

Yasmine Djoudi y Thomas Pouplin

Después de graduarse del Kedge Business School en Burdeos (Francia), Djoudi y Pouplin fundaron juntos ikkai en Fukuoka. Les gusta viajar, ir al cine y descubrir restaurantes.

Yasmine Djoudi (izquierda) y Thomas Pouplin (derecha) en un centro de startups ubicado en una antigua escuela pública.

Serie: Amigos de Japón

La ciudad de Fukuoka fomenta la innovación con el programa de visados para startups

¿Cómo terminaron dos graduados franceses en administración de empresas trayendo una necesaria transformación del sector de contratación para graduados en Japón? ¿Qué los atrajo de Nueva York a una ciudad costera del oeste de Japón? En un centro de *startups* (empresas emergentes) ubicado en una antigua escuela pública, Thomas Pouplin y Yasmine Djoudi se sientan preparados para explicarlo todo: cómo la ciudad de Fukuoka les ayuda a iluminar las perspectivas de carrera a los graduados en Japón; cómo están capturando la imaginación de las empresas de grandes valores (*blue chip companies*), y cómo creen que Fukuoka superará definitivamente a Tokio en cuanto a la atracción de las jóvenes *startups* y también en cuanto a habitabilidad.

“Todo empezó cuando éramos estudiantes de MBA (máster en administración de empresas) en el Kedge Business School en Burdeos”, comenta Pouplin. “Como parte de uno de nuestros programas de intercambio, vinimos a estudiar a la Universidad

Seinan Gakuin de Fukuoka. No sabíamos nada acerca de Fukuoka. Para ser honestos, deseábamos intensamente estudiar en Tokio”, dice Pouplin. Pero pronto se entusiasmaron con la ciudad. “Tokio es un lugar genial para visitar, pero Fukuoka es el mejor lugar para vivir. La gente es muy acogedora y amigable. Podemos correr por el parque y terminar en la playa. Eso es algo que no puedes hacer realmente en Tokio”, explica. “Hay un excelente *tonkotsu ramen* por solo 280 yenes (2,62 dólares estadounidenses), y por supuesto también ¡los mariscos son maravillosos!” añade Djoudi.

Para ayudar a financiar sus estudios, los dos buscaron trabajo a tiempo parcial en la ciudad. “Encontrar un trabajo fue una difícil tarea. Tuvimos que colocar anuncios de búsqueda de empleo en un tablón de anuncios y esperar”, dice Pouplin. Este inconveniente contribuyó en parte a su inspiración para fundar “ikkai”, un sitio web para proporcionar a los estudiantes de Japón una sencilla forma de conectarse con aquellos que



Los cofundadores de ikkai siendo entrevistados. Han obtenido la atención de los medios de comunicación tanto doméstica como internacionalmente.



Pouplin hace una presentación en un evento llamado “Sharing City Fukuoka 2016”, donde habló sobre las recompensas de obtener crecimiento compartiendo.



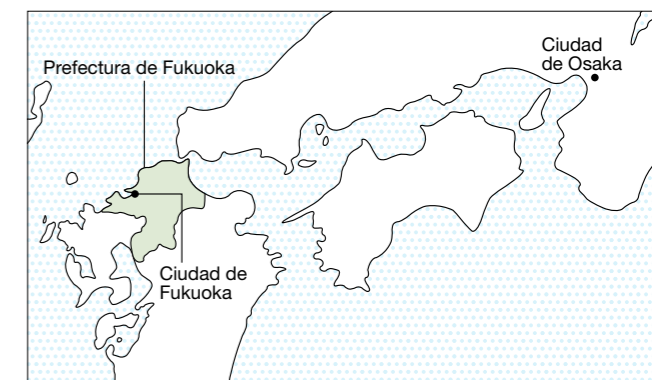
El equipo en el trabajo en la oficina de ikkai. Los asequibles alquileres de Fukuoka les permitieron encontrar una ubicación central y el programa de ayudas les permitió reducir aún más sus costos.

necesitan ayuda en tareas que van desde el diseño gráfico y la traducción hasta pasear a perros y repartir folletos.

“Empezamos a trabajar en este proyecto en Nueva York, mientras nos preparábamos para regresar a Japón. Elegimos Japón porque en ese momento el escenario de las *startups* estaba relativamente poco desarrollado, especialmente el mercado de *sharing economy* (economía colaborativa), que todavía era un mercado nicho. Tuvimos en cuenta a Fukuoka porque disfrutamos muchísimo de nuestros días de estudiantes”, dice Pouplin. Además, hay un gran número de universidades dentro y cerca de la ciudad de Fukuoka, por lo que esta cálida ciudad costera era perfecta para ellos.

Su reubicación fue recompensada con ser los primeros receptores del nuevo visado para *startups*, que en ese momento solo se ofrecía en Fukuoka. “Una mentora nuestra de Tokio tenía un contacto que trabajaba para el Ayuntamiento de Fukuoka”, explica Djoudi. “Ella hizo los arreglos para presentarnos a sus colegas. Después de mostrarles nuestro proyecto, su respuesta fue: ‘Tenemos un nuevo programa de visados para *startups*. Sería perfecto para vuestro plan de negocios. ¿Os gustaría ser los primeros beneficiarios?’ De manera que, por supuesto, ¡dijimos que sí!”. Los visados para las *startups* de la ciudad de Fukuoka incluyen ayudas generosas para la renta de los alojamientos y asesoramiento legal gratuito en inglés, lo que les ayudó mucho durante las primeras etapas de ikkai. “Los conocimientos y la amabilidad del personal nos ayudó mucho a desarrollarnos y a avanzar por el camino adecuado”, explica Pouplin.

Ikkai ahora tiene más de 5.000 estudiantes y más de 200 cuentas de clientes. Cuando Pouplin y Djoudi se acercaron al personal de la universidad para ponerse en contacto con los estudiantes, ikkai era principalmente una plataforma para reclutar a personas que completaran tareas puntuales, por lo que les resultó difícil convencer al personal universitario acerca del valor de la propuesta del sitio web. Pero después de añadir programas de prácticas y ofertas de trabajo adecuados para los graduados a



los servicios ofrecidos por su plataforma, pronto convencieron a las facultades universitarias, lo que aceleró aún más su expansión.

La siguiente misión de ikkai fue la retención de personal, específicamente la retención de graduados contratados directamente desde la universidad por grandes compañías. Alrededor del 30 % de estos graduados abandonan su primer empleo en un plazo de tres años, lo que es muy costoso tanto para los empleadores como para los empleados. Djoudi y Pouplin decidieron que era un desafío al cual les gustaría enfrentarse. Para ayudar a solucionar esta alta tasa de rotación de personal, ikkai intenta ayudar a los graduados a encontrar trabajos que se adapten mejor a su personalidad, aprovechando la información acumulada, relacionando a los estudiantes con tareas puntuales, trabajos a tiempo parcial y prácticas.

Con ikkai progresando sin problemas, Djoudi y Pouplin han diversificado sus negocios al fundar otra empresa, Spear Consulting. “El visado para *startups* es fantástico. En los dos últimos años, más de 30 personas han recibido uno en la ciudad de Fukuoka. Queremos ayudar a más *startups* extranjeras a establecerse sin contratiempos y disfrutar de la vida en esta increíble ciudad tanto como nosotros”, explica Pouplin.

Acerca del programa de visados para startups de Japón

Como una de las iniciativas de la Zona Especial de la Estrategia Nacional, el programa permite a los empresarios extranjeros recibir un visado de duración de seis meses como “Director Empresarial” sin cumplir los requisitos previos habituales. La ciudad de Fukuoka se convirtió en la primera área en comenzar a aceptar solicitudes de visados para *startups* en diciembre de 2015. Con el fin de hacer de Japón un entorno más receptivo para *startups*, se espera que se implemente un nuevo programa nacional de visados de un año para *startups* en el año fiscal 2018.