



Banesco organizó encuentro con empresarios en Barquisimeto

La capital lareense acogió la quinta edición del foro "Hablando de Empresario a Empresario".

Más de 250 representantes del sector productivo venezolano asistieron al foro "Hablando de Empresario a Empresario" en Barquisimeto (Lara). En el evento, que por quinta ocasión es organizado por [Banesco Banco Universal](#), los participantes conversaron sobre tendencias en gerencia, emprendimiento y tecnología.

Tras hacer un repaso por la historia de la figura del empresario, Juan Carlos Escotet Rodríguez, presidente de la Junta Directiva de [Banesco](#), expresó que "ser un empresario es tener la capacidad de luchar muchas veces a solas para salir adelante, y serlo encarna una forma de heroísmo".

Escotet Rodríguez destacó la necesidad de usar soluciones creativas y programas fuertes de desempeño para que la gente gane con proyectos efectivos. "En Banesco hemos invertido 7,9 billones de bolívares porque creemos en Venezuela", dijo.

Por su parte, el economista Ángel Alayón abordó el tema de la inflación en Venezuela y su posible impacto en el sector económico al finalizar el año. A su juicio, el problema del comportamiento de los precios de productos y servicios problema radica en la incertidumbre que produce.

El sociólogo Tomás Páez, quién conversó sobre emprendimiento y Pymes en Venezuela, manifestó que "lo más importante es que el emprendedor crea en su proyecto y esté en la capacidad de desarrollarlo".

Francisco Pecorella, gerente de Innovación de TI de [Banesco](#), hizo énfasis en la oportunidad que significan las tecnologías para los empresarios de ahora y anunció el lanzamiento de la aplicación para niños Banesco Aventura disponible para teléfonos Android.

El autor del libro “Personas compran personas”, Carlos Rosales, habló de los puntos clave para vender un producto, y de la importancia del valor que le deben crear los empresarios a sus marcas.

En opinión de Rosales, más que clientes, lo que se debe cultivar son fans ya que el 90% de las decisiones de compra son emocionales y el restante 10% racionales.

La nota está disponible en nuestro blog en el link: <http://ow.ly/pvHxY>

Síguenos en:  @Banesco  Banesco Banco Universal