

Anzoátegui

Barcelona. Centro Comercial Plaza Miranda, calle Liberal, Nro. 4-72, locales PB-1 y M-1, detrás de Saludanz. Casco Central de la ciudad de Barcelona, Mpio. Bolívar. (0281) 514.63.28 / 63.16 / 62.98 / 63.18.

Aragua

Palo Negro. Calle 23 de Febrero, Casco Central de Palo Negro (Frente a la Plaza Bolívar), Palo Negro. (0243) 267.06.59 / 20.56 / 80.81 / 272.92.37.

Maracay

Gran Bazar Av. Bolívar con Calle Sucre, Centro Comercial Gran Bazar. Locales del 4 al 13, Maracay. (0243) 246.67.66 / 76.96 / 67.87 / 73.67

Barinas

Barinas. Cruz Paredes con Marqués del Pumar Av. Sucre, sector Centro de Barinas. Edificio Torre Banesco. (0273) 553.02.64 / 01.36 / 00.20 / 02.53.

Carabobo

Puerto Cabello. Calle Valencia, entre calles Sucre y Campo Elias, Torre Ejecutiva, Piso 1, (frente a la Plaza La Concordia). (0242) 361.67.70 / 63.90.

Valencia. Centro Calle Páez, entre Av. Díaz Moreno y Constitución, Local 10-57, (0241) 858.00.75 / 80.36 / 65.07 / 48.47 / 37.94 / 857.19.95 / 38.92 / 84.82.

La Isabelica. Av. Henry Ford, C.C. Paseo Las Industrias, Zona Industrial Norte, Valencia. (0241) 832.21.83 / 13.89 / 52.72 / 30.62.

Horario
8:30 am.
a 4:30 pm.

Distrito Capital

Antimano. Calle Real de Antimano, Casa Nro. 30. (0212) 472.27.77 / 517.84.92 / 84.91.

Catia. 7ma Av. Calle Perú con Calle Brasil, Edif. Centro Brasil, PB, Locales 1 y 2. Urb. Nueva Caracas. (0212) 870.61.15 / 60.70 / 43.14 / 872.52.24.

El Cementerio. Av. Presidente Medina con Av. Victoria, C.C. Multipiazza, Nivel Diversión, Local N-D-1, (0212) 631.29.89 / 632.31.83. (*) 10:00 am. a 4:30 pm.

La Vega. Final Av. principal de La Vega. Fundación Amigos de la Tercera Edad (Diagonal al Parque Juan Cuchara). (0212) 443.83.45 / 38.55 / 415.46.07 / 40.33 / 46.07 / 517.80.83.

San Martín. Av. San Martín entre Calles Granada y Circunvalación (Frente al Mercado Municipal de San Martín). (0212) 451.40.41 / 06.66 / 05.09.

Lara

Barquisimeto. Centro Av. José María Vargas con Carrera 22, Parroquia Catedral, Municipio Iribarren. (0251) 251.43.23.

Barquisimeto. Oeste Av. Pedro León Torres, con calle 59, C.C. Sotavento, locales 3 y 4. Municipio Iribarren. (0251) 443.63.93 / 68.42.

Miranda

Cúa. Población de Cúa, entre las esquinas El Rosario y Maturín, Calle San José, local N° 40, (a media cuadra de la iglesia), Municipio Urdaneta. (0239) 246.81.93 / 71.59 / 81.73 / 82.05 / 212.40.91 / 15.32 / 34.73 / 516.89.18.

Guarenas. Plaza del Estado Miranda, entre Calles Arismendi y Comercio, Esq. El Vapor, local No. 6. (0212) 365.03.55 / 08.77 / 05.00 / 14.44 / 06.00 / 1077 / 07.66 / 13.22.

Higuerote. Calle. El Cují, Población de Higuerote, Distrito Brión. (0234) 323.09.19 / 44.02 / 16.31 / 07.53 / 09.27 / 23.61.

Petare. Av. principal de la Urbina, entre calle 13 y Av. Francisco de Miranda. Minicentro Empresarial Petare (al lado del Sambillito). (0212) 241.04.17 / 242.67.28 / 243.59.96.

Santa Teresa. Av. Ayacucho con calle Andrés Eloy Blanco, casco central de la población Santa Teresa del Tuy, Municipio Independencia. (0239) 808.97.24 / 27 / 26 / 15.

Los Teques. Av. Bermúdez, Edif. Banesco, PB. (0212) 415.46.07 / 40.43.

Monagas

Maturín. Av. Raúl Leoni, Centro Comercial Sigo, Nivel 1, Local 15, (frente al pedagógico), vía El Sur. Municipio Maturín. (0291) 315.51.69 / 51.74 / 316.20.51 / 17.30. (*) 10:00 am. a 5:00 pm.

Nueva Esparta

Porlamar. Av. San Juan Bautista Arismendi, Centro Comercial Sigo Proveeduría, PB, locales 15 y 16, Conejero, Municipio Mariño. (0295) 262.01.01 / 15.40 / 92.07. (*) 9:00 am. a 4:00 pm.

Portuguesa

Acarigua. Av. 32 (Av. Alianza) con calle 22, edificio Terranova, local 5, (0255) 614.63.17.

Vargas

Maiquetía. Av. Soublette, Urb. 10 de Marzo (diagonal al Polideportivo José María Vargas). (0212) 332.05.88 / 332.24.56 / 332.01.87

Zulia

Maracaibo. Gran Bazar Av. 15 con Calle 100, Centro Comercial Gran Bazar, Parroquia Chiquinquirá, Mpio. Maracaibo. (0261) 418.43.96 / 62.04 / 81.69 / 99.54 / 89.77

Maracaibo. Oeste. Av. La Limpia con Av. Universidad. Frente al Grupo Marmoca. (0261) 752.02.64 / 51.41 / 81.43 / 751.38.10.

Ciudad Ojeda.

Av. Alonso de Ojeda, Edif. Don Víctor. PB. Banca Comunitaria Ciudad Ojeda. Parroquia Alonso de Ojeda, Municipio Lagunillas. (0265) 662.53.79 / 41.17.

BANCA COMUNITARIA

Al cierre de agosto de 2014, Banca Comunitaria Banesco había otorgado 213.139 microcréditos

Maritza Muñoz, dueña de una bodega en Santa Teresa del Tuy, y Adolfo Hernández, un maestro chocolatero de Barlovento, accedieron a un crédito por primera vez gracias a la Banca Comunitaria de Banesco Banco Universal. Estos dos empresarios populares forman parte de los más de 330.000 clientes que ha atendido Banca Comunitaria desde que inició operaciones hace 8 años.



Al cierre de agosto de 2014, Banca Comunitaria Banesco había otorgado un total de 213.139 préstamos para capital de trabajo para microempresarios, equivalentes a 7.204.880 millones de bolívares. Este volumen de préstamos se alcanzó con una excelente calidad de la cartera, pues ha registrado una tasa de morosidad de apenas 0,30%.

Tomando en cuenta los clientes que han recibido microcréditos, así como los que han abierto Cuentas Comunitarias o Ahorros Paso a Paso (similar al san o la cajita), Banca Comunitaria ha atendido a 330.407 clientes, atendiendo de forma indirecta a 1.652.035 personas.

En cuanto al pasivo, para el 31 de agosto las Cuentas Comunitarias presentaban un saldo en cuenta de Bs. 468.485 millones y el Ahorro Paso a Paso otros Bs. 38.388 millones.

"La clave del éxito del modelo de Banca Comunitaria es que ofrecemos productos y servicios financieros adecuados a las necesidades de los clientes localizados en las zonas populares y que en muchos casos no estaban bancarizados. Nuestros productos y servicios son de fácil acceso, sencillez y rapidez en los trámites y los ofrecemos a través de canales innovadores con tecnología de punta. Además contamos con un equipo de asesores de negocio que brinda asesoría financiera y de gestión del negocio personalizada a los clientes directamente en las comunidades", dijo Héctor Albarrán, vicepresidente de Banca Comunitaria.

Las principales actividades económicas atendidas por Banca Comunitaria son: el transporte de pasajeros y de carga, la venta de ropa, el comercio de alimentos y bebidas en abastos y bodegas.

Corresponsales No Bancarios (CNB) Un Canal Confiable

Banesco, innovando y pensando en la comodidad de sus clientes, cuenta con los Corresponsales No Bancarios, canales electrónicos o POS ubicados en establecimientos comerciales. Se encuentran en zonas populares y son atendidos por los dueños de los comercios a fin de:

- Acceder a servicios bancarios cerca de la casa o el trabajo.

- Ahorrar tiempo y dinero al no tener que ir a una agencia.

- Acceder a los servicios en horas donde una agencia no podría atender, como en las noches y fines de semana.

- Evitar largas colas.

- Aumentar la calidad de vida de los usuarios.

A través de los CNB los clientes podrán realizar depósitos, retiros, consulta de saldos y últimos movimientos. Para brindar la mayor seguridad y confiabilidad nuestros aliados son escogidos por el banco.

Emprender en tiempos retadores

El entorno económico es distinto al de años anteriores, por lo que los microempresarios deben ampliar sus habilidades para gestionar su empresa.

Algunos puntos a considerar:

1. ¿Qué hacer ante la escasez de proveedores y productos?

Complementar actividades económicas o asumir compras a través de intermediarios.

2. ¿Qué hacer ante el incremento de precio de los productos?

Generar anticipos y acuerdos con sus proveedores así como próximas fechas de entrega de productos.

3. ¿Qué hacer frente a la demanda excesiva de un producto?

Limitar el inventario en exhibición y generar controles de venta por cliente.

4. Generar técnicas de manejo de inventario

Que le permita combinar la lenta rotación de productos con otros de elevada rotación, exhibiendo otros complementarios u ofertas combinadas.

5. Solicitar préstamos bancarios para trabajar y reponer inventarios.

Al comparar el incremento de precios del producto versus el Costo de Préstamo (tasa de interés), veremos que este último es menor y en consecuencia atractivo para el negocio.



10 pistas para encontrar ideas de negocio

La idea de negocio es la base para desarrollar un plan de empresa de un proyecto con vistas de viabilidad y permanencia en el mercado.

Sin una idea de negocio innovadora que represente una utilidad o ventaja para los clientes potenciales, es muy complicado crear una empresa, hacerla sostenible en el tiempo y sacar un rendimiento económico de ella. Salvando distancias, es quizás el paso más complejo que debe dar un emprendedor a la hora de montar una empresa.

Dar con la idea de negocio idónea para tu proyecto empresarial es algo que puede buscarse activamente, pero que en muchos casos, sin embargo, es algo con lo que te encuentras, y es en ese preciso momento, cuando decides iniciar un proyecto empresarial para poner en marcha esa idea de negocio.

DECÁLOGO

Para emprender con éxito

10 pistas

- **Recapitula lo que sabes hacer**
- **Mira tendencias en otros países**
- **Céntrate en una comunidad**
- **Escucha a los más innovadores**
- **Busca una estrategia de lujo**
- **Optimiza y simplifica procesos**
- **Reduce costos para reducir precios**
- **Aporta más servicios**
- **Aprovecha recursos existentes**
- **Identifica problemas**



Fuente: Empredepymes

He aquí diez claves básicas para poner en marcha un nuevo negocio de forma óptima:

1. Haz algo que te apasione.

Este 'mantra' de Steve Jobs tiene todo el sentido a la hora de lanzar un negocio. Tendrás que dedicar muchas horas y mucho esfuerzo para sacar adelante tu empresa así que, ¿por qué no disfrutar por el camino?

2. Busca un equipo que esté en el siguiente nivel.

Tu empresa necesitará evolucionar rápidamente para competir, así que rodéate de gente que está preparada para competir en el siguiente nivel empresarial. Busca perfiles complementarios.

3. Céntrate en la necesidad del cliente, no en el producto.

Los mercados se mueven rápidamente y tu fuerza está en ser el mejor en servir a tus clientes. Si te centras en el producto puede llegar una innovación que te deje fuera de juego y, entonces, estarás perdido.

4. La ejecución es lo más importante.

Una buena idea es solo el comienzo. Lo que diferencia a una empresa de éxito de aquella que no lo tiene es la capacidad para llevar esa idea a la práctica de la mejor manera.

5. Céntrate en hacer algo mejor que la competencia.

Cuando eres un nuevo competidor en un mercado es muy importante focalizarse en cubrir de forma excelente un aspecto esencial para los clientes.

Al calor de la crisis el emprendimiento se plantea como una de las salidas de quienes terminan los estudios o acaban de dejar atrás el trabajo de toda una vida. Montar un negocio propio no es algo nuevo en una economía en el que las Pymes representan más del 90% del tejido empresarial, pero en los últimos tiempos, plagados de dificultades, requieren de nuevos métodos y de ideas innovadoras.

6. Comparte tu idea.

Tus conocidos y los expertos pueden ayudarte a afinar tu modelo de negocio y te ayudarán a encontrar capital para llevarla adelante. No tengas miedo, ¡nadie va a robarte tu idea!

7. Fórmate y conoce el sector.

Haber estado previamente en el sector de tu nueva empresa hará que no caigas en errores de principiante y te dará valiosos contactos a la hora de hacer clientes, proveedores y socios. Si no tienes experiencia, busca un socio que te acompañe en el camino.

8. Cuida los gastos y la tesorería.

Empieza con los menores costos posibles. Ese dinero

puede ser básico para darte una segunda oportunidad para tu negocio si tus previsiones iniciales no se cumplen.

9. Se perseverante.

Nadie ha dicho que crear una empresa sea fácil. Tendrás que luchar mucho y echar muchas horas, pero es un esfuerzo que te dedicas a ti mismo.

10. No abandones la visión positiva.

Convierte los problemas en alegrías, en oportunidades de retarte y mejorar. Huye de excusas que empiezan por 'es que', 'no se puede' y 'no lo hago porque'.

Fuente: finanzas.com

ALIADOS DEL TRIMESTRE

Barras de Atención

Posición	Comercio Afiliado	Zona
1er. Lugar	Ferretería Santa Elena	Cúa
2do. Lugar	Representaciones Guanzho	Santa Teresa
3er. Lugar	Inversiones Simondu	Cúa

Corresponsales No Bancarios

Posición	Comercio Afiliado	Zona
1er. Lugar	Papelería Naylid G.P.	Antímano
2do. Lugar	Farmacia Arena	Valencia Centro
3er. Lugar	Abastos Quicallería Marautriz	Antímano

EMPLEADOS DEL TRIMESTRE

Región Metropolitana Oriente Región Centro & Occidente

Mejor Asesora: Gaiet Cantos
Mejor Analista: Melisa Dayanira
Mejor Promotor: Yonelba Torres

Mejor Asesor: Maira Contreras
Mejor Analista: Dayly Hernandez
Mejor Promotor: Yulis Anzola

Referencista más destacada del trimestre: Anyeli López