

OPINIÓN DE NEGOCIOS

BENCHMARK
JORGE A.
MELÉNDEZ RUIZ



Anti-filosofía japonesa

M i amigo David Ibarra me mandó hace poco un meme excelente: 7 conceptos japoneses imprescindibles que mejorarán tu vida.

1. **Oubaitori: nunca te compares.** Cada uno florece a su tiempo y en formas diferentes.
2. **Kaizen: mejorar continuamente.** Relee "Triunfar gradualmente".
3. **Wabi-sabi: abraza la imperfección.** Acepta tus propios defectos y los de los demás. Nada dura, nada está completo.
4. **Gaman: ten dignidad durante la tempestad.** Los tiempos difíciles deben en-

frentarse con madurez emocional y autocontrol.

5. **Ikigai: conoce tu razón de ser.** Define por lo que te levantas cada mañana y que sea algo que se te dé bien y te apasione.

6. **Shikata ga nai: acepta y deja ir.** Algunas cosas simplemente no están bajo nuestro control. Acéptalas y sigue adelante.

7. **Shu ha ri: cuando el alumno está preparado aparecerá el maestro y cuando está realmente preparado, desaparecerá.** Realmente buenísimos. Para reflexionar y aplicar: **Siempre he pensado que hay dos métodos idea-**

les para aprender.

El primero identifica lo bueno, lo desglosa y analiza... y luego lo replica. Es lo que aplicaría para estos 7 principios.

Pero el segundo es igual de valioso... y es exactamente al revés.

Ahí identificas lo muy malo. Y luego también lo desglosas y lo analizas... para después evitarlo a toda costa.

O sea, los extremos siempre son muy aprovechables.

Tomando este concepto, **juguemos con algunos principios de filosofía anti-japonesa. Cosas que hay que evitar a toda costa,** pero que tristemente están súper presentes en la política, los negocios y la vida.

Veamos.

a) **Ter ko: nunca cambies de parecer.** Recuerda que tú eres especial, alguien como tú "nace cada 100 años" (¿a poco no, Samuel García?).

b) **Sim-Plon:** despreocúpate de lo complicado, todo se resuelve con alguna frase creativa. Ejemplo: "abrazos, no balazos".

c) **Kalla Te:** no te atrevas a contradecirme. Recuerda: yo soy el jefe y por eso siempre sabré más que tú... y que cualquiera.

d) **Insul Tai A TakaTaka:** agrade a todo el que piense distinto. Técnica complementaria a la anterior, forman una pareja poderosa.

e) **Rhe Do Bla:** ante el fracaso, repite la dosis. Mantén siempre las apuestas perdedoras, porque a veces perder es ganar.

f) **Rink On:** lugar multiusos para mandar castigar al disidente.

g) **Men Tir Ah:** técnica infalible para responder ante cualquier resultado que no sea el que tú deseas.

h) **Maña Ne Taz:** evento de frecuencia variable para aplicar la Men Tir Ah. Mientras más te equivoques, aplícala más.

i) **Ko Rrup Ion:** excusa perfecta para zafarse de lo que sea.

j) **Pa-Zza Do:** si falla i), puedes acudir a esta técnica alternativa.

k) **Kal-Der Ohn:** tercera técnica complementaria al aplicar i) y j). Utilizarla

cuando se requiera un villano para zafarte de tus tonterías. Sinónimos: **Ne-O Li Ver Ahl** y **E-Ne Miko.**

l) **Dez Tuk Zhi Ohn:** arrasa con el pasado. No preguntes si funcionaba. No esperes a tener una mejor alternativa. Simplemente destruye.

m) **Khan Ta YBur-La The:** si te atorras, una cancioncita, chistecín o burla puede sacarte fácilmente del apuro.

n) **Ko-rho Lahn Biz-Kon:** grupo acomodaticio de colaboradores que te servirá para darte ánimo cuando las cosas vayan mal. Requisitos para reclutar: 90% lealtad, 10% capacidad. De preferencia que sean mustios.

o) **Pho Br-e Zha:** condición humana ideal para lograr "fir a la segura". Es clave mantenerlos contentos, pero apachurrados.

p) **Azz Pir Ar:** la antítesis de o). Representa todo lo malo que puede tener una persona que cuestiona, protesta y piensa.

q) **Tohn TO:** cualquiera que no piense como tú.

r) **Shin Gon:** eres el regalo de Dios al mundo. Nunca te equivocas. Ejemplo: alguien

como Samuel García nace cada 100 años (gracias a Dios... ja, ja, ja).

s) **Fu-chi Ka Ka:** remedio infalible para resolver problemas de violencia. Mientras más grande la bronca, más Fu-chi Ka Ka.

Términos de filosofía anti-japonesa. Términos de anti-sabiduría. Términos para evitar a toda costa.

Una enciclopedia oriental pentonta que puede ser el camino al infierno... o al paraíso. Simplemente hay que hacer lo correcto.

Hay que analizar, desglosar... y evitar.

De otra forma, queda el fracaso.

De otra forma, queda la 4T.

やりましょう
¡Manos a la obra!

EN POCAS PALABRAS...

Nana korobi ya oki. (Cae 7 veces, levántate 8).

Proverbio japonés.

benchmark@reforma.com
Twitter: @jorgemelendez

reforma.com
/melendez

¿QUO VADIS?

ENRIQUE DUSSEL PETERS



La Iniciativa de la Franja y la Ruta a 10 años

La Iniciativa de la Franja y la Ruta (IFR) -originalmente lanzada como la Iniciativa de una Franja y una Ruta- cumple 10 años en 2023. Se trata seguramente de una de las iniciativas de cooperación internacional más ambiciosas dada a conocer por el presidente chino Xi Jinping y que busca cambiar las relaciones norte-sur y sur-sur.

El contexto global es significativo: la economía china es desde 2016 la economía más grande del mun-

do según el Fondo Monetario Internacional, medido en paridad de poder de compra, y desde entonces la República Popular China ha presentado todo un grupo de iniciativas globales -de desarrollo, seguridad, civilización, entre otras- en aras de cambiar la dinámica socioeconómica y ambiental global y particularmente en el mundo en vías de desarrollo. **El antecedente de China de haber erradicado la pobreza absoluta durante cuatro décadas es**

de mayor trascendencia para regiones como América Latina y el Caribe.

Estos esfuerzos por parte de China se circunscriben en el proyecto de "globalización con características chinas" y en donde la IFR se ha convertido en la iniciativa paraguas, bajo la cual se integran cientos de políticas globales de cooperación internacional, incluyendo los esfuerzos arriba señalados, otras vinculadas con la Ruta de la Seda (marítima, digital, educativa, etc.).

No es coincidencia la insistencia china en la conectividad y proyectos de infraestructura; **es la propia experiencia china en las últimas décadas para incrementar el nivel de vida de su población y de reducir drásticamente la pobreza absoluta.**

En el Tercer Foro de la Franja y la Ruta, llevado a cabo en octubre de 2023, se subrayaron avances de la IFR -140 países han suscrito la Iniciativa con miles de proyectos realizados-, particularmente haber consolidado una plataforma de cooperación internacional multilateral con un enfoque concreto en comercio, inversiones e infraestructura en aras de mejorar la calidad de vida y la sustentabilidad.

Los retos, de igual forma, son significativos. El propio Xi Jinping destacó en su declaración inaugural la importancia de lograr una IFR de moderna y de "alta calidad" y que priorice

no sólo la infraestructura física, sino también la institucional y "multidimensional" para el desarrollo para conectar estas actividades. China se comprometió a continuar con la IFR y liberar las restricciones comerciales y de inversión en China en la manufactura y enfatizará la cooperación internacional en ciencia y tecnología (como lo hizo, por ejemplo, no sólo mediante la oferta de 2,300 millones de dólares de dosis de Covid-19, sino que permitiendo la producción conjunta de vacunas en 20 países). **Por primera vez se plantea la posibilidad explícita de un monitoreo y evaluación de la IFR a través de un sistema de integridad y evaluación de las empresas vinculadas a la IFR.**

Con pocas excepciones, en América Latina y el Caribe, la IFR todavía no se ha tomado con la requerida seriedad; al Tercer Foro de la IFR sólo asistieron los presi-

dentales de Argentina y Chile. En el caso de México, la presencia oficial fue menor. En México, por el momento no se ha llevado a cabo una discusión estratégica sobre la pertinencia de que México firmara su adhesión a la IFR y a instituciones como el Banco de Infraestructura e Inversiones Asiático. En ciertos ámbitos, en México persiste la preocupación de que la decisión es ideológica y de acercamiento holístico con China; **debemos acostumbrarnos en las siguientes décadas a la toma de decisión pragmática ante la confrontación entre EU y China.**

Ojalá y las instituciones públicas, con el apoyo de otras privadas y académicas, iniciaran esta decisión cuanto antes, ¿será?

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM
http://dusselpeters.com

Privilegian armadoras exportación

Ganan empresas 20% más por auto que venden en el extranjero respecto al que colocan en el mercado local

FRIDA ANDRADE

La especialización de la industria automotriz nacional juega contra los consumidores mexicanos.

A las armadoras les conviene más exportar, pues un mismo auto puede valer 20 por ciento más en Estados Unidos que en México, afirmó Xuedong Liu, fundador del Centro de Estudios China-México (Cechimex).

"Siempre será más conveniente vender un auto en Estados Unidos que en México, los márgenes serán mejores", coincidió Gerardo San Román, director de Checkmark, dedicada a la gestión de autos seminuevos.

Las cifras los avalan: De enero a septiembre, México produjo 2.9 millones de vehículos, pero 2.4 millones, es decir, alrededor de 85

por ciento, se exportaron, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

En ese mismo periodo, la demanda nacional fue de casi 976 mil unidades, señalan los datos del Inegi, pero la industria nacional sólo cubrió poco menos de 34 por ciento y el restante 66 por ciento se importó.

Esto significó que en ese periodo se importaron 645 mil unidades, según la Asociación Mexicana de Distribuidores Automotores (AMDA), de los cuales 578 por ciento provinieron de China y 22.4 por ciento de Brasil.

Armando Soto, presidente y director de Kaso y Asociados, afirmó que las empresas que se instalan en el País buscan aprovechar la cercanía con Estados Unidos y la ventaja del Tratado entre México, Estados Unidos y

Canadá (T-MEC), para comercializar los vehículos libre de arancel.

El escenario de exportación de automóviles tomó fuerza desde el pacto anterior, es decir, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), al grado que más de 80 por ciento de las exportaciones tiene como destino Estados Unidos o Canadá, comentó San Román.

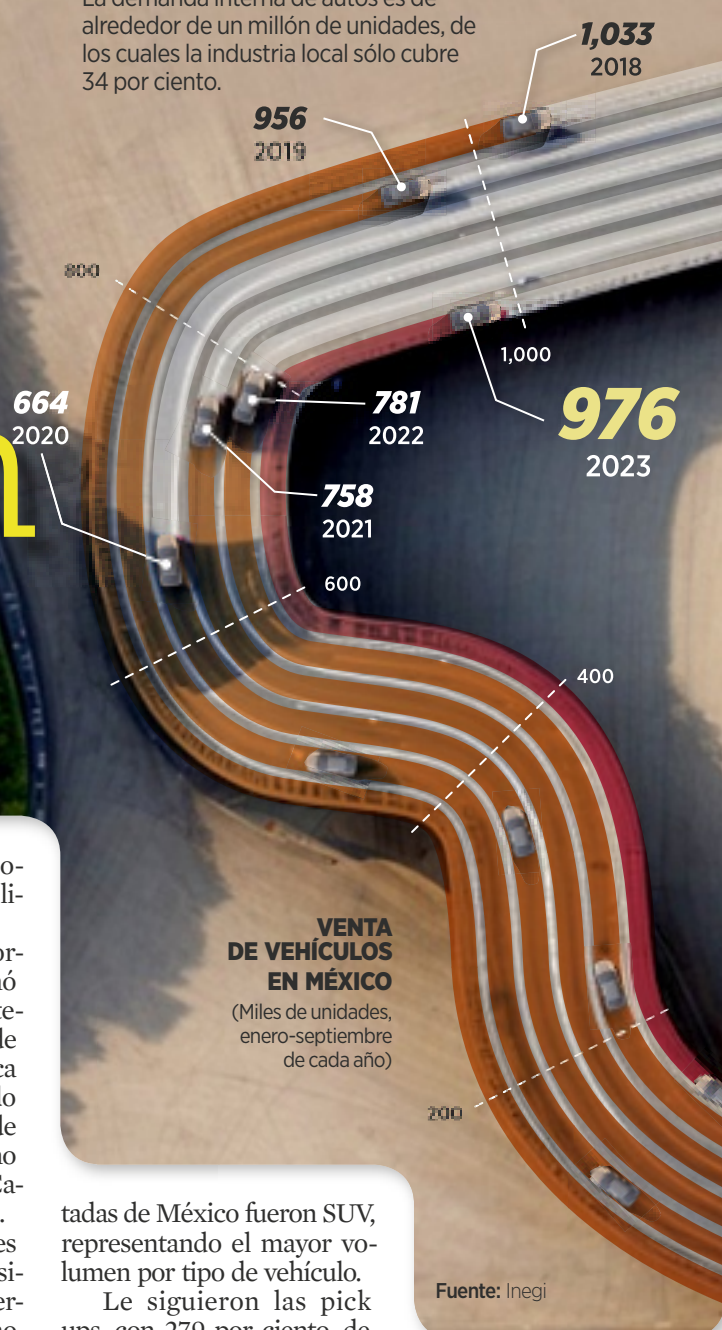
"La idea de ser grandes productores siempre ha sido para atender otros mercados, no al mercado interno. México es un país vendedor", destacó.

Por el poder adquisitivo y mayor espacio en casas, los estadounidenses demandan vehículos más grandes, que valen más, refirió Liu.

Esto explica el porqué de enero a septiembre, 53.9 por ciento de las unidades expor-

Poco atractivo

La demanda interna de autos es de alrededor de un millón de unidades, de los cuales la industria local sólo cubre 34 por ciento.



tadas de México fueron SUV, representando el mayor volumen por tipo de vehículo.

Le siguieron las pickups, con 279 por ciento, de acuerdo con información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), con datos de Inegi.

En cambio, el poder adquisitivo del mexicano es menor y las personas que suelen comprar autos nuevos viven en las ciudades donde los espacios son más pequeños,

igual que en China, comentó Liu.

Por esta razón, se pueden adaptar con mayor facilidad las unidades hechas en China al mercado mexicano y por su tamaño están más al alcance de su bolsillo, explicó Liu.

Alcanza el IGAE su nivel máximo

ERNESTO SARABIA

El Indicador Global de Actividad Económica (IGAE) alcanzó un máximo histórico en agosto.

Durante ese mes, el índice se ubicó en 104.02 puntos, un aumento mensual de 0.39 por ciento, de acuerdo con cifras ajustadas por estacionalidad del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

Analistas de Banorte dijeron que con este aumento, el Indicador acumula cinco meses con incrementos, lo que corrobora que la economía está en una posición favorable.

A tasa anual, la actividad económica avanzó 3.55 por ciento y sumó 30 meses con un comportamiento favorable, según los datos del Inegi.

Las actividades primarias fueron las de mayor incremento en agosto, con 2.56 por ciento, algo que sobrepasa al considerar que en junio y julio habían decrecido.

En tanto, las actividades secundarias o sector industrial subieron 0.31 por ciento desde 0.47 por ciento de julio.

La desaceleración en la industria se debió a una caída de 0.72 por ciento en las manufacturas.

Finalmente, después del mal paso de julio, en agosto las actividades terciarias (servicios) avanzaron 0.29 por ciento.