

BID organiza la Semana Outsource2LAC Virtual 2020

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Sector de Integración y Comercio y la plataforma empresarial ConnectAmericas, organiza la “Semana Outsource2LAC Virtual 2020” (O2LAC Virtual 2020), evento que se llevará a cabo del 13 al 22 de julio de 2020.

Impulsada por la experiencia y las redes creadas en las 7 ediciones anteriores del foro Outsource2LAC, la “Semana O2LAC Virtual 2020” congregará a corporaciones globales, pymes, emprendedores y gobiernos de América Latina y el Caribe (ALC) para enterarse sobre las últimas tendencias tecnológicas alrededor de los servicios basados en conocimiento, obtener acceso a expertos, proveedores, inversionistas y startups de la industria de servicios digitales globales de todo el mundo y descubrir nuevas oportunidades de negocio a nivel internacional a través de ruedas de negocio B2B (con sector privado) y B2G (con sector público).

El foro consistirá en un evento virtual de 8 días que abordará más de 16 temas clave que serán explorados en paneles de discusión, presentaciones individuales tipo future flash, o vistazos al futuro, y talleres técnicos.

Cabe precisar que en sus siete ediciones anteriores se han llevado a cabo más de 11.000 reuniones (B2B) y se ha proyectado un volumen de negocios aproximado de US\$ 300 millones.

ANTECEDENTES

Outsource2LAC es parte de una estrategia integral llevada a cabo por el Sector de Integración y Comercio (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) desde el año 2011 para apoyar a los países de la región a posicionarse en el sector de servicios digitales globales.

Según la organización, este sector reporta importantes beneficios para las economías de nuestros países, tales como creación de empleos de alto valor agregado, transferencia de tecnología, aumento de los flujos de inversión extranjera directa y diversificación de la oferta exportable, entre otros.

En el caso de las reuniones de negocios ‘uno a uno’ son agendadas en línea directamente por los participantes –quienes pueden ofrecer o requerir productos/servicios, buscar socios estratégicos en la región, invertir en empresas o buscar potenciales inversores– y se generan con base en el interés comercial que exista entre ambas partes, de acuerdo con el porcentaje de compatibilidad calculado por el software de matchmaking utilizado por el **BID** para la gestión de la Rueda de Negocios.

Regístrate aquí: <https://bit.ly/o2lac2020>