



# Estudio de apoyo empresarial a los ODS

---

Departamento de Alianzas y Finanzas con el Sector Privado

Agencia de Cooperación Internacional del Japón(JICA)

Actualizado en Enero 2023



# Índice

1. Antecedentes y concepto
2. Propósito de la reforma de este esquema
3. Descripción de la reforma de este esquema
4. Plataforma de Co-Creación Corporativa
5. Beneficios de utilizar este esquema
6. Ejemplos de estudios realizados
7. Cronograma del modelo
8. Criterios de selección
9. Calendario de solicitud y selección

---

# 1. Antecedentes y concepto

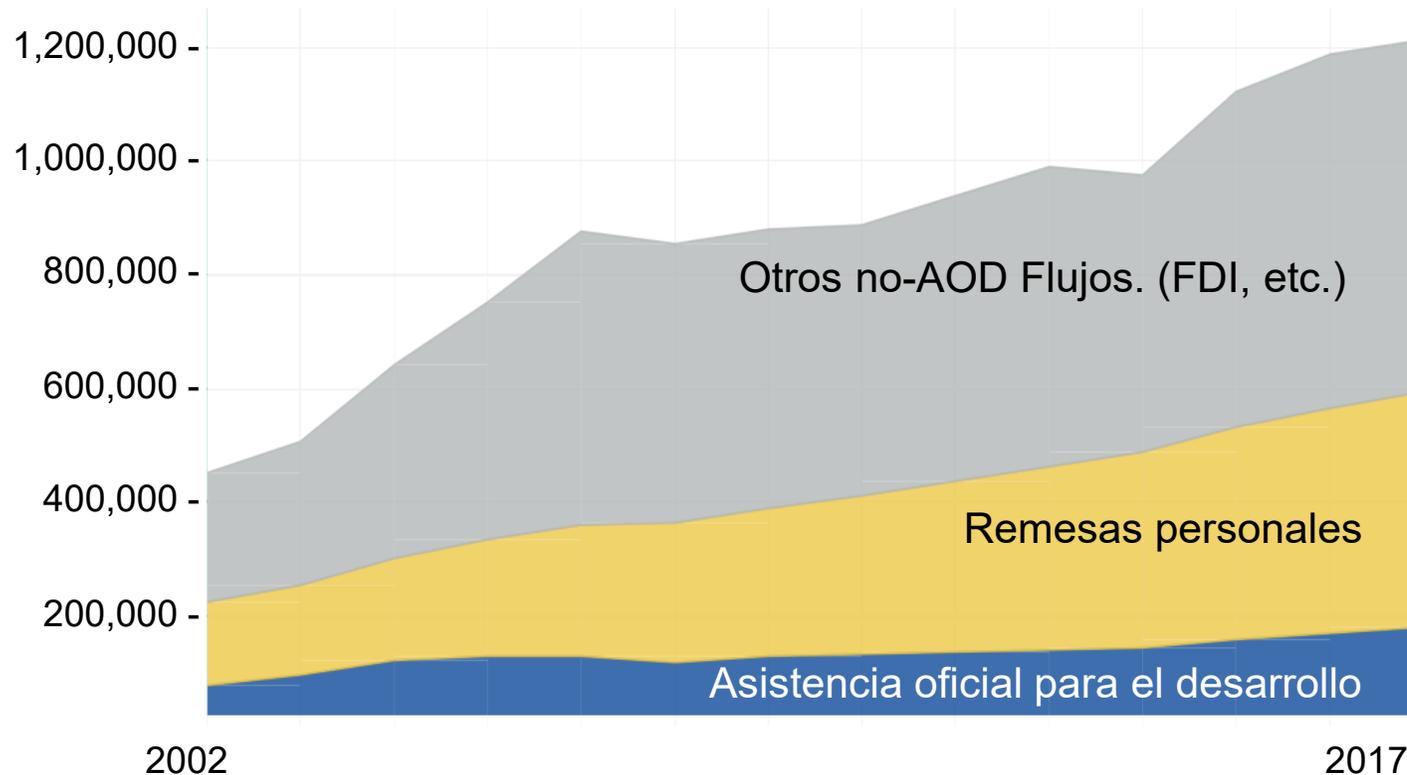
---

# Antecedentes | Ampliar el papel de las empresas en la cooperación al desarrollo

En un momento en que los fondos del sector privado superan con creces los fondos que fluyen hacia los países socio en el marco de la AOD, la colaboración entre el desarrollo y las empresas (proyectos de asociación con el sector privado) también es cada vez más importante en la AOD del Japón.

## Cambios en el desglose de las entradas de fondos en los países sujetos de cooperación

Millones de USD (precios de 2016)



Fuente: OCDE "Panorama general de los ingresos totales de recursos"

## Colaboración futura en desarrollo y negocios

- Asociación igualitaria
- Relaciones a largo plazo y organizacionales
- Avanzar flexiblemente el desarrollo basado en el mercado analizándolo estratégicamente

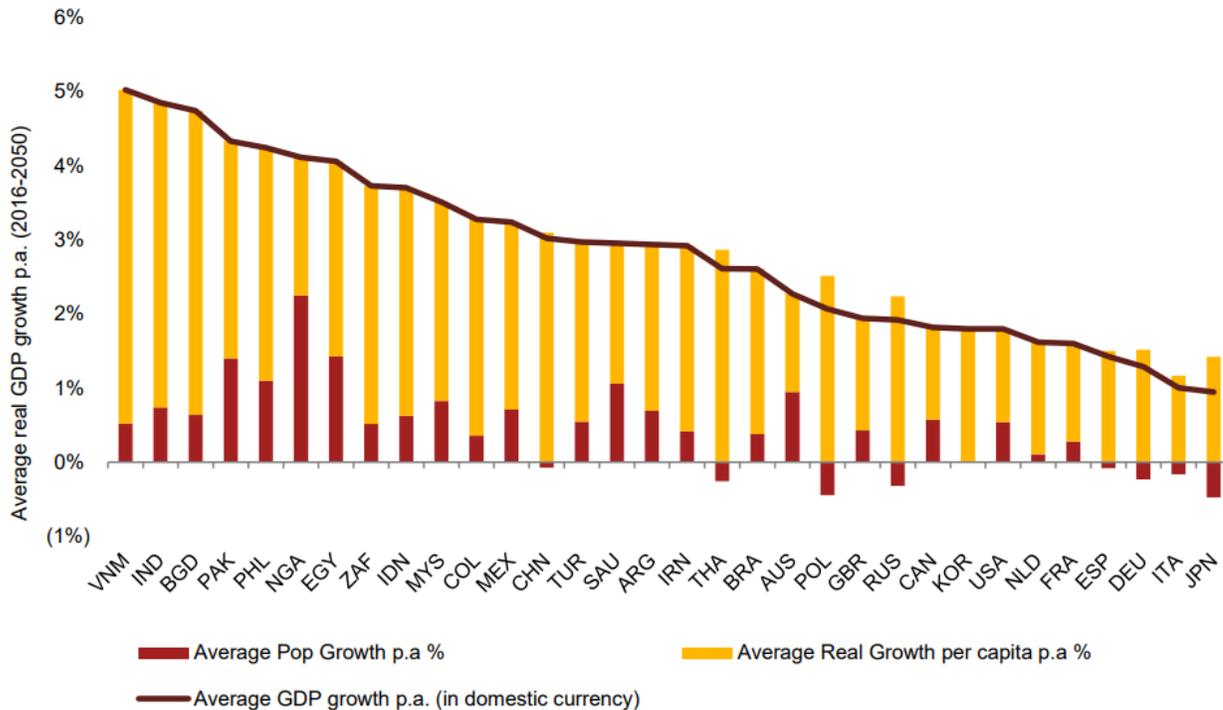


Fuente: DCED "Un resumen de las innovaciones y el cambio institucional en las agencias donantes" (2018)

# Antecedentes | Expansión del mercado en países emergentes y en desarrollo e importancia como centro de innovación

Los países de economías emergentes, que impulsan el crecimiento mundial y tienen diversos desafíos, son cada vez más importantes como centros de comercialización, producción, innovación, etc.

Previsión de crecimiento  
PIB promedio anual (2016-2050)



Fuente: PwC "El mundo en 2050: ¿Cómo cambiará el orden económico global?" (2017)

## Ejemplos de innovación nacida en países emergentes



◀ M-Pesa (Kenia): Los teléfonos móviles se pueden utilizar para enviar dinero, pagar facturas de servicios públicos y pagar tasas de matrícula, etc. Se extendió rápidamente entre la población que no tenían cuentas bancarias.

(Fuente: JETRO)



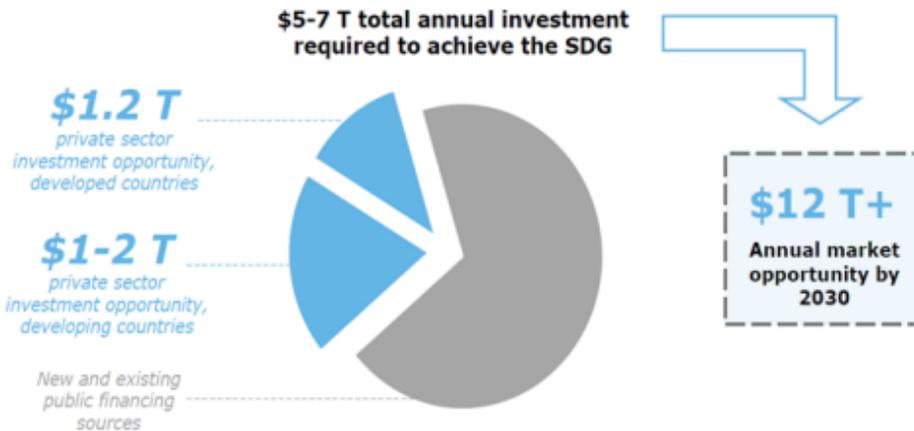
◀ Tirolesa (Ruanda): El transporte rápido de sangre por drones ha ayudado a reducir la mortalidad materna y la anemia inducida por la malaria, que es común en los niños.

(Fuente: Drone News)

# Antecedentes | Orientación al impacto en el negocio

Las empresas son cada vez más conscientes de que contribuir a los ODS es esencial para la sostenibilidad empresarial y el aumento de sus ganancias. y un número cada vez mayor de empresas están incorporando los ODS en su gestión, y las instituciones financieras están haciendo hincapié en la inversión ESG y la inversión de impacto.

## Mercados creados por los ODS



Fuente: PNUD, Ministerio de Economía, Comercio e Industria "Guía de gestión de los ODS " (2019)

- Alcanzar los ODS requerirá \$ 5-7 billones al año en todo el mundo. Las oportunidades de inversión se estiman en \$ 1-2 billones en los países en desarrollo y al menos \$ 1.2 billones en los países desarrollados.
- Se estima que la oportunidad de mercado generada por el logro de los ODS tendrá un valor aproximado de 12 billones de dólares anuales y que se crearán aproximadamente 380 millones de puestos de trabajo en todo el mundo para 2030.

## Tendencias en las empresas japonesas

### Compañía

- La Federación Empresarial de Japón (Keidanren) estipula claramente en su Carta de Comportamiento Corporativo que las empresas impulsarán la implementación de los ODS
- El 55,1% de las grandes empresas y el 36,6% de las pequeñas y medianas empresas respondieron que están activas en los ODS  
(Encuesta del banco de datos de Teikoku, 2021)

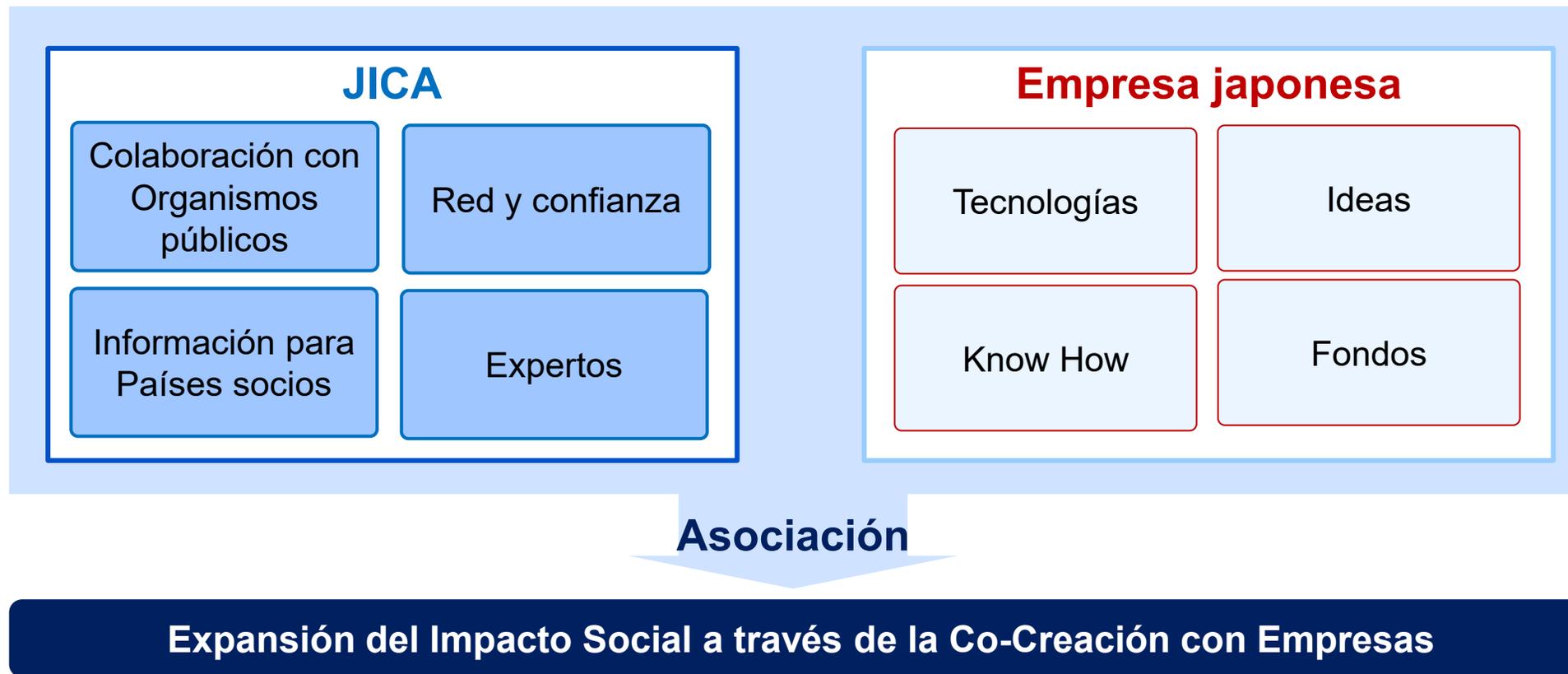
### Institución financiera

- 27 instituciones financieras firmaron la Iniciativa de Financiamiento Impulsado por el Impacto de Japón, y JICA participó en esta Iniciativa como uno de los partidarios. (A partir de febrero de 2022)
- De los 64 bancos pertenecientes a la Asociación Regional de Banqueros de Japón, 46 bancos, o alrededor del 70%, han anunciado sus declaraciones de ODS  
(Instituto de Investigación de Japón / Septiembre 2020)

# Resumen de la asociación de JICA con el sector privado



JICA ha incrementado los esfuerzos para mejorar la asociación con empresas privadas con co-creación, en lugar de simplemente ordenar el negocio que se alinea con las prioridades y diseños de JICA como AOD convencional.

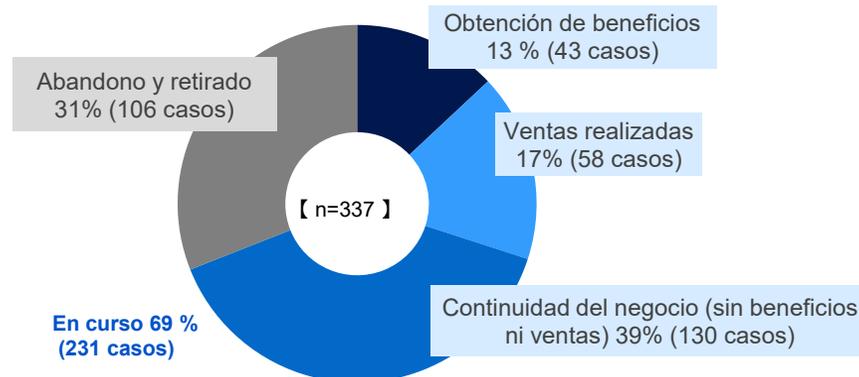


# Antecedentes | Logros y desafíos

## Logros hasta la fecha

- En los 12 años transcurridos desde el inicio del Programa, se han aprobado 1,389 proyectos (de los cuales 1,065 son pymes). (Empresas de todas las prefecturas de Japón se han integrado al programa).
- Se firmaron Memorandos de Entendimiento sobre Colaboración y Cooperación Empresarial con un total de 56 instituciones financieras regionales (hasta marzo 2022)
- El 70% de las empresas que han completado el estudio continúan desarrollando su negocio

Continuidad del desarrollo empresarial en los países objetivo



Fuente: JICA "FY2021 Encuesta de monitoreo post-mortem: Informe de análisis de los resultados de la encuesta del cuestionario"

## Desafíos para el futuro

- El número de propuestas fue de 173 en el pico fiscal 2019, pero debido al impacto del COVID19, el número de propuestas disminuyó a 56 en el año fiscal 2021.
- Los comentarios de las empresas usuarias son los siguientes:
  - ✓ Se necesita tiempo para concluir un contrato con JICA
  - ✓ La carga de los procedimientos de liquidación es grande
  - ✓ Se requieren más conocimientos para el desarrollo de negocios

Adaptarse a los cambios en el entorno externo y abordar los desafíos anteriores, es necesario mejorar el Programa de JICA

---

## 2. Propósito de la reforma de este esquema

---

# Propósito de la reforma

1



## Mejora de la conveniencia

Crear un entorno en el que las empresas puedan impulsar la comercialización a través de la aceleración y simplificación de los procesos

Acelerar los contratos: acortar considerablemente el período desde la aprobación hasta la contratación e inicio del estudio a un mes aproximadamente

Reducción de la carga administrativa: eliminación de la mayoría de los procedimientos relacionados con contratos y liquidaciones

Simplificación de la solicitud: convocatoria de propuestas con documentos de solicitud más sencillos

2



## Impulso de la comercialización

Apoyar y realizar el establecimiento y crecimiento de empresas, y llegar a la resolución de problemas en los países en desarrollo y la revitalización de las regiones de Japón

Proveer de asesoramiento adecuado sobre la comercialización en los países en desarrollo

Establecimiento de una "Plataforma de Co-Creación Corporativa" que proporcione información y conocimiento de este Programa, promueva la creación de redes entre empresas y la colaboración con otras organizaciones, y proporcione seguimiento después de que se realicen los estudios

3



## Acelerar el impacto en el desarrollo

Fortalecimiento de la cooperación con las iniciativas de JICA en diversas cuestiones temáticas del desarrollo

Creación de escenarios (modelos lógicos) para resolver problemas en los países en desarrollo a través de las empresas, y apoyo para la difusión efectiva y la publicidad de los impactos en Japón y en el extranjero

Conectar con nuevos métodos (inversión de impacto, finanzas sostenibles, etc.) dirigidos al impacto social y la realización de una sociedad descarbonizada

---

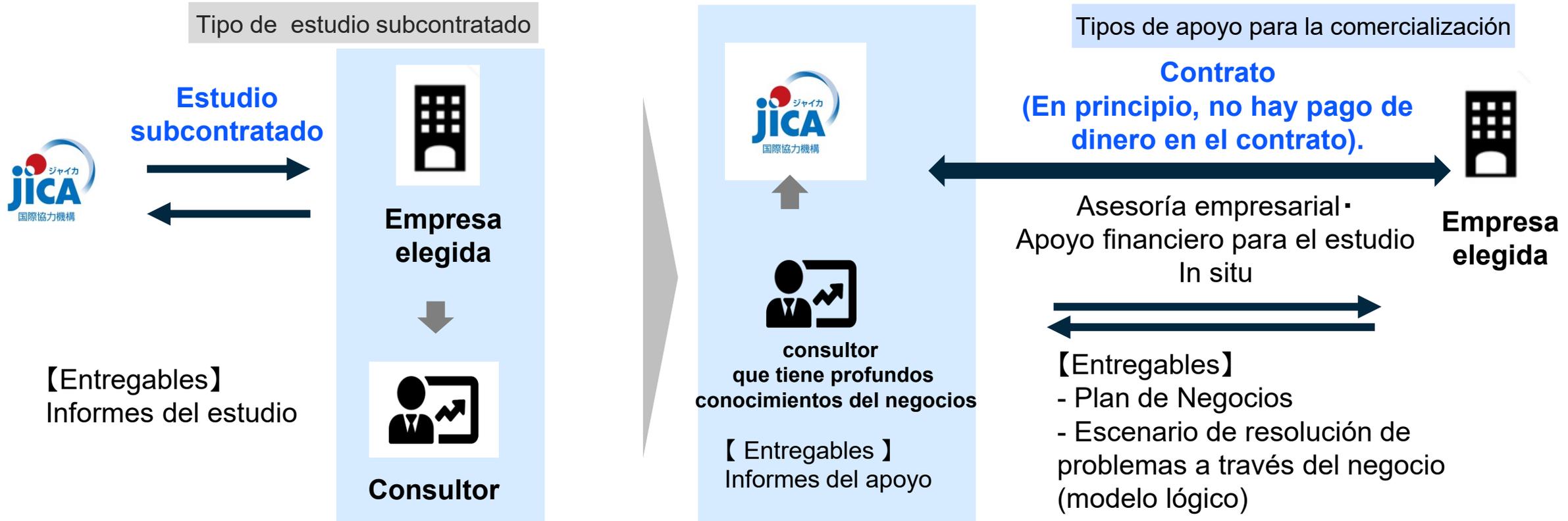
### 3. Descripción de la reforma de este esquema

---

# Cambio en la estructura de ejecución del proyecto

**【Antes de la reforma】**  
**JICA encarga " El estudio"**  
**a la empresa y la empresa contrata sus consultores**

**【Período de prueba después de la reforma】**  
**JICA con consultores**  
**apoyan la comercialización de empresas**



- Al adaptar el contrato a JICA, lleva tiempo concluir el contrato porque se requiere un plan de estudio detallado antes de firmar el contrato.
- Hay muchos documentos necesarios para el arranque, y se requiere una carga considerable.

- Introducción de un nuevo tipo de contrato sin transferencia de dinero, que simplifica los procedimientos relacionados con los estudios
- Acelerar el lanzamiento los estudios
- JICA y consultores apoyan las iniciativas de las empresas para realizar los estudios

# ¿Cuál es el tipo de apoyo para la comercialización?

JICA, junto con consultores, apoyará la comercialización de negocios por parte de las empresas.

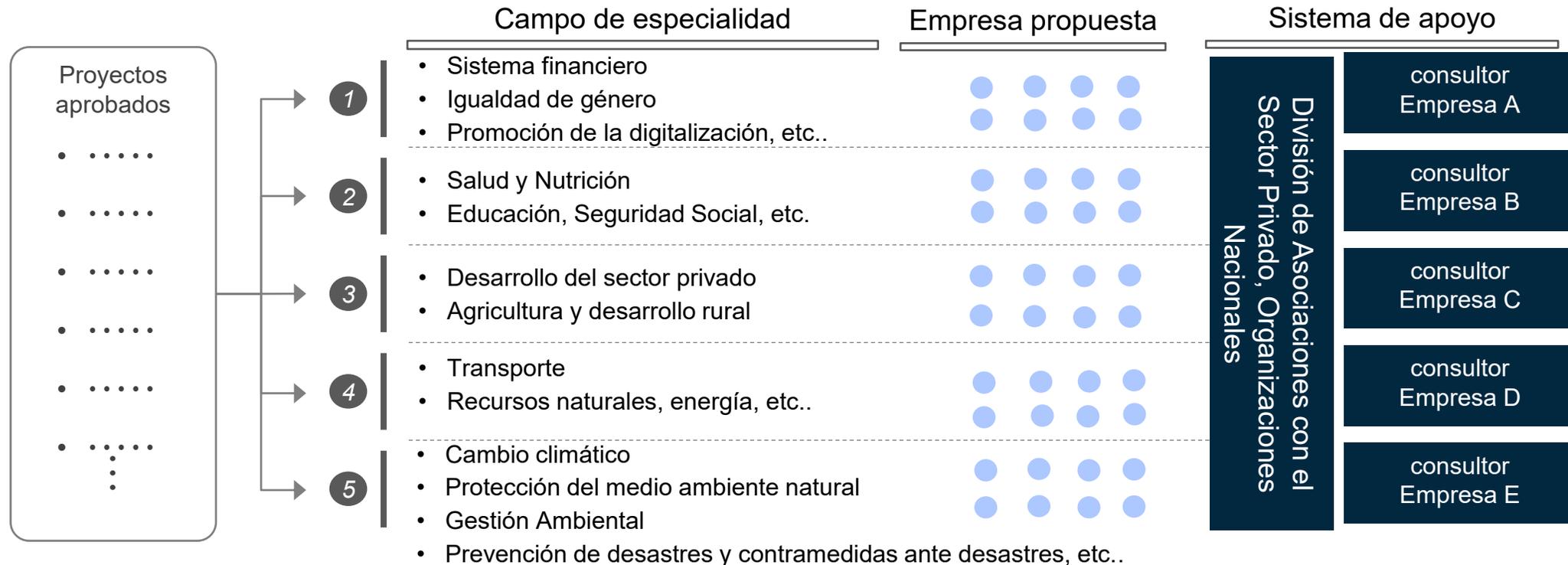
NUEVO

## ¿Cuál es el tipo de apoyo para la comercialización?

Introducción de un nuevo tipo de contrato sin transferencia de dinero, que simplifica los procedimientos relacionados con los estudios.

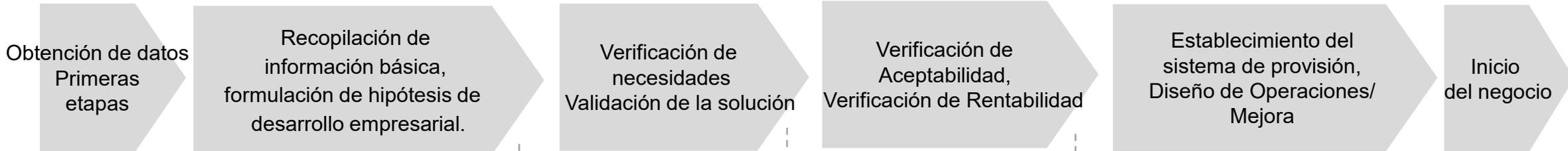
Si bien enfatizamos la independencia de la empresa, implementaremos el estudio con prontitud mientras recibimos asesoramiento comercial y respaldo de gastos de consultores asignados con anticipación por JICA.

El consultor será asignado de acuerdo al campo de especialidad.



# Descripción general del estudio de apoyo empresarial a los ODS

<b>NUEVO</b>	Tipo de apoyo para la comercialización	Tipo de estudio subcontratado
--------------	--	-------------------------------



**Nuevo** **Estudio de confirmación de necesidades**

- Recopilar información básica y necesidades en los países socios
- Verificar la compatibilidad con productos y servicios
- Desarrollar un plan de negocios inicial
- Duración: Alrededor de 8 meses

Hasta 10 millones de yenes + servicio de consultoría (Alrededor de 4 meses-persona)

SMEs y SU

**Estudio de Verificación Empresarial ODS**

- A través de actividades de verificación y difusión de tecnologías, productos y modelos de negocio, desarrollar un plan de negocios
- Duración: Alrededor de 1-3 años

Hasta 100 millones de yenes / 150 millones de yenes / 200 millones de yenes (incluidos los gastos relacionados con consultores)

SMEs y SU

Hasta 50 millones de yenes (Gastos relacionados con consultores incluidos)

Empresas grandes

**Nuevo** **Estudio de Validación Empresarial de los ODS**

- Después de confirmar la aceptabilidad del producto/servicio por parte del cliente, asegurar socios locales, formular un modelo comercial, verificar la rentabilidad y desarrollar operaciones para proporcionar productos/servicios.
- Desarrollar un plan de negocios más sofisticado
- Duración: alrededor de 1 año y 4 meses

Hasta 20 millones de yenes + servicio de consultoría (Alrededor de 8 meses-persona)

SMEs y SU

Empresas grandes

※SU  
Empresas StartUp

※SME  
Pequeñas y medianas empresas

---

## 4. Plataforma de Co-Creación Corporativa

---

# Plataforma de Co-Creación Corporativa

La "Plataforma de Co-Creación Corporativa" es un lugar para que empresas privadas, instituciones financieras, universidades e institutos de investigación, gobiernos locales, diversas organizaciones de apoyo, donantes extranjeros, ONG y JICA compartan información, conocimientos y experiencias y obtengan oportunidades para la co-creación y colaboración con el fin de promover negocios que puedan contribuir a resolver los problemas de los países socio.

## Esquema de actividades

- (1) Compartir conocimientos y experiencias para crear impactos comerciales y de desarrollo en los países socios
- (2) Provisión de oportunidades de *networking*, como eventos de intercambio entre empresas que utilicen este sistema
- (3) Provisión de apoyo para la comercialización, como la vinculación entre empresas y el repaso de ideas de negocios

### Distribución de revistas por correo electrónico

Estamos distribuyendo revistas por correo electrónico (en japonés), cubriendo los siguientes contenidos:

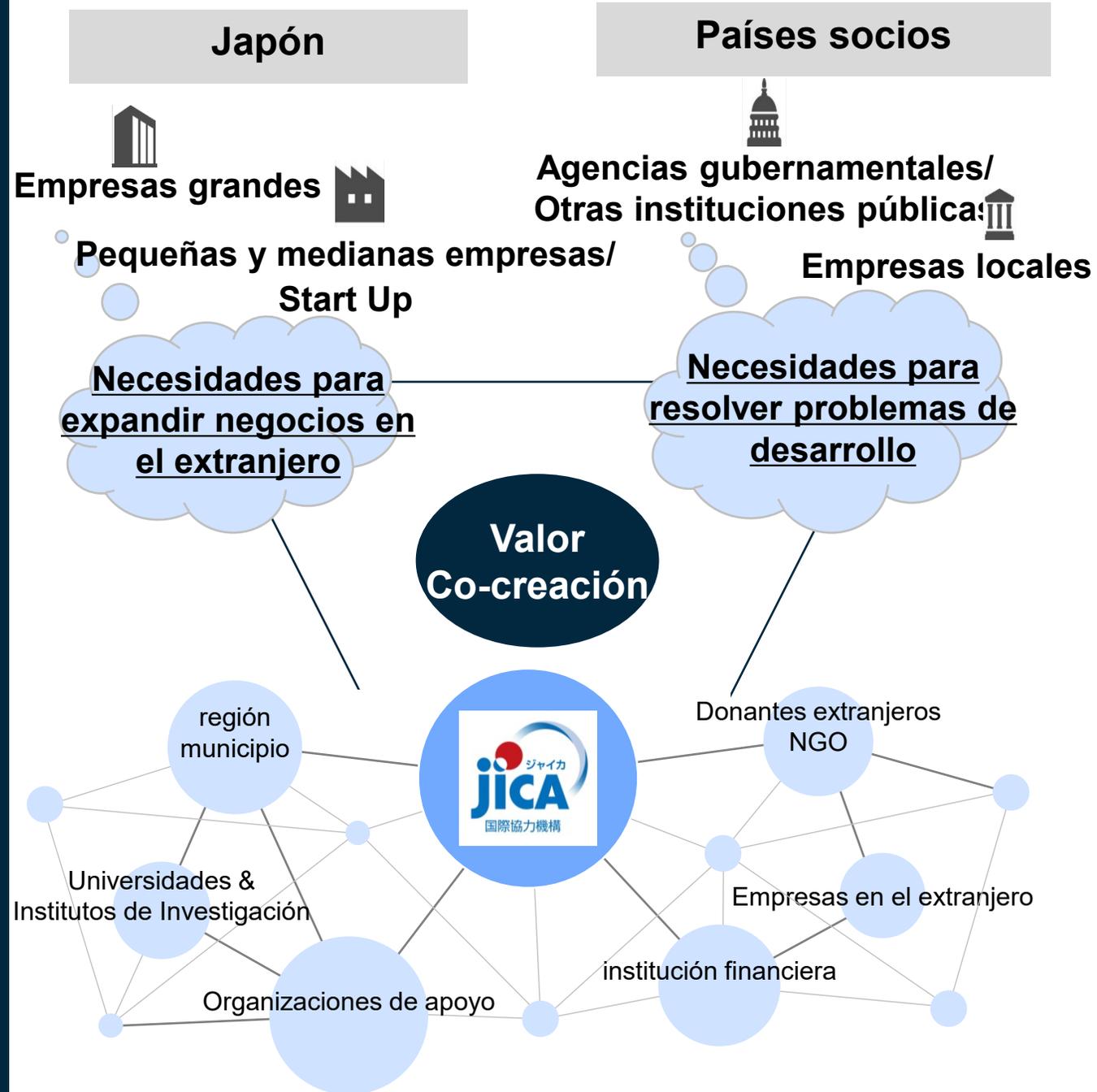
Información de eventos, información de anuncios públicos, creación de redes corporativas, expansión en el extranjero, etc.

**Escanee aquí para suscribirse a nuestro correo de revista>>>**



# Plataforma de Co-Creación Corporativa Activo de JICA

- Información por país/región
- Conocimiento de los negocios en los países socio
- Resultados del monitoreo posterior al estudio
- Redes dentro y fuera de JICA
- Esquemas del Estudio
- Resultados del Estudio
- Productos y Tecnologías
- Retos del desarrollo por tema
- Conocimiento y red creados por las experiencias pasadas de apoyo a más de 1,000 empresas



---

## 5. Beneficios de utilizar este esquema

---

# Beneficios de utilizar este esquema

1



## Fideicomiso de JICA y Utilización de la red

Los usuarios pueden llevar a cabo estudios utilizando la confianza que JICA ha construido con los países socio.

- Los usuarios pueden acceder a socios locales más allá de los que las empresas privadas difícilmente pueden llegar.
- JICA puede presentar socios locales clave como gobiernos centrales, gobiernos locales, grupos industriales, etc.

2



## Asesoría Profesional de Negocios

Los usuarios recibirán asesoramiento profesional de consultores experimentados.

- Obtener asesoría profesional para la comercialización en países socio.
- Con el apoyo de JICA y consultores, se puede formular un escenario para resolver problemas en los países socio (modelo lógico).

3



## Mejora del reconocimiento corporativo

Al difundir los resultados con JICA, los usuarios tendrán un reconocimiento más amplio tanto a nivel nacional como internacional.

- Como resultado del Estudio, JICA ayuda a difundir el desarrollo empresarial implementado y el impacto alcanzado tanto a nivel nacional como internacional.
- Se espera que aumenten los socios nacionales y extranjeros y que mejore el reconocimiento corporativo.

---

## 6. Ejemplos de los estudios implementados

---

# Ejemplos de productos y tecnologías que pueden ayudar a abordar los desafíos del desarrollo

Ejemplo	Área	Posible aplicación
   <p><b>Sistema de monitoreo de emisiones CO<sub>2</sub></b></p>	<p>Medio ambiente y energía</p>	<p>Generación de energía con energía renovable, inodoros de compostaje, sistema de monitoreo de lluvia, gestión de presas, etc.</p>
  <p><b>Unidad de transformación de plástico</b></p>	<p>Tratamiento de residuos</p>	<p>Tratamiento de residuos orgánicos, recuperación de vertederos urbanos, tratamiento de residuos médicos, conversión de residuos plásticos en combustible, etc.</p>
   <p><b>Excavadora operada a distancia</b></p>	<p>Purificación de agua y tratamiento</p>	<p>Equipos de medición de calidad del agua, purificadores de agua, unidades de filtrado, tanques de purificación, etc.</p>
   <p><b>Herramientas</b></p>	<p>Formación profesional y desarrollo industrial</p>	<p>Moldeo, transporte mejorado de productos, rectificadoras, máquinas herramienta, instrumentos de prueba y medición, etc.</p>
   <p><b>Impresora Braille en relieve</b></p>	<p>Bienestar</p>	<p>Sillas de ruedas, equipos de rehabilitación, equipos de enfermería, terminales móviles braille, impresoras braille, etc.</p>

# Ejemplos de productos y tecnologías que pueden ayudar a abordar los desafíos del desarrollo

Ejemplo	Área	Posible aplicación
   <p><b>Máquina de molinda para arroz de grano largo</b></p>	<p>Agricultura</p>	<p>Máquinas de molinda de arroz, invernaderos, bombas de riego, máquinas de cosecha y procesamiento, etc.</p>
  <p><b>Instrumento de medición de bilirrubina total en sangre</b></p>	<p>Salud y medicina</p>	<p>Registros electrónicos de salud, sistemas de redes médicas, unidades de diagnóstico por rayos X, unidades de monitoreo de entrega, dispositivos médicos móviles, etc.</p>
  <p><b>Ayuda para el aprendizaje de ciencias y matemáticas</b></p>	<p>Educación</p>	<p>Bolígrafos de voz, sistemas de aprendizaje electrónico, ayuda para el aprendizaje de la ciencia, kits de experimentos científicos, etc.</p>
  <p><b>Hojas de filtro multifuncionales</b></p>	<p>Preparación ante desastres y respuesta</p>	<p>Alarmas, iluminación provisional, equipos de auxilio en casos de desastre, etc.</p>

# Estudio de verificación de negocios ODS con el sector privado para la estructura de almacenamiento de Plásticos para agua de lluvia para prevenir daños por inundación en Tailandia CHICHIBU CHEMICAL Co., Ltd. (Chiyoda-ku, Tokyo)



## Necesidades de desarrollo en el campo de la prevención de desastres y contramedidas (retos)

- Debido al aumento de las superficies impermeables debido a la urbanización, el agua de lluvia fluye directamente hacia las tierras bajas y los ríos. Estos causan el aumento de corrientes e inundaciones.
- Con el progreso de la urbanización, la mejora del drenaje se ha vuelto necesaria para el área que solía estar inundada.

## Productos/Tecnologías de la Empresa

- Tiene funciones como el control del escurrimiento de agua de lluvia durante inundaciones, reducción de daños por inundación, utilización del agua de lluvia, Recarga de aguas subterráneas (Sólo tipo de infiltración) , etc.
- Encapsula una estructura plástica con una lámina para construir un Espacio de almacenamiento de agua de lluvia en el suelo.
- La construcción con recursos humanos es posible
- Lo suficientemente fuerte como para ser instalado debajo de un estacionamiento

## Perfil del Estudio

- Duración del Estudio: Mayo, 2019 ~ Mayo 2021
- País/Zona: Tailandia / Bangkok ciudad
- Nombre de la contraparte : Autoridad Estatal Industrial de Tailandia
- Descripción general del Estudio :  
Con el fin de contribuir a la mitigación de los daños causados por las inundaciones causadas por el agua de lluvia que ha ido aumentando con el progreso de la urbanización, se ha demostrado la superioridad y utilidad del PRSS y se formulan una directriz técnica y un plan de actividades para difundir el PRSS.



PRSS: Newpla-kun

## Cómo abordar los retos del desarrollo

- Se infiere que los clientes / objetivos objetivo son organizaciones públicas como la Autoridad Estatal Industrial de Tailandia, el Ministerio de Recursos Naturales y Medio ambiente, y empresas privadas, etc. Quienes sufren daños por las inundaciones.
- Nuestro objetivo es aumentar los ingresos mediante la venta de productos, proporcionando apoyo en el diseño, gestión técnica de proyectos y Ejecución del proyecto desde una ingeniería civil y perspectiva arquitectónica para empresas privadas y Organizaciones públicas que son clientes.

## Impacto esperado en el país

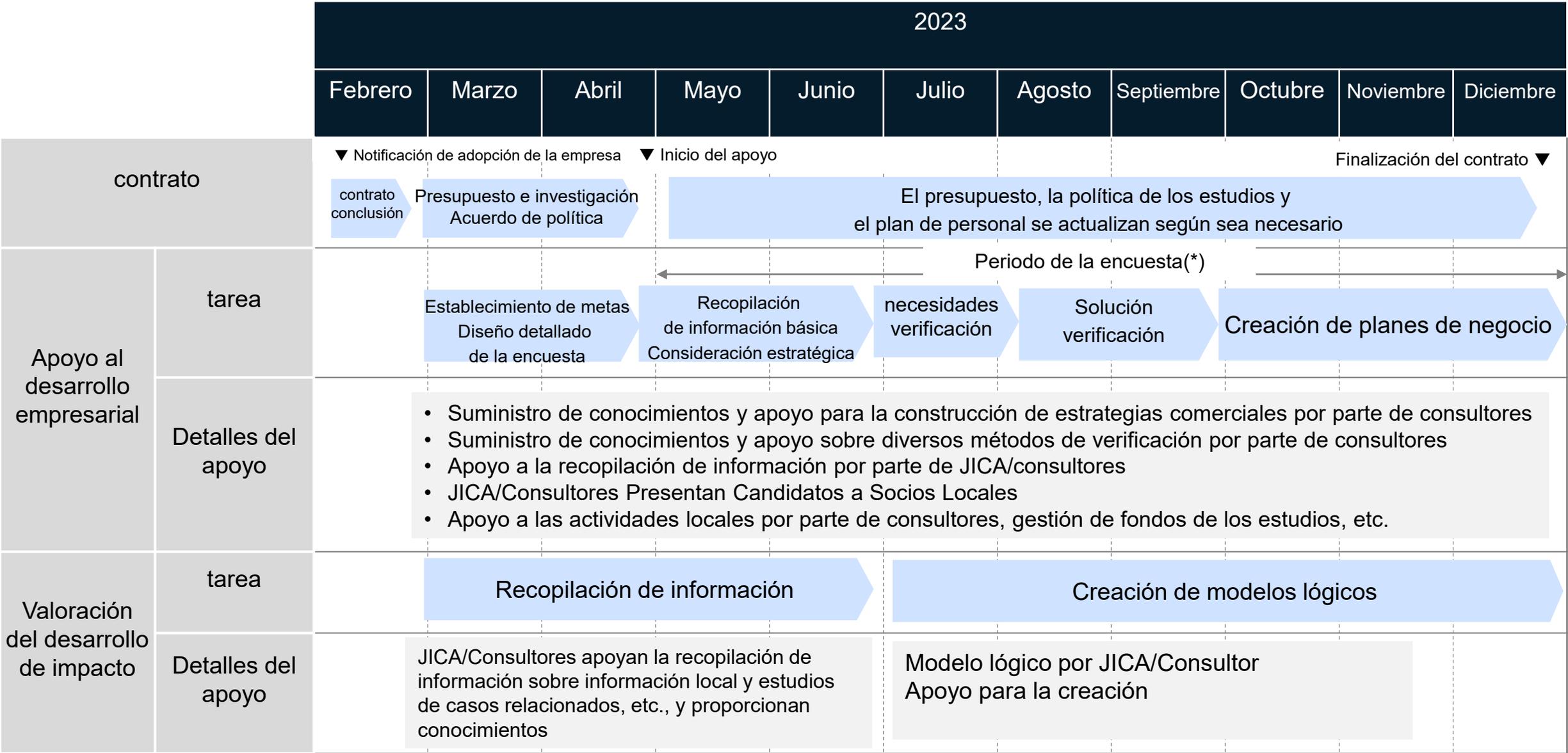
- Para reducir los daños causados por las inundaciones
- Al reducir el número de carreteras cerradas que están inundadas, el PRSS podría mejorar la congestión del tráfico y reducir las emisiones de CO2.
  - Podría reducir las infecciones causadas por el contacto con agua contaminada de la inundación.
- Para reducir la carga en el drenaje al reducir la cantidad de agua de lluvia que fluye directamente al drenaje
  - Se elaboran las directrices técnicas del PRSS, que se especializa en las características del terreno de Tailandia.

---

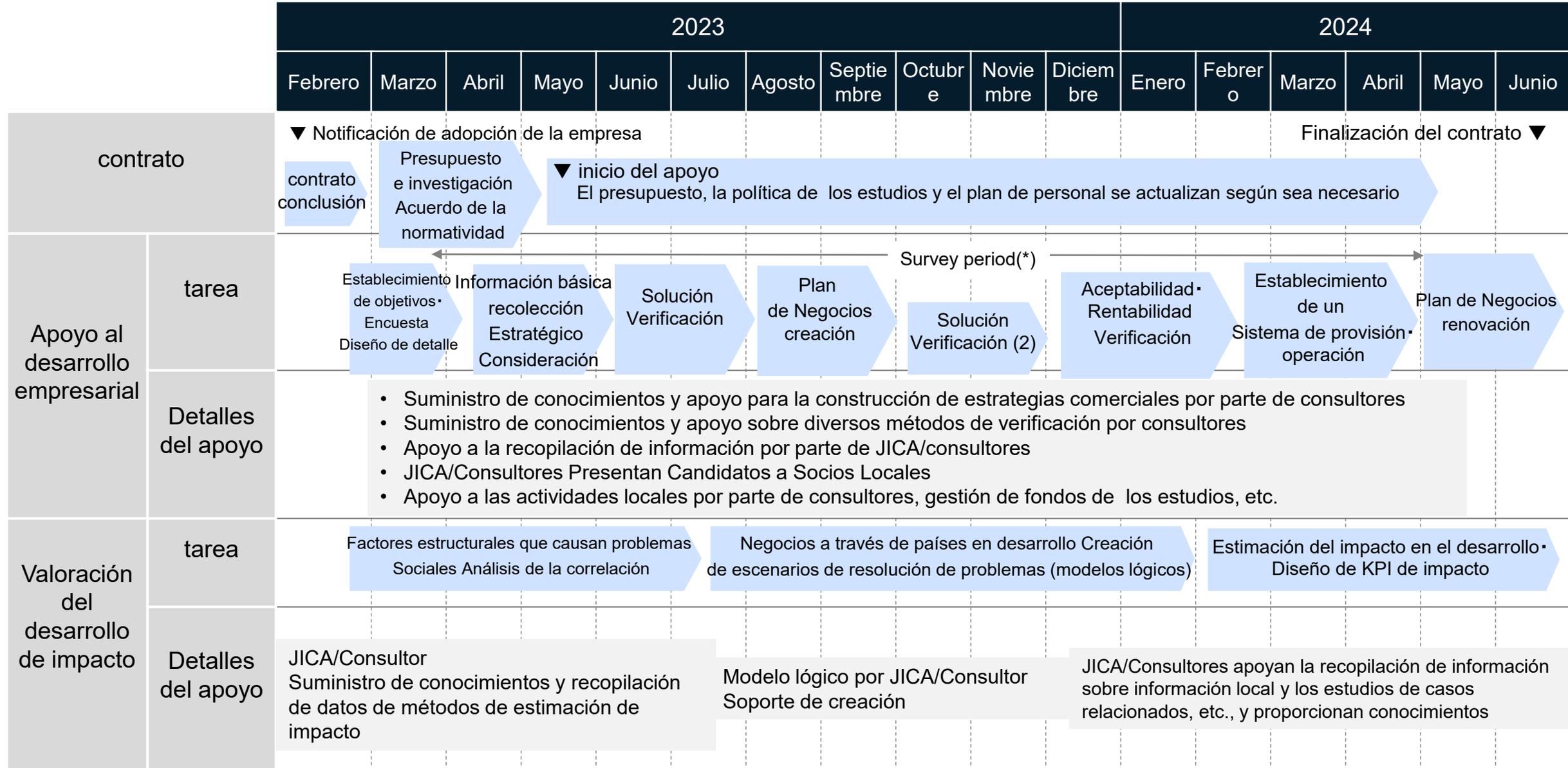
## 7. Cronograma del Modelo

---

# Cronograma: Estudio de confirmación de necesidades



# Cronograma: Estudio de validación de negocios ODS



---

## 8. Criterios de selección

---

# Criteria de selección | Estudio de confirmación de necesidades

Temas	Elemento intermedio	Puntos clave de evaluación
<b>1. Estructura y política corporativa</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Posicionamiento de la expansión hacia el exterior en la estrategia de gestión</li> <li>2. Sistema de personal (habilidades lingüísticas y experiencia)</li> <li>3. Base financiera</li> <li>4. Razones para seleccionar los países objetivo</li> <li>5. Preparación previa a la solicitud</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Está claro el posicionamiento del negocio propuesto en la estrategia de gestión y su relación con el negocio principal?</li> <li>• ¿Hay personal asignado para manejar la expansión en el extranjero? ¿El director de negocios tiene experiencia en el desarrollo de negocios en el extranjero? ¿Es posible presentar el proyecto en inglés?</li> <li>• ¿Tiene la corporación propuesta una base financiera para poder expandirse en el extranjero?</li> <li>• ¿Está clara la razón para seleccionar el país objetivo?</li> </ul>
<b>2. Comprensión del mercado</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tamaño del mercado</li> <li>2. Clientes objetivo</li> <li>3. Certeza de las necesidades</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Hay un cierto tamaño de mercado?</li> <li>• ¿Son claros los clientes objetivo / Son objetivas las razones para la selección?</li> <li>• ¿Comprende los problemas a los que se enfrentan sus clientes?</li> </ul>
<b>3. Concepción del Negocio y madurez</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grado de alineación de los productos/servicios con las necesidades</li> <li>2. Resultados de ventas</li> <li>3. Especificidad del modelo de negocio</li> <li>4. Riesgos y contramedidas</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Puede el producto/servicio resolver el problema del cliente?</li> <li>• ¿Sus productos / servicios tienen un historial de ventas en Japón y en el extranjero (a quién y qué valor ha proporcionado)*)</li> <li>• ¿Está claro el flujo de dinero y servicios en el modelo de negocios?</li> <li>• ¿Se reconocen los riesgos y se están considerando las contramedidas?</li> </ul>
<b>4. Plan de implementación validez</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necesidad de utilizar el sistema</li> <li>2. Validez de los planes de establecimiento y verificación de objetivos</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Está clara la necesidad de utilizar el sistema? ¿Está claro qué tipo de apoyo se necesita?</li> <li>• ¿Está claro en qué estado (objetivo) desea estar en el momento de completar El Estudio?</li> <li>• ¿Está clara la hipótesis que desea verificar a través del Estudio?</li> </ul>
<b>5. Desafíos para Contribuciones potenciales</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grado de conformidad con ODS</li> <li>2. Beneficios al beneficio</li> <li>3. Consideración por la diversidad</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Puede el negocio propuesto contribuir al logro de los ODS?</li> <li>• ¿Qué tipo de beneficios pretende aportar?</li> <li>• ¿Contribuirá a la igualdad de género y a la inclusión de las personas con discapacidad, las personas adultas mayores, etc.?</li> </ul>

※Si el solicitante pertenece a la categoría de una startup (SU) y el producto / servicio en cuestión no tiene registro de ventas pero tiene un rendimiento de ventas de la tecnología elemental principal, se supone que los resultados reales se considerarán en cierta medida.

# Criterios de selección | Estudio de validación de negocios

Letras azules: Punto de vista no establecido en la encuesta de confirmación de necesidades, sino que solo se busca en el proyecto de demostración de comercialización

Temas	Elemento intermedio	Puntos clave de evaluación
<b>1. Estructura y política corporativa</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Posicionamiento de la expansión hacia el exterior en la estrategia de gestión</li> <li>2. Sistema de personal (habilidades lingüísticas y experiencia)</li> <li>3. Base financiera</li> <li>4. Razones para seleccionar los países objetivo</li> <li>5. Preparación previa a la solicitud</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Está claro el posicionamiento del negocio propuesto en la estrategia de gestión y su relación con el negocio principal?</li> <li>• ¿Hay personal asignado para manejar la expansión en el extranjero? ¿El director de negocios tiene experiencia en el desarrollo de negocios en el extranjero? ¿Es posible presentar el proyecto en inglés?</li> <li>• ¿Tiene la corporación propuesta una base financiera que pueda expandirse en el extranjero?</li> <li>• ¿Está clara la razón para seleccionar el país objetivo?</li> <li>• ¿Se realiza una Estudio de campo previo a la solicitud?</li> </ul>
<b>2. Comprensión del mercado</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tamaño del mercado</li> <li>2. Clientes objetivo</li> <li>3. Certeza de las necesidades</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Hay un cierto tamaño de mercado?</li> <li>• ¿Son claros los clientes objetivo / Son objetivas las razones para la selección?</li> <li>• ¿Entiendes los problemas a los que se enfrentan tus clientes?</li> <li>• ¿Está recibiendo comentarios iniciales sobre su producto / servicio de los clientes?</li> </ul>
<b>3. Concepción del Negocio y madurez</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grado de alineación de los productos/servicios con las necesidades</li> <li>2. Resultados de ventas</li> <li>3. Especificidad del modelo de negocio</li> <li>4. Riesgos y contramedidas</li> <li>5. Socios locales</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Puede el producto/servicio resolver el problema del cliente?</li> <li>• ¿Sus productos / servicios tienen un historial de ventas en Japón y en el extranjero (a quién y qué valor ha proporcionado)*)</li> <li>• ¿Está claro el flujo de dinero y servicios del modelo de negocio, y es razonable el precio?</li> <li>• ¿Se reconocen los riesgos y se están considerando las contramedidas?</li> <li>• ¿Se ha decidido por una empresa asociada local?</li> </ul>
<b>4. Plan de implementación validez</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necesidad de utilizar el sistema</li> <li>2. Validez de los planes de establecimiento y verificación de objetivos</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Está clara la necesidad de utilizar el sistema? ¿Está claro qué tipo de apoyo se necesita?</li> <li>• ¿Está claro en qué estado (objetivo) desea estar en el momento de completar El estudio?</li> <li>• ¿Está clara la hipótesis que desea verificar a través del Estudio?</li> <li>• ¿Es concreto el plan de demostración? ¿Ha recibido cooperación de sus homólogos locales en relación con las actividades de demostración?</li> </ul>
<b>5. Desafíos para Contribuciones potenciales</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grado de conformidad con los ODS</li> <li>2. Beneficios</li> <li>3. Consideración por la diversidad</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Puede el negocio propuesto contribuir al logro de los ODS?</li> <li>• ¿Qué tipo de beneficios pretende aportar?</li> <li>• ¿Contribuirá a la igualdad de género y a la inclusión de las personas con discapacidad, las personas mayores, etc.?</li> </ul>

---

## 9. Calendario de solicitud y selección

---

# Países elegibles, áreas de estudio y calendario de solicitudes

## ■ Países elegibles

En principio, los países objeto de la AOD donde se encuentran las representaciones de JICA en el extranjero (oficinas en el extranjero y sucursales)

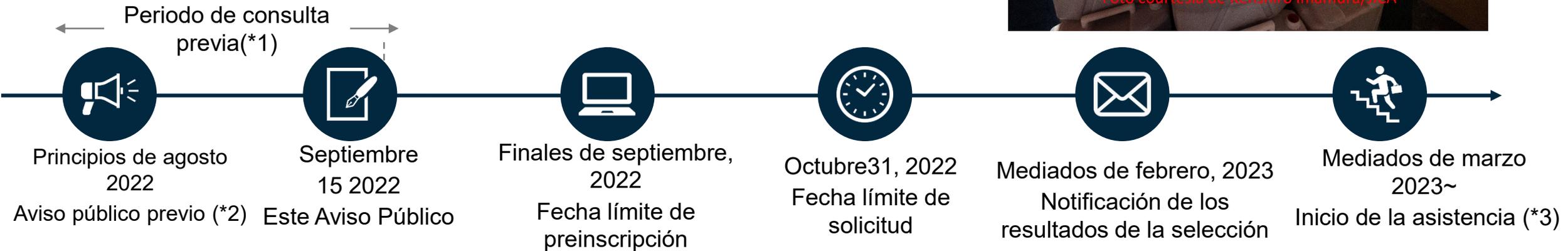
## ■ Áreas de Estudio

Sin restricciones especiales

## ■ Programa de solicitud y selección (Año Fiscal Japonés 2022)



Foto cortesía de Kenshiro Imamura/JICA



■ (\*1) Recomendamos encarecidamente a las empresas solicitantes que consulten con las oficinas nacionales de JICA sobre los detalles planificados de su solicitud antes del inicio de este aviso público.

■ Se hará un anuncio anticipado en el sitio web de JICA con respecto al aviso público.

■ Este mismo calendario de solicitud y de selección se aplica también con el Estudio de verificación de negocios ODS, Si bien puede llevar más tiempo iniciar el estudio en este esquema después de las negociaciones contractuales y la coordinación pertinente, incluida la firma de minutas con los países socios (si es necesario).

---

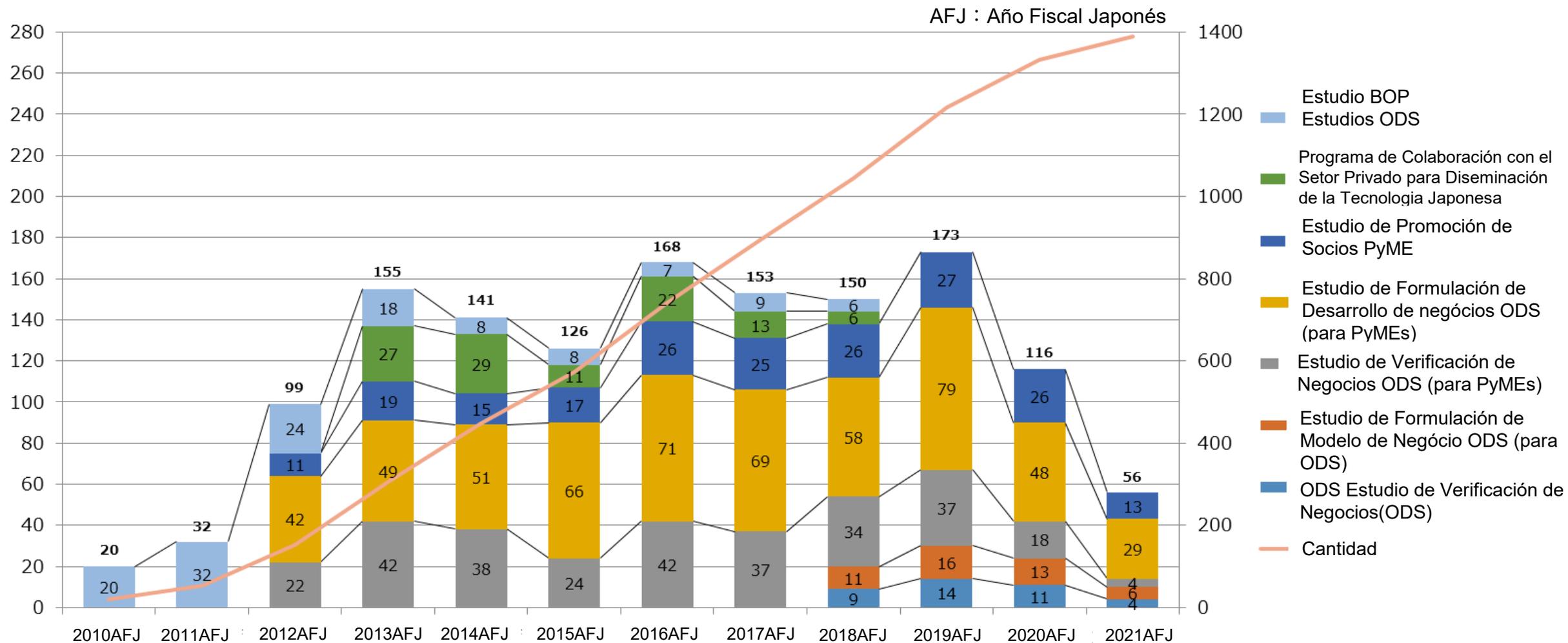
Gracias

---

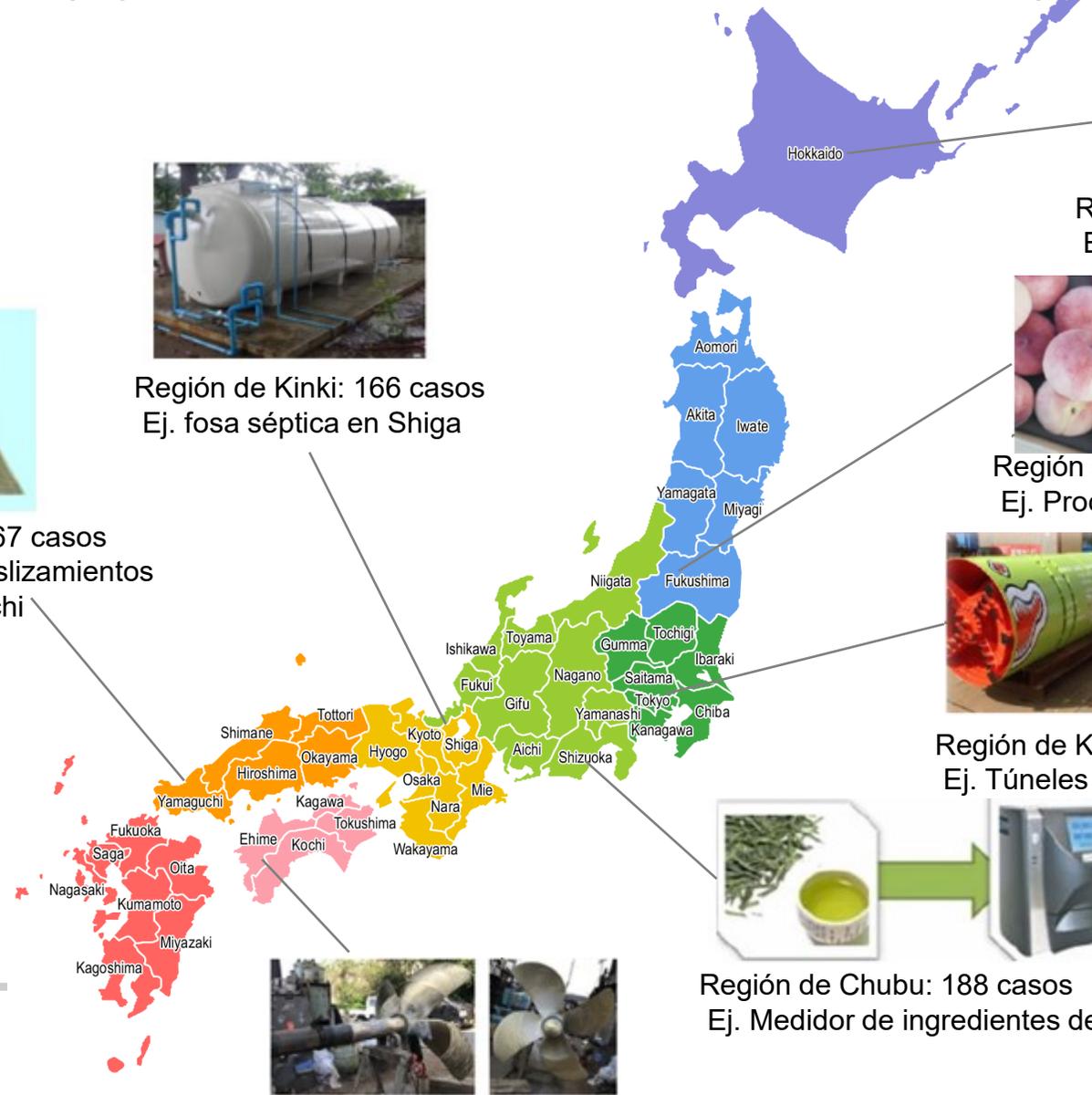
# Referencia

# Resultados da la Implementación (hasta la segunda notificación pública en 2021)

- Número acumulado de registros: 1.389 (contados a partir del Estudio BOP del año fiscal 2010)
- de estas, 1.065 fueron apoyos para PyMEs.



# Casos seleccionados (PyMEs de todo Japón para el mundo)



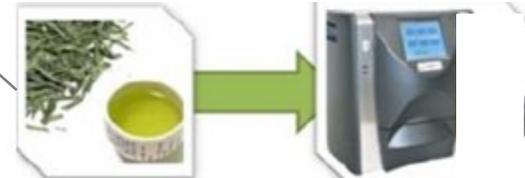
Región de Hokkaido: 42 casos  
Ej. Cosechadora de patatas en Hokkaido



Región de Tohoku: 56 casos  
Ej. Procesamiento de frutas en Fukushima



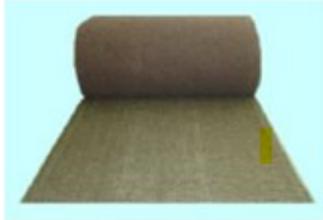
Región de Kanto: 380 casos  
Ej. Túneles subterráneos en Tokio



Región de Chubu: 188 casos  
Ej. Medidor de ingredientes de té en Shizuoka



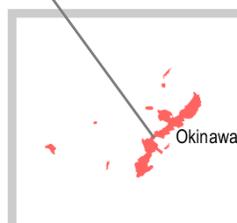
Región de Kinki: 166 casos  
Ej. fosa séptica en Shiga



Región de Chugoku: 67 casos  
Ej. Prevención de deslizamientos de tierra en Yamaguchi



Región de Kyusyu: 109 casos  
Ej. Tratamiento de la contaminación en Okinawa



Región de Shikoku: 57 casos  
Ej. Inspección de la construcción naval en Ehime