el TTPP todos los días alrededor de las 4 p.m., cuando el trabajo aminora. También utiliza la función de "Mi Catálogo" en el TTPP. El TTPP contiene varias propuestas de negocios tales como desechos plásticos y neumáticos usados. Particularmente se enfoca a propuestas de compras en el extranjero relacionadas con los productos sin importarle si los ha manejado anteriormente, así como también en sus propias propuestas registradas.

La Experiencia Personal nos Enseña que los Puntos Esenciales del Éxito en los Negocios son "Objetivo", "Instinto" y "Política"

Dada su experiencia en los negocios, para el Sr. Yamaura es fácil encontrar proveedores de varias partes en Japón y calcula apropiadamente los precios. En agosto del 2003, registró su propuesta en el TTPP e inmediatamente logró negociar una venta de conectores para automóviles a la República de Corea y México. En el negocio con México, el Sr. Yamaura intercambió correos electrónicos casi todos los días durante un mes, y posteriormente el representante de la firma mexicana realizó una visita a Japón durante la cual los dos tuvieron una larga conversación de negocios, persona a persona. El representante, después de regresar a México, le solicitó un pedido relativamente grande. Desde entonces el Sr. Yamaura ha recibido de esta firma pedidos de forma regular y continua. Ninguna de las dos partes ha tenido la necesidad de realizar una investigación del otro para el crédito. El Sr. Yamaura dice que después de dos horas de conversación de negocios ellos pueden decir si es un negocio real y si la otra parte es confiable.

> Ademas, a través del TTPP, exporta partes para reparación de equipo de audio y video a Ucrania y tomacorrientes a Alemania - a través de pagos en efectivo. Además, el Sr. Yamaura ha construido una red de residentes japoneses en Australia, Alemania y Rusia, con el fin de hacer crecer su negocio. Estas valiosas relaciones con las personas de contacto se deben principalmente al



Partes para equipo

Existen tres principales características mediante las cuales el Sr. Yamaura se acerca a los negocios. Primero, define la meta de su negocio, es decir decide el mismo lo que busca. Segundo, cree en su instinto, es decir, no quedarse entrampado. Naturalmente es necesario conocer sobre el fraude internacional. Tercero, decide una política, es decir,

define lo que quiere hacer. Lo que el Sr. Yamaura quiere hacer es encontrar cinco nuevos clientes cada año.



Voces de los Usuarios de TTPP Grand-Place Est. Ltd.



El TTPP ayuda a encontrar oportunidades de negocio -Los encuentros de negocios y acuerdos exitosos dependen de una comunicación directa



Negocio: Exportación y representación para exportación de maquinaria industrial, productos semiterminados y materiales

Propietario: Sr. Michio Omori

Tipo de Negocio: Apoyo a negocios Número de Propuesta del TTPP: 1052569

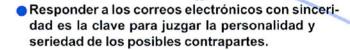
El sitio B2B le ayuda a encontrar y seleccionar posibles prospectos

Cuando el Sr. Omori trabajaba para una empresa de ingeniería filial de una gran compañía comercializadora, fue asignado para trabajar en un país productor de petróleo del medio oriente y en Indonesia, donde estaba a cargo de la exportación de plantas petroleras así como de la coordinación del financiamiento y la ingeniería. Después de regresar a Japón, un conocido en Indonesia, el último lugar donde trabajó, le pidió que le comprara algunas refacciones para maquinaria. Ésto último eventualmente dió lugar al establecimiento en el año 2000 de Grand-Place Est para la exportación de productos industriales. En los primeros dos años no se limitó a algún país o producto. Encontró varios clientes y propuestas de negocio obtenidos de sitios B2B operados en Japón y el extranjero, pero no pudo concretar ningún gran acuerdo de negocios a través de ellos.

Después de ello, se enfocó en usar tres sitios de internet confiables operados por la Cámara de Comercio e Industria de Japón y JETRO y comenzó a seleccionar prospectos

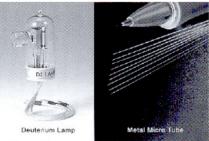
Las mejores respuestas a sus propuestas fueron del sitio TTPP de JETRO, por lo que ahora solo utiliza el TTPP. Sin lugar a dudas la alta tasa de respuestas se debe a la confianza en los correos electrónicos intercambiados a través del TTPP.

El Sr. Omori se registró él mismo como usuario de TTPP en mayo de 2001. Actualmente no registra ninguna propuesta propia de su negocio y solamente está a la búsqueda de propuestas que le resultan interesantes y las cuales puede hacer frente. Nueve de cada diez veces no ocurre nada. De los negocios obtenidos, el de exportación de productos de consumo como los artículos ornamentales japoneses manekineko (gatito que da la bienvenida a los clientes) y telas para kimono comenzaron al mismo tiempo pero son negocios pequeños que no tienen mucha perspectiva de ser repetitivos. Por otro lado, la exportación de bienes de capital como la fibra de vidrio para embarcaciones pequeñas, productos de materiales ferrosos son relativamente grandes en volumen y se pueden llenar contenedores para su transportación. Éstos últimos negocios han continuado por largo plazo. De tal manera, el Sr. Omori ha podido construir relaciones comerciales con diez hombres de negocios en seis países diferentes. Ésta red le ha generado a su vez negocios como intermediario.



De la experiencia obtenida por el Sr. Omori a lo largo de los años que trabajó en grandes corporaciones, ahora puede discernir la personalidad de sus contrapartes y su mutua compatibilidad a través de tres o cuatro correos electrónicos. Remarcando la importancia de escribir con sinceridad. La mayoría de su trabajo se realiza con una computadora y posteriormente utiliza las entrevistas cara a cara para confirmar lo que había pensado acerca de la personalidad y compatibilidad de sus contrapartes.

Los encuentros de hegocios y acuerdos fallan debido a desacuerdos en las necesidades. Estos desacuerdos pueden encontrarse y determinarse a través del intercambio de tres o cuatro correos electrónicos en muchos casos. Pero en otros casos, sin embargo, se requieren diez o más intercambios de comunicados antes de romper negociaciones.



Lámpara Deuterium Micro Tubo Metálico

El Sr. Omori cree que en el desarrollo de nuevos negocios es suficiente si obtiene un negocio exitoso de cada 100 intentos. Ahora él planea continuar buscando negocios para productos de "nicho" y lotes pequeños.

Para pequeños empresarios como el Sr. Omori, el TTPP es una fuente de oportunidades de negocio. Ha podido tener éxito en exportaciones paralelas de

partes para maquinaria de uso industrial al sudeste asiático y a los Estados Unidos y exportaciones de químicos y equipos relacionados a Canadá. Hasta ahora el Sr. Omori solamente busca las propuestas que ofrecen comprar productos, pero en el futuro, planea registrar sus propias propuestas para así expandir aún más sus negocios.

