

**FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES
ABSTRACTO DE PROYECTO**

22 DE SEPTIEMBRE DE 2004

I. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

Título del proyecto: DEKASSEGUI EMPRENDEDOR
Número del proyecto: BR-M1021
País: Brasil
Equipo de Proyecto: Claudio Cortellese (FOMIN), Jefe de Equipo; Gerardo Martinez (COF/CPR)
Agencia Ejecutora: Sebrae NA
Beneficiarios: Expatriados brasileños en Japón que regresen a Brasil.
Fecha de Solicitud: Febrero 2004
Plan de financiamiento: FOMIN: Ventanilla III-A: US\$ 1.350.000 (50%)
Contrapartida Local: US\$ 1.350.000 (50%)
Total: US\$ 2.700.000
Fechas tentativas: CRG – diciembre 2004
Comité de Donantes – enero 2005

II. MARCO DE REFERENCIA

A. Características socio-economicas de la emigración brasileña a Japón

- 2.1 De acuerdo con una investigación realizada durante el 2004 por la Asociación Brasileña de Dekasseguis (ABD) y SEBRAE, el flujo de brasileños que emigran a Japón ha aumentado. La comunidad Brasileña en Japón ha pasado de 56.000 unidades en 1990 a casi 270.000 al final del 2002, llegando a ser la tercera comunidad extranjera en ese país, después de Corea y China. Los incrementos en los flujos de los últimos 14 años se deben principalmente a las modificaciones de la Ley de Inmigración del Japón del 1990, que permite a los emigrados brasileños – con antecedentes japoneses hasta la tercera generación - tener un estatus legal al llegar al Japón. Una parte importante de esta población es joven, más del 50% tiene entre 20 y 34 años y con un elevado nivel de educación (más del 45% tienen nivel de enseñanza media o superior). La gran parte se queda un tiempo limitado, entre 1 y 5 años; la gran parte ha emigrado a Japón una (50%) o dos veces (30%). El 19% de los que han emigrado era comerciante o empresarios y el 20% estudiante; la mayoría han trabajado de obrero en Japón (cerca del 80%), y vuelven en porcentaje parecido a las mismas actividades económicas, registrándose un aumento en la componente empresaria (23%). La mayor parte de la comunidad de origen Japonesa reside en los Estados de Sao Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais y, en menor medida, en Rio de Janeiro y en Pará.
- 2.2 Un aspecto importante, es la motivación para migrar a Japón: más del 60% tanto de los que están en Japón como de los que han vuelto desean emprender una actividad propia, un negocio; el 46% de los que están en Japón y el 40% de los que han vuelto dicen haber ido

para ahorrar y abrir un negocio propio a su retorno a Brasil; y de este grupo, el 12% ha frecuentado seminarios de negocios y el 40% está desarrollando un negocio propio.

- 2.3 La emigración de Brasileños a Japón tiene las siguientes características, que en parte la distingue de la tradicional emigración hacia los países industrializados:
- a. El estado legal del inmigrado en Japón; esto implica que están dentro del mercado formal de trabajo, con salarios y beneficios correspondientes, buena capacidad de ahorro¹, y además normalmente utilizan los servicios bancarios formales.
 - b. El alto nivel de educación (alrededor del un quinto tiene grado universitario o título superior), lo que los hace más preparados para implantar un negocio;
 - c. La gran parte de los emigrados, vuelven a Brasil después de un período limitado de permanencia en Japón, entorno a los 5 años.
 - d. Una cuota elevada ha emigrado a Japón con la idea de ahorrar y volver para emprender un negocio, y sigue con este objetivo estando en el Japón y después de volver.
- 2.4 Esta alta disposición a la actividad empresarial, asociadas en algunos casos a buenas capacidades técnicas o empresariales, es a veces frustrada por fracasos y dificultades en empezar y llevar adelante una empresa, común a todos los nuevos empresarios. Sin embargo, en el caso de aquellos que vienen de una experiencia de emigración, a estas dificultades se agregan la falta o insuficiencia de otros elementos: de redes de negocio; de acceso a sistema financiero asociado muchas veces a la falta de un historial financiero y de negocio; el escaso conocimiento del medio, habiendo estado afuera del país un tiempo relativamente largo. La gran mayoría, el 70% afirma hacerles falta una oferta adecuada de capacitación empresarial.

B. Proyecto propuesto

- 2.5 El proyecto se propone realizar actividades de capacitación y asistencia técnica con el fin de aumentar las posibilidades de éxito de aquellos Brasileños que están trabajando en Japón y quieren volver a Brasil a implantar un negocio, y ahorran recursos para invertirlos en tal iniciativa. El proyecto pretende realizar una experiencia que si exitosa pudiera ser aplicable en forma más amplia a todo brasileño emigrado, con capacidades y deseos de, a su vuelta, emprender un nuevo negocio. Sin embargo, para facilitar el aprendizaje y la ejecución del proyecto, se ha preferido delimitar su actuación a la comunidad de origen Japonés y a aquellos brasileños que han emigrado al Japón, un sector social que, como se ha visto, tiene condiciones para implantar con éxito un proyecto de esta naturaleza.
- 2.6 El proyecto se basa en tres elecciones estratégicas: (i) seleccionar los beneficiarios, con la intención de profundizar la asistencia técnica para aquellos con mayor disposición a la actividad empresarial; (ii) apoyar los beneficiarios mientras estén en Japón; y (iii) asociar un incentivo financiero, ligado a la disposición al riesgo de los emigrados al momento de invertir los ahorros en su propio negocio. Asimismo, se está delimitando la acción del proyecto a una región para cada uno de los cuatro estados más interesados por la presencia

¹ El 75% ahorra más de US\$ 1.000 por mes; el promedio de ahorro a lo largo de la estadía en Japón es de US\$ 53.000, siendo que alrededor del 15% han ahorrado más de 60.000.

del dekasseguis: Sao Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul y Pará. SEBRAE Nacional y ABD se han asociado para llevar adelante esta iniciativa, como una de las actividades estratégica, especialmente por la posibilidad de aprendizaje y de transferir la experiencia a otros beneficiarios y a otros Estados del país.

III. OBJETIVOS, COMPONENTES Y ACTIVIDADES DEL PROYECTO

A. Objetivos

- 3.1 El objetivo general del proyecto es facilitar la integración de los emigrados Brasileños después de su retorno a Brasil, apoyando su inserción económica. El propósito del proyecto es implantar un programa que permita a los emigrados tener los instrumentos y las mejores posibilidades para implantar las nuevas iniciativas empresariales que éstos quieran realizar.

B. Componentes y Actividades

Componente 1. Difusión e implantación del Programa

- 3.2 Este componente se propone realizar las actividades necesarias para reforzar la ejecución del proyecto y generar la imagen adecuada del mismo, para mejor llegar a los beneficiarios potenciales del proyecto. A este fin, se propone realizar las siguientes actividades:
- a. Reforzar la red institucional de apoyo, constituidas por entidades co-ejecutoras en Brasil y en Japón, con capacitación y asistencia técnica para uniformar metodología de trabajo, criterios de actuación y estrategia. Además se propone capacitar unos operadores - por lo menos tres por cada una de las cuatro regiones seleccionadas además de los operadores en Japón - en las metodologías de apoyo y asistencia técnica
 - b. Difusión del programa. Se definirá con apoyo profesional la imagen adecuada del programa, para facilitar llegar en lo posible a los beneficiarios con potenciales capacidades empresariales, y se realizarán las actividades correspondientes de difusión y diseminación, especialmente en Japón.
- 3.3 Como resultado de este componente, se llegará a tener un mecanismo de ejecución fluido y homogéneo y se contará con una campaña de información adecuada y un primer proceso de postulación al Programa.

Componente 2. Selección y capacitación de los potenciales nuevos emprendedores

- 3.4 Este componente se propone implantar en Japón un proceso de selección de los potenciales beneficiarios del Programa, y apoyarlos en la estructuración de su idea de negocio, si bien parte de los instrumentos y productos será desarrollado en Brasil. A este fin, se prevé realizar actividades de capacitación y asistencia técnica, con diferentes niveles de complejidad, seleccionando a los beneficiarios desde un comienzo y antes de pasar a la fase siguiente, con base - entre otros elementos - a su propensión y disponibilidad a emprender un negocio, su disponibilidad y capacidad de ahorro, la actividad que realizaba antes de emigrar a Japón, el tiempo y recursos disponibles para atender la capacitación y el desarrollo de un plan de negocios. El proceso de selección será desarrollado durante la preparación del proyecto.

- 3.5 El proyecto se propone desarrollar tres productos de capacitación, con diversos nivel de complejidad, y que suponen también compromisos financieros crecientes por parte de los beneficiarios:
- a. Capacitación en temas de gestión y liderazgo. Se trata de diseñar un curso amplio que permita dar a los beneficiarios elementos básicos de la función empresarial. El objetivo de esta actividad, además de capacitar, es permitir una mejor definición de las capacidades y predisposición de los participantes, buscando identificar aquellos con mayor potencial para la implantación de un nuevo negocio. Esta capacitación se hará en gran parte por sistemas a distancia, y solo marginalmente en clases presenciales.
 - b. Capacitación y asistencia técnica más intensiva. Este segundo curso se dirige a entregar herramientas técnicas, información comercial, elementos de finanzas y metodología de planeación, para que los participantes puedan mejor estructurar su idea de negocio. En esta segunda actividad, se supone tener el apoyo de las entidades en Brasil. La enseñanza será a distancia; sin embargo, en este caso será esencial tener clases presenciales y utilizar docentes y tutores brasileños.
 - c. Asistencia técnica para el desarrollo de Planes de negocio. Esta actividad se podrá en gran parte realizar en Japón, con expertos locales; sin embargo, se prevé realizar actividades de asistencia técnica que deberán realizarse en Brasil, con el apoyo de la red institucional local (por ejemplo, un análisis de localización para la empresa crearse; un estudio de mercado, etc.). Este servicio debería ser de máxima calidad y debería ser financiado en gran parte por los pagos de los mismos beneficiarios.
- 3.6 El proyecto financiará el proceso de selección, el diseño e implantación de los cursos y productos de asistencia técnica y unos subsidios parciales al costo de los servicios mismos. Parte de los instrumentos Cuando apropiado y económicamente eficiente, se prevé utilizar la red de tutores que se constituirá en Brasil, así como se describe en el tercer componente. La participación de líderes empresariales de la comunidad Dekassegui podrá mejor motivar y facilitar el aprendizaje y ofreciendo sugerencias valiosas a los potenciales empresarios.
- 3.7 Como resultado de este componente, se propone poder contar con: 500 beneficiarios capacitados y 100 planes de negocios desarrollados.

Componente 3. asistencia a la implantación de los nuevos negocios

- 3.8 Este componente tiene como objetivo implantar una facilidad de apoyo al desarrollo de nuevos emprendimientos promovidos empresarios de la comunidad Dekasseguis, a través el uso de diversos instrumentos. Si bien una facilidad de este tipo podría estar dirigida a cualquier potencial empresario, el proyecto focalizará su actuación a los Dekasseguis que ha recientemente vuelto desde Japón. El componente prevé desarrollar dos sub-componentes.
- 3.9 **Sub-componente 1. Apoyo a la implantación de un empresa.** A este fin el proyecto prevé desarrollar diversos instrumentos, con el objetivo de acompañar el potencial empresario en el proceso de creación de una empresa:
- a. Logística e integración. El proyecto se propone apoyar el Dekasseguis a mejor y más rápidamente insertarse y realizar las tareas para el establecimiento de una empresa. El

proyecto proveerá informaciones y soporte en: (i) logística; (ii) normativa para implantar una empresa y otros aspectos legales; (iii) inserción en redes de negocios.

- b. Acompañamiento en el desarrollo de la empresa. El proyecto promoverá la implantación de un programa de apoyo al desarrollo de nuevas empresas, basado en un conjunto formal de actividades de capacitación empresarial y asistencia técnica a los empresarios y al establecimiento de una dinámica de grupo entre ellos. En el Brasil hay ya algunas iniciativas de este tipo se promoverá su adaptación a las regiones seleccionadas.
- c. Formación de una red de tutores. El proyecto promoverá la formación de una red de líderes de negocio, de la comunidad del Dekassegui, para que estos apoyen a los nuevos empresarios en los aspectos estratégicos y de estructuración del negocio. Esta misma red, podrá ser de apoyo en diversas partes del proceso promovido por este proyecto.

3.10 Sub-componente 2. Apoyo al financiamiento. El proyecto prevé desarrollar una facilidad de financiamiento para la actividad inicial de constitución de un nuevo negocio. Este instrumento tendrá entre otras las siguientes características y condiciones:

- Las operaciones serán entorno de US\$ 20.000 – 30.000, cada una; siempre un porcentaje menor de los recursos invertido directamente por el empresario;
- La obtención de los recursos dependerá del cumplimiento condiciones, tales como: (i) la naturaleza del negocio, prefiriendo aquellas que generan mayor valor agregado; (ii) valoración de un plan de negocio; y (iii) participación con evaluación positiva, al programa de asistencia técnica (pár. 3.10).
- Las operaciones tendrán la forma de donaciones que, sin embargo, implicarán un compromiso contractual de devolución contingente a la obtención de resultados positivos y ligada a estos resultados, como participación en las ventas por ejemplo. Asimismo, esta contribución deberá ser devuelta en el momento que haya dividendos o recuperación de capital por parte de los beneficiarios.
- El proyecto con este financiamiento se propone financiar solo la compra de conocimientos esenciales al éxito del emprendimiento (tales como un estudio de mercado, soporte tecnológicos, un sistema de gestión, etc.).

Estas operaciones no darán derechos especiales sobre las empresas beneficiarias, excepto el acceso completo a la información financiera. La administración de este instrumento tendrá procedimientos simples, con una decisión centralizada y basada en factores objetivos; la estructuración y diseño de este instrumento se hará durante el análisis de la operación. Los beneficiarios durante la vida del proyecto se prevé puedan ser alrededor de 40.

Componente 4. Sistematización de la experiencia y difusión de los resultados.

- 3.11 Este componte se propone difundir los resultados del programa. Para ello, se contempla realizar las siguientes actividades: (i) la creación de una base de informaciones acerca de los resultados de las actividades que podrá ofrecer elementos tanto para la gestión del proyecto como para facilitar el aprendizaje y el monitoreo; (ii) la sistematización de la experiencia,

especialmente de la efectividad de las acciones principales; (iii) la realización de una conferencia para discutir la experiencia.

IV. COSTO, FINANCIAMIENTO Y TIEMPO DE EJECUCIÓN

- 4.1 El costo del proyecto sería de US\$ 2.700.000. El FOMIN aportará US\$ 1.350.000 (50%), a través de fondos no reembolsables, y el restante 50% estará a cargo de la contraparte local. Este monto incluye el financiamiento semilla, equivalente a US\$ 1.0 millones, compartido entre FOMIN y SEBRAE. El proyecto sería ejecutado en un plazo de cuarenta y ocho (48) meses; el componente de financiamiento semilla, si bien debería comprometer los recursos en ese plazo, podrá tener un período de ejecución mayor, por lo menos para poder efectivamente monitorear su implantación, los mecanismos de recuperación y su impacto.

V. MARCO INSTITUCIONAL Y DE EJECUCIÓN

- 5.1 La agencia ejecutora de esta iniciativa será Sebrae Nacional, quien se apoyará para la ejecución en sus oficinas estatales de las regiones adonde se implantará el proyecto. En particular, entre estas instituciones del sector privado la más importante será el ABD, quien está involucrada desde el comienzo, en el mismo diseño de la operación. ABD, nacida el 18 de agosto de 1997, por iniciativa de los municipio de Curitiba, Rui Hara, como AAD - Associação de Apoio aos Dekasseguis – ha sido la primera ONG a dirigirse directamente al Dekassegui. Dado que en los años siguiente ha tenido una proyección más bien nacional, se ha transformado el 30 de octubre del 2000 en ABD. La entidad es formada por profesionales de la comunidad que, en forma voluntaria y en diferentes temas, atienden a los Dekasseguis.
- 5.2 Si bien Sebrae será el ejecutor del Programa, se realizarán alianzas operativas con entidades del sector privado y otras instituciones tanto en Brasil como en Japón. La identificación de estas entidades se realizará junto con Sebrae durante la preparación del proyecto².

VI. IMPACTOS AMBIENTALES Y SOCIALES Y ACCIONES PROPUESTAS

- 6.1 Se espera que este programa no tenga efectos específicos sobre el medio ambiente: Sin embargo, el proyecto se preocupará de promocionar la sostenibilidad ambiental de los negocios. Asimismo, en cuanto a las consideraciones sobre la salud y seguridad para los trabajadores, se espera que el programa tenga efectos positivos en cuanto a las condiciones de trabajo, al ser este aspecto tomado en cuenta como parte de la asistencia técnica.

VII. ASPECTOS ESPECIALES

- 7.1 Los siguientes aspectos deberán merecer consideración durante la elaboración y análisis de la propuesta: (i) el arreglo institucional para la ejecución del proyecto; (ii) la identificación y confirmación de otras entidades para formar parte de la ejecución del proyecto; (iii) la definición de las formas y criterios para la selección de los beneficiarios; y (iv) la estructuración del capital semilla, especialmente en lo referente a la recuperación de los préstamos para permitir la sostenibilidad del programa así como el volumen de recursos.

² En el Estado do Mato Grosso do Sul, está la Associação Esportiva Cultural Nipo-Brasileira de Campo Grande; en el Estado de Pará, la Associação Pan-Amazonia Nipo Brasileira; en el Estadi de São Paulo, la Sociedade Brasileira de Cultura Japonesa (Bunkyo).