



Uassist.me, un ejemplo de negocio innovador

La empresa nació con cuatro empleados y dos clientes. Ahora ofrece asistencia a ejecutivos de todo el mundo.

Uassist.me es una empresa salvadoreña que el próximo 16 de septiembre celebrará su quinto aniversario de haber sido fundada. Se trata de una compañía innovadora que ofrece asistentes a distancia.

“Tenemos clientes en todos los continentes, menos en la Antártica”, dice Alfredo Atanacio, de 31 años y quien contaba con apenas 25 cuando fundó la empresa.

Atanacio celebrará de una forma peculiar el quinto aniversario de Uassist.me, el próximo 16 de septiembre. Ese mismo día se transmitirá por CNN en Español el programa “Fuerza en movimiento”,

edición El Salvador, que fue filmado este miércoles en el país y en el que el joven empresario formó parte.

Motivación

Además de su cátedra en la ESEN, imparte charlas a jóvenes de otros centros educativos, como la Universidad de El Salvador. Su mayor interés es convencer a los jóvenes de que pueden ser exitosos.

Emprendedurismo

Atanacio dice que muchos jóvenes piensan que si no vienen de familias adineradas o no cuentan con un capital semilla, no pueden ser emprendedores. Actualmente lo que tiene mayor auge es la innovación, asegura.

Nuevas ideas

La calidad de trabajo de los salvadoreños es algo que puede exportarse, dice este empresario. Pone como ejemplo su modelo de negocios, en el que salvadoreños actúan como asistentes a distancia para ejecutivos de todas partes del mundo.

Compartió el foro con Vilma de Calderón, vicepresidenta de Lactosa; con Carlos Calleja, vicepresidente de Grupo Calleja; y con Fernando Poma, vicepresidente de Real Hotels and Resorts, en una mesa redonda que fue moderada por la periodista de CNN Gabriela Frías.

El fundador de Uassist.me destacó en el encuentro no solo por ser el más joven del grupo, sino por lo innovador de su modelo de negocios: contrata a personas bilingües y con otras

aptitudes, principalmente de organización, quienes sirven de asistentes para personas de todas partes del mundo.

Luego de haber iniciado hace cinco años con cuatro empleados y dos clientes, actualmente cuenta con un centenar de trabajadores y atienden a 300 clientes.

“De India nos contratan, y eso que son nuestra principal competencia en outsourcing”, dice Atanacio. “Estamos demostrando la calidad de trabajadores que tenemos en El Salvador”.

Los obstáculos que han enfrentado hacia afuera son, mayormente, relacionados con el hecho de que no se conoce al país. “Debería invertirse más en dar a conocer a El Salvador, en otras partes no nos conocen o creen que somos una selva”, comenta el empresario.

Apuestas

Este joven empresario es un convencido de que las nuevas tecnologías han democratizado la forma de hacer negocios. “Ahora tenemos acceso a la misma información que se tiene en Estados Unidos, Japón o India... Montar un negocio innovador basado en internet resulta incluso más barato que poner una pupusería”, asegura.

Afirma que su negocio no es tecnológico. No desarrollan aplicaciones o sitios web. Su principal factor diferenciador es la gente que trabaja con ellos. “Yo uso el mismo internet y las computadoras que están disponibles en casi todos los hogares, soy un enamorado de mi modelo de negocios y creo que es fácil de replicar”, comenta.

La apuesta de país debería ser mejorar la educación, opina. En cuestiones específicas, como la enseñanza del inglés, se necesita mejorar la calidad. “El inglés que se enseña acá es básico, no es el que se necesita para hacer negocios con el mundo”, apuntó.

En la parte pública, sobre todo, debería haber un mayor énfasis en la formación de los profesores. “Se tiene que dignificar la profesión, que los maestros se conviertan en verdaderos modelos para los estudiantes, pero actualmente muchos jóvenes saben más que sus profesores. Debe haber más capacitación”, señaló.

Finalmente, indicó que como país se pueden impulsar iniciativas como los semilleros de negocios, y puso el ejemplo de Chile, donde incluso se ofrece capital semilla y residencia a emprendedores de otros países. “Son programas que cuestan un par de millones de dólares, y con resultados invaluable”, comentó.