

## 93% de los clientes de Banca Comunitaria Banesco afirma que el acceso al crédito ha mejorado su calidad de vida

Los clientes de Banca Comunitaria Banesco consideran que el apoyo financiero recibido por la entidad bancaria ha significado una mejora importante en su calidad de vida familiar y en el desarrollo de sus negocios. Así opinó 93% de los clientes consultados en un estudio cualitativo realizado por Banesco.

Banca Comunitaria es el brazo de bancarización de Banesco; en 2016 cumplió 10 años de funcionamiento y actualmente atiende más de 8.000 barrios o zonas populares en todo el país.

El estudio cualitativo tomó en consideración a clientes con al menos un crédito otorgado por Banesco a través de su Banca Comunitaria, 65% de la muestra son mujeres. La mayoría de los encuestados tienen menos de 10 años vinculados a la entidad financiera: 42% de 0 a 5 años, y otro 23% de 6 a 10 años.

Otro de los elementos que arrojó la investigación es que apenas 1% declara no tener estudios; mientras que 52% de los clientes realizaron la primaria; 23% culminaron el

bachillerato; 14% son TSU; 9% tienen estudios universitarios, y 1% ha hecho postgrado.

En cuanto al impacto que ha generado el apoyo financiero recibido por la Banca Comunitaria, 93% de los participantes expresa que ha tenido mucho o mediano impacto positivo. A juicio de los entrevistados, ese efecto se ha reflejado en mejorar la calidad de vida de su familia, en el crecimiento de sus negocios, en la posibilidad de invertir en materia prima y en resolver las necesidades de su empresa, entre otros.

Al solicitar su opinión sobre Banca Comunitaria, 61% de los clientes considera que es una institución que brinda apoyo económico y ayuda a surgir a los microempresarios.

Entre los comentarios recogidos destacan: "Me ha servido de apoyo cuando otros bancos me han negado créditos, lo que ha hecho que crezca como empresa"; "empecé con una bodega, luego una charcutería y actualmente tengo una carnicería donde puedo vender víveres y muchas cosas surtidas, he crecido mucho"; y "porque he podido aprender en mi negocio y es de ayuda para poder sustentar mi núcleo familiar". Otra influencia positiva de la vinculación con Banca Comunitaria Banesco es que los clientes manifiestan que han podido mejorar la gestión de su negocio implementando

nuevas prácticas comerciales, tales como guardar las facturas, registrar las ventas diarias y pagarse un salario personal.

En cuanto a su calidad de vida, 38% de los microempresarios realizó mejoras a su vivienda, como remodelación o ampliación del espacio, compra de electrodomésticos y mejoras eléctricas o de plomería, entre otros. Además dos de cada 10 clientes han podido adquirir servicios en el hogar (TV por cable, Internet, agua potable) después de recibir el apoyo de la Banca Comunitaria.

En lo educativo, 4 de cada 10 clientes indican que personalmente o sus familiares han accedido a la educación formal desde que son clientes de Banca Comunitaria. Mientras que 25% de los microempresarios ha podido invertir en necesidades de salud; se observa que éstos incluyen a sus familiares y tienen diferentes pólizas.

Por último, los clientes afirman que sus negocios tienen un impacto significativo en las comunidades en donde se encuentran, mayormente brindando productos y servicios de calidad y, en menor medida, generando fuentes de empleo y haciendo responsabilidad social.

### FICHA TÉCNICA

**Tipo de estudio:** Estudio cualitativo a través de encuestas telefónicas.

**Población:** Clientes de Banca Comunitaria Banesco con un crédito otorgado por primera vez o por recrédito en los últimos doce meses.

**Muestra:** 314 casos.



## Razones para emprender en tiempos de crisis

**Muchos venezolanos creen que no se puede emprender en el país porque las condiciones del entorno son inhóspitas.**

Aunque esto sea una realidad, sin embargo, no es excusa para no tomar el control de tu vida y dejar que tu futuro lo decidan eventos que no puedes controlar. Es muy cómodo quedarse paralizado culpando a los factores externos de tu situación y de lo que pasa en tu vida.



Hay un grupo de venezolanos que han escogido actuar proactivamente desarrollando estrategias para afrontar las adversidades y, al ejecutar las mismas, y han encontrado oportunidades en las crisis. Dejaron de quejarse de que las cosas están mal, y observaron que necesidades están aún insatisfechas en su entorno. Así ven las oportunidades que traen los cambios y les sacan provecho a las debilidades de sus competidores.

Ellos, con un optimismo inteligente o racional, han podido navegar las aguas turbulentas del entorno venezolano y desarrollar competencias para aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas.

Estas empresas entienden que las grandes oportunidades se presentan en el caos, la incertidumbre, la falta de información, los cambios, la confusión y la inestabilidad. Los emprendedores que creen que no se puede ser exitoso en Venezuela porque el entorno es inestable, piensan que solo pueden ser exitosos en un entorno estable. Ellos no entienden que en un entorno con información casi perfecta y donde se pueden anticipar los escenarios futuros la rentabilidad es mucho menor y la competencia es tenaz, es decir, no es fácil emprender ni tampoco sobrevivir.

La mayoría de las empresas exitosas en Venezuela entienden su entorno, sus competidores, escuchan a sus clientes para entender sus necesidades

y desarrollan una oferta basada en los requerimientos de los mismos. Estas compañías escogen los segmentos de mercado adecuados para competir y han identificado sus competencias fundamentales para dedicarse a actividades que los diferencian de sus competidores.

Estudios de la consultora gerencial McKinsey & Company demuestran que 80% del éxito de una compañía lo determina el escoger el segmento adecuado para competir.

Las empresas exitosas tampoco comparten el paradigma de que la forma de operar una compañía en Venezuela es diferente por el hecho de que su entorno es cambiante y no creen que el país sea un mercado atípico. Ellas utilizan planes de negocios profesionales y flexibles con herramientas gerenciales probadamente acertadas internacionalmente.

Sin embargo, la mayoría de los emprendimientos en Venezuela fracasan. Los estudios del IESA señalan que por cada 10 empresas que se crean solo una está operando después de tres años y medio de fundada. ¿Por qué pasa esto? La mayoría de los emprendimientos en Venezuela no se construyen utilizando herramientas gerenciales profesionales, los emprendedores no se preparan para sacar a flote sus empresas. Los mismos estudios del IESA muestran que los consejos de cómo gerenciar los emprendimientos se obtienen del cónyuge (60%), los padres (50%), los familiares (71%) y de los amigos (62%). Esta es una de las razones determinante del fracaso de tantas empresas; los emprendimientos no se gerencian de forma profesional utilizando las herramientas gerenciales adecuadas.

El emprendedor exitoso no abandona sus sueños, pero debe ser capaz de aceptar sus debilidades y entender sus fortalezas. Debe ser inteligente para superar sus fallas a través de formación gerencial, asociarse con un equipo que lo complemente o contratar asesores que le brinden las herramientas, la guía y una opinión no viciada que lo ayude a triunfar.

En Venezuela hay muchas oportunidades, en ti está escoger culpar al entorno por tu fracaso o actuar proactivamente de manera inteligente para encontrar las oportunidades que nacen de las crisis, los cambios, la inestabilidad y la falta de información. Tú puedes dejar que los demás forjen tu futuro o forjarlo tú mismo sacándole provecho a las oportunidades que hay para emprender en Venezuela en estos tiempos de crisis.

FUENTE: <http://www.elmundo.com.ve>

Con el apoyo de Fundación Social, la institución financiera brindó herramientas gerenciales y de mercadeo para mejorar sus negocios, a pequeños empresarios de distintos sectores económicos.

Banesco Banco Universal, cuya política de Responsabilidad Social Empresarial tiene como pilares la educación, la salud y la inclusión financiera de los venezolanos, informó que graduó un total de 696 pequeños empresarios mirandinos en el Programa de Formación de Microempresarios.

La institución financiera indicó que la jornada, que se realizó recientemente y en alianza estratégica con Fundación Social, reunió a pequeños empresarios provenientes de las comunidades de los municipios Simón Bolívar, Paz Castillo e Independencia del estado Miranda. Comerciantes, artesanos, costureras, manualistas y cocineros, entre otros, recibieron herramientas gerenciales, de mercadeo y administrativas para llevar adelante sus negocios y mejorar su calidad de vida.

"El Programa de Formación de Microempresarios está al servicio de aquellos que necesitan aproximarse a los conocimientos gerenciales y financieros para desarrollar sus habilidades en un entorno cada vez más competitivo y, que contribuyen al crecimiento de la economía nacional", expresó Norberto J. Méndez, vicepresidente de Comunicaciones y Responsabilidad Social Empresarial de Banesco. El curso, que forma parte del Programa de Responsabilidad Social Empresarial de Banesco,

## 696 microempresarios mirandinos realizaron el Programa de Formación de Microempresarios



**Los participantes adquirieron tips sobre cómo iniciar un negocio, cómo manejar las finanzas y cómo calcular los costos operativos para iniciar con éxito su emprendimiento.**

incluye dos módulos: el Administrativo y el Tecnológico. Entre los temas que los participantes aprenden en el Módulo Administrativo están: ¿Cómo liderar mi negocio? ¿Cómo conocer al mercado? ¿Qué es un presupuesto? y ¿Cómo calculo mis costos? Una vez cumplido este nivel, pueden realizar el Módulo Tecnológico en el cual se les enseña

cómo mercadearse a través de MercadoShop, una herramienta de MercadoLibre que permite vender productos y servicios en su propia tienda online, además de aprender el uso de las redes sociales.

"Sabemos que el venezolano es proactivo y trabajador. Con el Programa de Formación de Microempresarios estamos convencidos de que le aportamos valor a estas iniciativas de negocio, en términos de estrategias de mercado, herramientas administrativas y liderazgo", expresó María Isabel Díaz, coordinadora de Fundación Social en el estado Miranda.

Desde el año 2012, fecha en la que Banesco Banco Iniversal, masificó el Programa de Formación de Microempresarios al cierre del año 2016, se han graduado más de 46 mil microempresarios en el Programa de Formación de Microempresarios.

## Invitamos a todos los clientes de Banca Comunitaria Banesco a realizar el Programa de Formación de Microempresarios

Inscríbete a través de [www.bancacomunitariabanesco.com](http://www.bancacomunitariabanesco.com) o en tu agencia de BCB más cercana.

### Buscamos clientes:

- Creativos, innovadores.
- Determinados a enfrentar los desafíos.
- Que deseen conocer herramientas que le ayuden a mejorar su negocio.
- Dispuestos a redefinir completamente su empresa.
- Que creen en nuevos mercados.
- Que creen en las oportunidades que hoy todavía no existen.

Si eres uno de ellos, esta oportunidad es para ti

Banca Comunitaria Banesco te premia y reconoce a todos sus clientes microempresarios que por su perseverancia se han destacado con su pronto pago del crédito y por el alto desempeño de su empresa, y lo hace con una asesoría gratis de cómo manejar la crisis para salir airoso con tu negocio.

### El Programa de Formación de Microempresarios te brinda nuevas herramientas:

- Manejo de la adversidad / Resiliencia.
- Reposición de inventario.
- Riesgo. Cultura de previsión. Seguros.
- Mi relación financiera con Banesco. Cómo cuidar el préstamo. El pago puntual.

En Banca Comunitaria queremos estar a tu lado acompañando el desarrollo de tu empresa... INSCRÍBETE, ¡TE ESPERAMOS!