



Programa de Formación de Microempresarios de Banesco arrancó en siete ciudades

Los emprendedores populares de Caracas, Guarenas, Maracaibo, Barquisimeto, Maracay, Puerto Cabello y Valencia están asistiendo a los cursos donde se les otorgarán herramientas gerenciales y tecnológicas. La actividad, que busca mejorar la calidad de vida y gerencial de los participantes, forma parte del programa de RSE de Banesco

Alrededor de 290 microempresarios de Caracas, Guarenas, Maracaibo, Barquisimeto, Maracay, Puerto Cabello y Valencia están cursando la quinta edición del Programa de Formación de Microempresarios de Banca Comunitaria Banesco. En los próximos 5 años se espera instruir a 50 mil emprendedores populares.

De manera simultánea se dio inicio a 24 cursos en varias ciudades del país. En Caracas están asistiendo microempresarios pertenecientes a Catia, Antímano, San Martín, La Vega, El Cementerio y La Vega. Además están presentes en otros estados como Miranda (Guarenas); Zulia (Maracaibo); Lara (Barquisimeto); Aragua (Maracay) y Carabobo (Puerto Cabello y Valencia).

Los talleres tienen una duración de un mes y sus participantes reciben herramientas administrativas, gerenciales y tecnológicas, que permitirán mejorar la capacidad productiva de sus negocios, además de optimizar su competitividad en el mercado, lo que redundará en una mejora de su calidad de vida. Durante las clases también se analizarán materias sobre valores para la vida.

Tal como lo anunciara Juan Carlos Escotet Rodríguez, presidente de Banesco, en el evento Palabras Para Venezuela el pasado 10 de marzo, la entidad bancaria hizo una alianza con Fe y Alegría y Microsoft Venezuela, cuyos representantes estarán a cargo de dictar los cursos. Esta actividad forma parte del programa de Responsabilidad Social de Banesco.

Entre los módulos que verán durante estos cursos se encuentran: Mi negocio como proyecto de Vida; Conociendo mis costos; Conociendo mis clientes y Promocionando mis productos; Planificando mis inversiones; Manejando mis cuentas; Conociendo mis oportunidades.

Banca Comunitaria ha atendido a más de 188 mil clientes y ha otorgado más de 116 mil microcréditos, por un monto que asciende a más de 1.400 millones de bolívares.

Algunos testimonios

Esmeralda Rosa Castro, de San Francisco, estado Zulia, es propietaria de un puesto de comida y una boutique. Manifestó: "Estoy fascinada con este curso, es espectacular porque me va a enseñar muchas herramientas para mejorar mi negocio. Tengo un puesto de comida que se llama "Aqueosting", en el que vendo tumbarranchos, patacones, arepones y otras cosas tradicionales y me va espectacular. Empecé con dos mesitas y ya voy por cuatro y tengo que expandir. Combino esto con la boutique, que fue mi negocio original. Vendía ropa, así como los marchantes, pero después decidí no vender a plazos sino montar una tienda. Me entusiasmé mucho cuando me llamaron para el curso porque pensé 'Si ahora me va bien, más organizada me va a ir mejor'. Me sentí muy bien también porque Banesco me tomó en cuenta. Estoy aprendiendo mucho".

Marisela Vera, también de Maracaibo, se dedica a la venta de charcutería y variedades. "Mi esposo comenzó el negocio porque hace algunos años se quedó sin trabajo, pero al tiempo consiguió nuevamente trabajo y yo lo heredé. Soy técnico superior en contaduría pero tengo un bebé y prefiero trabajar desde la casa. Fue así como empecé a vender víveres, embutidos, charcutería y cuando vi que cubría necesidades de la gente fui agregando más cositas. Vendo bien, pero necesito herramientas para mejorar. Soy creyente y un día me puse a orar y le pedí a Dios que me mandara una señal, que me dijera qué hacer para mejorar las ventas. esa tarde me llamó la asesora de Banesco y dije: 'Gracias Dios, esta es tu señal' Y me inscribí. El curso es buenísimo", apuntó.

"Para mejorar hay que aprender", afirmó el barquisimetano Carlos Ramos, quien tiene una venta de línea blanca. "Tengo este negocio desde hace dos años. Mi esposa y yo

queríamos aumentar nuestros ingresos y nos dimos cuenta de que aquí en Barquisimeto había mucha demanda de línea blanca. Comencé a comprar cositas y venderlas, y me ha ido muy bien. Las condiciones de pago que yo le doy a los clientes son mi fuerte, porque como esos aparatos son caros, hay un sector que no puede pagarlos chinchin, así que yo les doy crédito y tanto ellos como yo salimos bien parados. Cuando me llamaron para participar en este curso me pareció una gran idea, porque para mejorar hay que aprender, y en este curso aprendemos cosas. A veces ya nosotros las manejamos, pero como empíricamente, no teníamos métodos y esto nos va a ayudar".

La noticia está disponible en nuestro blog en el link:
<http://blog.banESCO.com/emprendedores/programa-de-formacion-de-microempresarios-de-banESCO-arranco-en-siete-ciudades/>

Síguenos en:  @BanESCO  BanESCO Banco Universal

