

# Novedosa red social para Pymes agrupa a socios e inversionistas

< POR PAMELA PARRA >

connect americas

Ingrese el nombre del artículo

Contenido

Inicia sesión

Regístrate

HOME CONECTATE APRENDE FINANCIATE

¿Necesitas ayuda?

"ConnectAmericas es como un supermercado de muchos productos de la región. Me dio la oportunidad de comenzar la expansión internacional de mi empresa"

Manuel Guerrero Amaya, Café Xwan, Colombia

¡Únete a ConnectAmericas!

Escribe tu e-mail

REGISTRATE

*Más de 480.000 usuarios de 182 países y 37.000 empresarios son aval con el que cuenta ConnectAmericas, una plataforma digital diseñada para ayudar a las pequeñas y medianas empresas de Latinoamérica a realizar transacciones comerciales y de inversión dentro y fuera de su país.*

Una nueva red social, creada hace poco más de un año, llamada ConnectAmericas, le permite al empresario conectarse directamente en línea con posibles proveedores, clientes, socios e inversionistas de la región y del resto del mundo.

¿Qué se puede hacer con ConnectAmericas?

- Encontrar empresas para hacer negocios.
- Conectarse con empresarios de todo el mundo en comunidades especializadas.
- Participar en eventos de cada industria en la región.

- Aprender sobre negocios internacionales, normas y consejos prácticos.
- Informarse sobre oportunidades de financiamiento.
- Capacitarse con cursos para negocios internacionales y gratuitos en línea.
- Descubrir oportunidades de negocio en Latinoamérica.

En Quito se realizó su lanzamiento oficial de la mano del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Ministerio de Comercio Exterior con más de 400 empresarios. A finales de 2015, se contó con la participación del jefe de la Unidad de Comercio e Inversión

del BID, **Fabrizio Opertti**, quien habló ante las Pymes de la importancia que tiene esta plataforma y de las expectativas del lanzamiento en el país.

“Después de un exitoso año y medio de funcionamiento, ahora estamos lanzando oficialmente ConnectAmericas.com en el Ecuador. Actualmente, tenemos más de 500 empresarios ecuatorianos registrados en la plataforma, pero estamos seguros de que se sumarán muchos más al conocer cómo puede ayudarles a fortalecer sus empresas y hacer crecer sus negocios internacionalmente”.

De acuerdo con el Observatorio de las Pymes en el Ecuador, las fases del emprendimiento son las siguientes:

- Motivación para el desarrollo.
- Identificación de oportunidades.
- Planificación del negocio.
- Financiamiento.
- Apoyo cuando la empresa comienza a caminar.

Según un informe de la organización, la mayor parte de esfuerzos se queda en la primera etapa. Se realizan cursos, seminarios y charlas de motivación, y se descuida el resto de fases. Cerca de 53% de los esfuerzos está focalizado en la primera etapa, mientras que el financiamiento y la ayuda para que el negocio despegue son los aspectos con menos atención.

Para ser capaces de comercializar e invertir en mercados internacionales —dice el especialista del BID— las Pymes necesitan mejorar el acceso a contactos fiables fuera de sus países, así como a capacitación, inteligencia comercial y financiamiento. Todo esto lo pueden conseguir gracias a esta nueva herramienta.

La gerente general de DHL Express Ecuador, **Edith Villavicencio**, afirmó durante la presentación que la misión de DHL es fortalecer el crecimiento de las Pymes ecuatorianas. De ahí la importancia de su alianza con la plataforma digital. “Como empresa líder del mercado *courier* internacional, queremos convertirnos en un aliado estratégico

**70%** de todas las empresas registradas son pequeñas y medianas empresas, ellas aportan más de **25%** del PIB no petrolero del país.

para las pequeñas y medianas empresas. Por ello hemos creado Pymexporta, un servicio logístico integral enfocado en simplificar el proceso de internacionalización de las Pymes del Ecuador. Nuestra alianza con ConnectAmericas nos permite fomentar la expansión de estos programas, brindándonos la oportunidad de servir a un mercado de más de un millón de Pymes en América Latina y el Caribe”.

En el Ecuador, las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas, entre las que se destacan las siguientes:

1. Comercio al por mayor y al por menor.
2. Agricultura, silvicultura y pesca.
3. Industrias manufactureras.
4. Construcción.
5. Transporte, almacenamiento y comunicaciones.
6. Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
7. Servicios comunales, sociales y personales.

Según el Servicio de Rentas Internas (SRI), las Pymes en el Ecuador se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país, produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

El último Censo Económico de 2010 revela que, del total de empresas del país, 95,4% son microempresas; 3,8%, pequeñas; 0,6%, medianas, y 0,2%, grandes. Es decir, el Ecuador es un país casi exclusivo de micro, pequeña y mediana industria. Su contribu-

ción al empleo es clave, indica el observatorio, porque de cada cuatro empleos que se generan en el país, tres son gracias a estas empresas: 44% del empleo está ubicado en la microempresa; 17% en la pequeña; 14% en la mediana, y 25% en la grande.

La plataforma también proporciona una abundante base de datos informativos referentes a aranceles y normas comerciales y cursos gratuitos en línea para ayudar a que las empresas aprendan a exportar o a incorporarse a cadenas internacionales de suministros. ConnectAmericas provee a los usuarios información acerca de opciones de financiamiento disponible en bancos comerciales, inversionistas y el propio BID.

Los miembros que creen perfiles de usuarios y compañías recibirán recomendaciones de contactos con los cuales vincularse y acceso a nuevos materiales. Cualquier compañía puede acceder al sitio [www.connectamericas.com](http://www.connectamericas.com) sin costo e inscribirse a fin de establecer contactos y usar los instrumentos.

### Las principales herramientas

**Conéctate:** permite a los usuarios registrar el perfil de su empresa y analizar los perfiles de posibles clientes, proveedores e inversionistas. Las empresas pueden usar la plataforma para comunicarse con otros usuarios por medio de un sistema interno de mensajes seguro y privado. Los usuarios pueden calificar a otros sobre la base de sus intercambios de información y experiencias de negocios.

**Aprende:** los usuarios encontrarán una base de datos, cursos, seminarios web y cursos colectivos y abiertos en línea, que ampliarán sus conocimientos acerca del proceso de las exportaciones, incluyendo materiales creados por la



Corporación Interamericana de Inversiones (CII) sobre la preparación para exportar y temas como el desarrollo de un plan operativo para quienes exporten por primera vez o cómo cumplir con las normas fitosanitarias en todo el mundo.



**Finánciate:** allí se hallan oportunidades de financiamiento del comercio internacional e inversiones ofrecidas por el BID y bancos comerciales. El usuario tiene acceso a InvestAmericas, una plataforma creada por la Corporación Interamericana de Inversiones (miembro del grupo BID), con la finalidad de facilitar el proceso de inversión y diligencia debida entre empresas e inversionistas internacionales.



**Importante:** los usuarios frecuentes acumulan puntaje y tienen derecho a beneficios especiales ofrecidos por el BID y sus asociados del sector privado en ConnectAmericas, que son Google, DHL, Visa y Alibaba.com. Entre las

recompensas para los usuarios frecuentes están descuentos en Google para la difusión de avisos en línea, tarifas especiales para fletes de DHL y promociones especiales de servicios de Visa y Alibaba.com.

#### La plataforma y sus socios

**1. DHL** es la empresa líder en el campo de los servicios logísticos internacionales por vía aérea, terrestre, marítima y férrea, y desarrolla sus actividades en más de 220 países y territorios de todo el mundo. DHL aportará material al sitio de ConnectAmericas, incluyendo la oferta en línea de cursos, videos, artículos y páginas informativas sobre países.

**2. Google Inc.** es una empresa global, líder en tecnología que se dedica a mejorar las formas en que las personas se conectan con la información. Google ofrecerá a los usuarios de ConnectAmericas beneficios especiales para acceder a sus herramientas de publicidad en línea y de trabajo en la nube, así como entrenamientos para que las Pymes participantes puedan lograr el mejor aprovechamiento de Internet.

**3. Visa**, con más de diez millones de tarjetas activas entre pequeñas y medianas empresas, procura ayudar al incremento de la competitividad de las Pymes mediante el acceso al mecanismo de pagos electrónicos y a que ingresen a los mercados internacionales por medio del comercio electrónico. Visa aportará guías y videos relativos al comercio

electrónico, estudios y artículos dedicados a las Pymes y recompensas a los miembros que acumulen puntos por el uso frecuente de las funciones del sitio.

**4. Alibaba.com**, el negocio original del Grupo Alibaba, fundado en 1999, es la plataforma líder en comercio internacional al por mayor, atendiendo a millones de compradores y vendedores en todo el mundo. A través de Alibaba.com, pequeños negocios pueden vender sus productos a empresas en otros países y proveerse de mercancías del exterior. Alibaba.com ofrecerá descuentos en servicios de verificación y membresías a usuarios de ConnectAmericas, promocionará a ConnectAmericas en su propio portal y contribuirá con materiales de aprendizaje *online*.



#### Acerca del BID

Como se sabe, el BID, fundado en 1959, es una de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional de América Latina y el Caribe. El BID también realiza proyectos de investigación de vanguardia y ofrece asesoría sobre políticas, asistencia técnica y capacitación a clientes públicos y privados en toda la región. **G**

