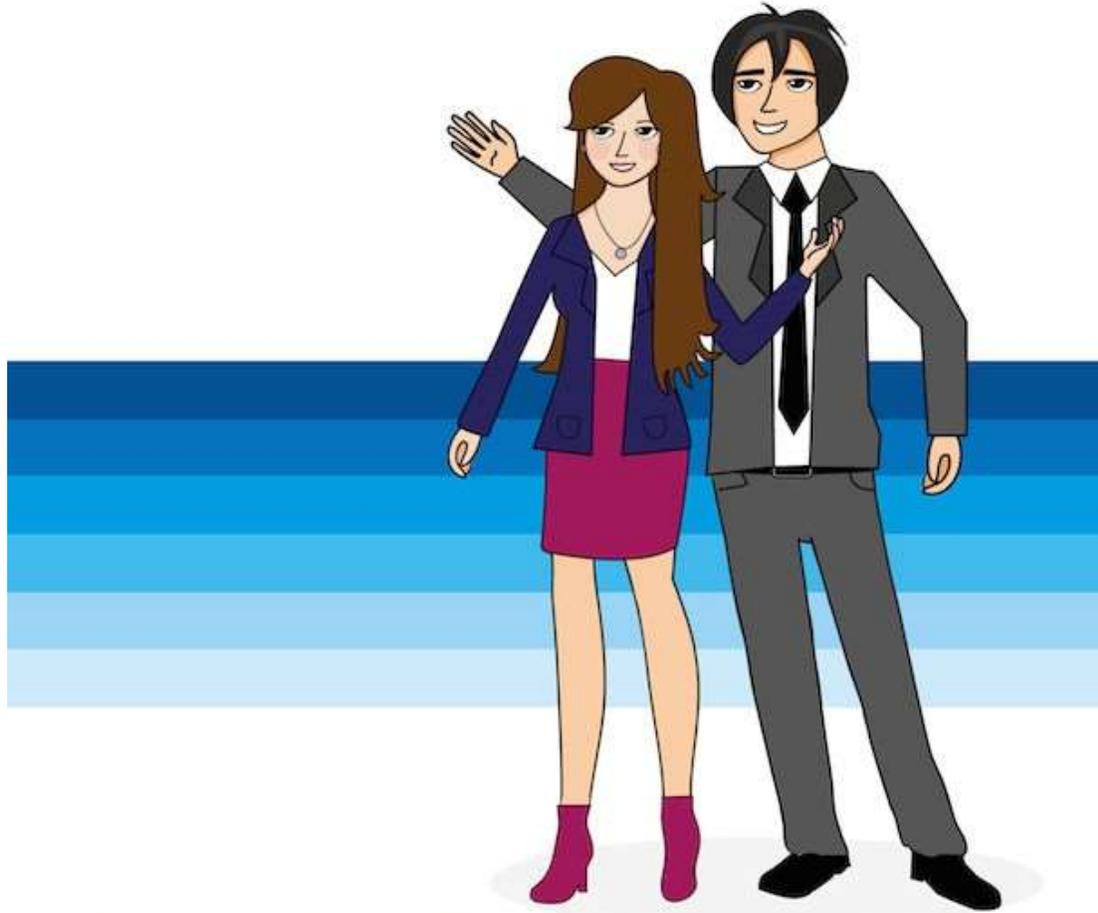


BBVA

Escuela para el emprendimiento BBVA

SESIÓN 1



Emprendimiento y finanzas personales
Tercer año
adelante.





BBVA

Emprendimiento y finanzas personales

Guía de trabajo
Tercer año

adelante.

EVALUAR

COMERCIALIZAR

ADMINISTRAR

PRODUCIR



BBVA COLOMBIA

Mauricio Flores Marín
Director de Responsabilidad Corporativa

Liliana Corrales Romero
Gerente Responsabilidad Corporativa

ISBN: 978-958-57777-9-8

Digitalizado por: Fundación Cultura Digital

Diseño
Diana Guevara
Bogotá-Colombia

Todos los derechos reservados

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo, ni en parte, ni registrada en, o transmitida, por un sistema de recuperación de información en ninguna forma, ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, digital, o cualquier otro, sin el permiso previo escrito de la Fundación.

Material adaptado para uso exclusivo de BBVA Colombia.

Responsabilidad Corporativa - Programa Escuela para el Emprendimiento BBVA.

FUNDACIÓN CULTURA DIGITAL

Pilar Sanabria Barragán
Dirección general

Juan Ramón González Rubio
Dirección pedagógica y autoría

Jorge Luis García G.
Dirección didáctica

Sandra Barragán P.
Asesora de proyecto

Escuela para el emprendimiento: llegó el día que estabas esperando

Hola:

Has llegado al tercer año de nuestro programa Escuela para el emprendimiento BBVA y de paso, ya estás más cerca del último escalón de tu bachillerato. Es el momento que estabas esperando y sí has llegado hasta aquí, es porque tienes ganas de hacer grandes cosas y enfrentar nuevos retos.

Como bien sabes, BBVA Colombia ha venido implementando en todo el país el Plan de Responsabilidad Corporativa, que busca apoyar iniciativas enfocadas en educación, deporte y cultura y que ha permitido que miles de personas, especialmente niñas, niños y jóvenes se beneficien con educación de calidad, útiles escolares y sobre todo con posibilidades de poder cumplir los sueños de tener un mejor futuro.

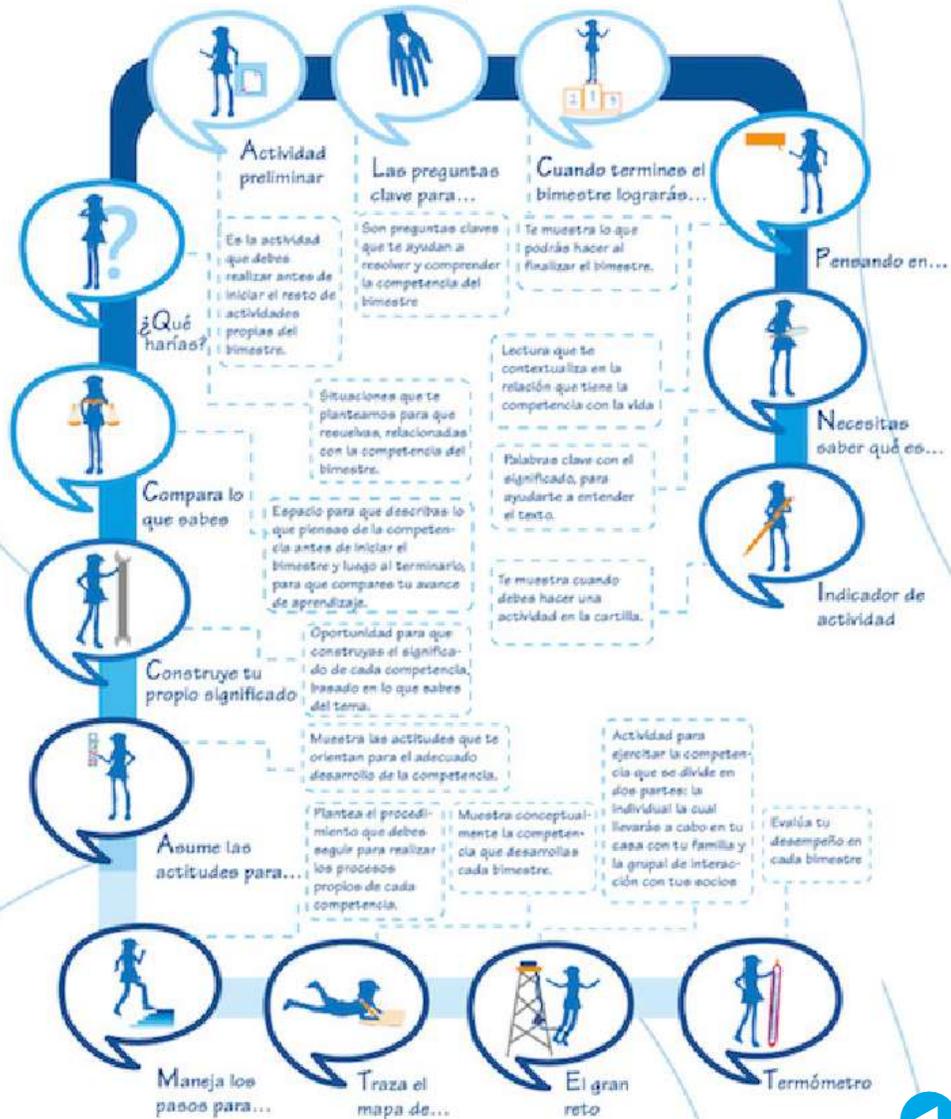
Esta cartilla que ahora tienes en tus manos, ha sido tu guía durante este proceso que ha venido creciendo en todo el país llegando a más ciudades y regiones permitiendo que muchos jóvenes como tú, se beneficien de las posibilidades de desarrollo personal y familiar que tiene esta iniciativa y que ahora comienza a mostrar sus primeros resultados.

Consideramos que las enseñanzas que te hemos aportado durante este programa y la experiencia que vivirás a lo largo de este año, te permitirán asumir con responsabilidad, criterio y conocimiento los proyectos que decidas emprender en el futuro. Queremos felicitarte y decirte que en BBVA todos los días trabajamos por un futuro mejor para todos y que puedes contar con nosotros, siempre.

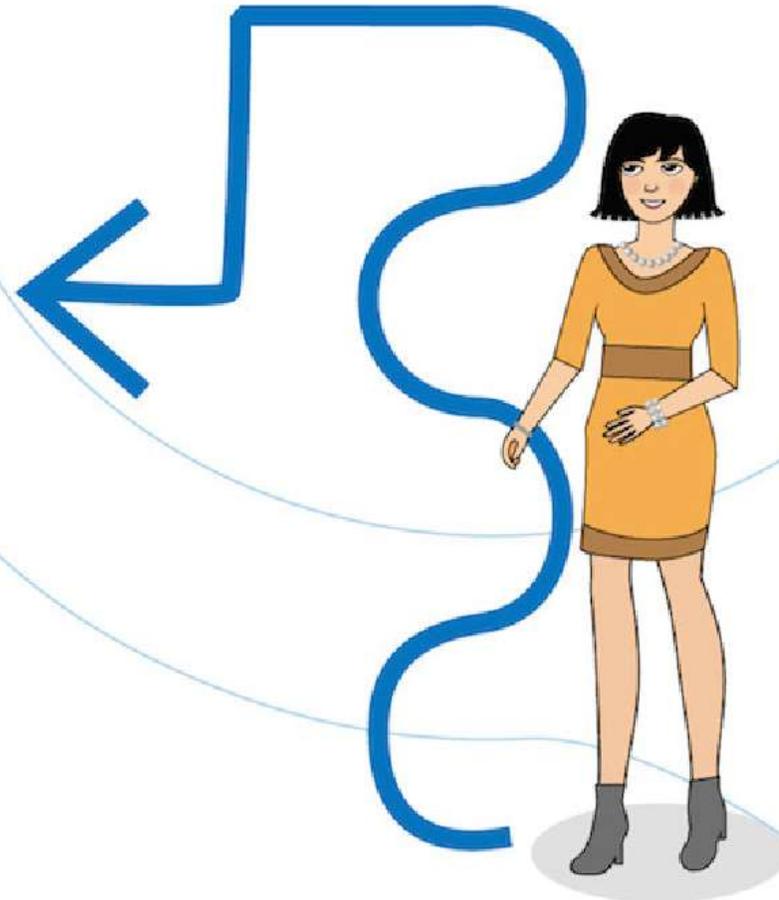
adelante.



Ruta de implementación



Emprendimiento y finanzas personales



Te damos la bienvenida al tercer año de Escuela para el Emprendimiento BBVA, es importante darte nuestro más sincero reconocimiento por hacer parte de esta iniciativa en la que sin duda se han generado grandes aprendizajes que puedes llevar a cabo desde ahora, a partir de tu idea de negocio.

Has recorrido un camino importante en la conformación de una sociedad y la formulación de tu idea de negocio, además has aprendido una serie de actitudes, procedimientos, que hacen parte de tu vida para plantearla de manera diferente a partir del espíritu emprendedor. En este nuevo año podrás seguir adquiriendo herramientas para desarrollar tu proyecto de vida, teniendo como opción esta propuesta y el manejo adecuado de tus finanzas personales.

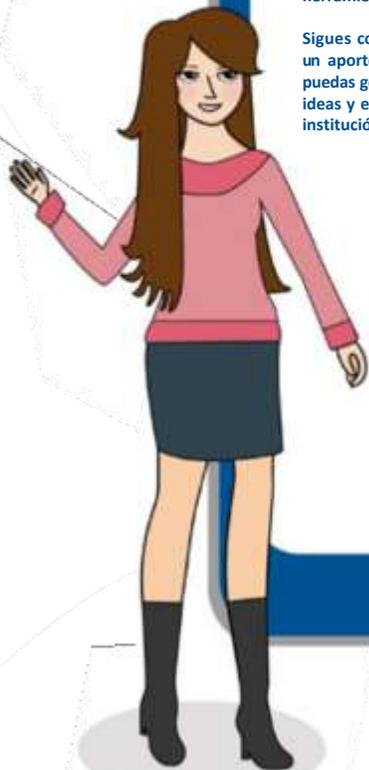
Te preguntaras qué viene ahora para este tercer año, la respuesta es que puedes continuar haciendo crecer tu idea de negocio, seguir apropiándote de los conceptos y seguir trazando el camino hacia el emprendimiento. Te encontrarás con nuevas competencias dentro de las cuales podrás adquirir nuevos conocimientos y herramientas para seguir mejorando tu idea de negocio.

Sigues contando con el apoyo de tus maestros, son quienes sin duda están dando un aporte importante a tu formación, sin embargo, es importante que además puedas generar iniciativas adicionales para buscar diferentes propuestas, escuchar ideas y enriquecer las posibilidades asesorándote con otras personas dentro de la institución.

Te animamos a continuar en este proceso mirando siempre adelante y generando nuevas posibilidades de aprendizaje, ya que a partir de ésta no solo lograrás generar y enriquecer una idea de negocio, sino que también tendrás herramientas para consolidar tu proyecto de vida desde el emprendimiento y el manejo consistente del dinero, visto no solo como la generación de empresa sino como una alternativa de crecimiento dentro de una amplia gama de opciones, tú decidirás a partir de las buenas herramientas con las que cuentas a partir de esta formación.

Bienvenido a tu tercer año de formación en Escuela para el Emprendimiento BBVA.

adelante.



BBVA



adelante.

PRODUCCI
R



Necesitas saber...



A lo largo de tu cartilla vas a encontrar algunas palabras cuyo significado tal vez desconozcas, pero que son claves para que logres el desarrollo de la competencia. Por ello te invitamos a consultar esta sección cada vez que encuentres una de esas palabras, ya que de esta forma podrás aclararlas y comprenderlas.

Ángel BBVA:

Es una figura creada por la Escuela para el Emprendimiento BBVA y que te ayudará y guiará en tu idea de negocio para que logres las metas que te propones. Tú escogerás tu propio ángel BBVA dentro de las personas que conoces y que sabes que te pueden ayudar a mejorar tu sociedad.



Asesor financiero:

Es un especialista que guía a las personas y empresas para que tomen mejores decisiones de cómo invertir su dinero, cómo distribuir los gastos y en general llevar unos buenos hábitos financieros.

Balanza comercial:

En general es la diferencia entre las ventas y las compras de una entidad, pero el término se usa con mayor frecuencia aplicado a los países en donde hace referencia a la diferencia entre sus importaciones y exportaciones. Una balanza comercial es positiva cuando las exportaciones son mayores que las importaciones.

Contribuyente:

Se denomina así a todas aquellas personas que pagan impuestos y que así contribuyen a mantener al Estado. Los contribuyentes pueden ser tanto personas naturales como jurídicas (empresas, organizaciones, etc.)

Desarrollo regional:

En términos económicos expresa el crecimiento de la cantidad de bienes y servicios provenientes de una región determinada, pero en un sentido más amplio hace referencia al crecimiento económico y de la calidad de vida y bienestar de los pobladores de una región.

Desarrollo sostenible:

Es la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras de satisfacer las suyas, es decir, es el aprovechamiento racional de los recursos naturales sin destruir o contaminar la naturaleza de forma indiscriminada.

Hábitos financieros: Son todas aquellas acciones y actitudes referentes a la economía y manejo del dinero de una persona o entidad y que posibilitan o no generar un bienestar económico en el presente y el futuro.

Ilíquidez:

Es la falta de efectivo. Cuando se refiere a un bien especial significa que es difícil venderlo o convertirlo en dinero en efectivo.

Líquidez: Es la disponibilidad de dinero para efectuar un intercambio económico. Cuando se refiere a un bien expresa su facilidad de ser convertido en dinero en efectivo.

Maquila:

Es un sistema de producción que consiste en fabricar bienes en países con bajos costos de producción (materias primas, mano de obra, etc.) para ser vendidos en países generalmente más desarrollados.

Obsolescencia:

Son bienes, servicios o procesos que resultan ineficientes o poco usados con respecto a otros más novedosos y efectivos.

Ventaja competitiva: Son las ventajas que una compañía o empresa tiene sobre las demás ya sea porque posee una mejor tecnología, un mejor proceso o las habilidades de sus trabajadores y de la empresa misma son superiores a las de los demás.

Cuando termine el bimestre lograrás...



Indicador de actividad

Desarrolla la actividad preliminar que encuentras en tus guías de trabajo.



Cuando termine el bimestre lograrás...

- Aprender a proponer estrategias para el uso adecuado de los bienes y servicios generados por mi proyecto emprendedor en la comunidad, basado en casos de emprendedores exitosos de la región.
- Fortalecer mi idea de negocio mediante la alianza con un ángel BBVA.

Pensando en...



Usar adecuadamente los bienes y servicios de mi entorno

Nuestro país es privilegiado al tener una gran cantidad y, sobretodo, variedad de recursos naturales que pueden ser aprovechados para el beneficio de todos nosotros. Sin embargo, cuando no cuidamos nuestros recursos o los explotamos de forma irracional, estamos acabando con esa riqueza y comprometemos el futuro de las generaciones venideras.

Un buen emprendedor debe saber aprovechar los recursos naturales y humanos de su región, pero también debe ser muy consciente al momento de usarlos de forma adecuada para preservar su entorno, su salud y el de las generaciones venideras.

Es fundamental que los proyectos de innovación y de creación de empresas puedan utilizar estos recursos para obtener ventajas competitivas frente a sus competidores. Considera por ejemplo la siguiente situación: un grupo de emprendedores quiere hacer un negocio de venta de cuadros, tarjetas y en general accesorios comestibles, y saben que en su región hay una gran variedad de plantas de las que se pueden extraer colorantes naturales, así, al usarlas, tienen una ventaja frente a los demás negocios que usen colorantes artificiales para sus decoraciones y pueden lograr que su negocio sea más exitoso aprovechando la riqueza de la región.



¿Cómo aprovechar adecuadamente los recursos de una región?

Para aprovechar adecuadamente estos recursos un buen emprendedor debe:

- Conocer los recursos. Saber cuál es la riqueza de tu región es fundamental para poder aprovecharla. Muchas especies de plantas nativas de Colombia tienen inmensas potencialidades para convertirse en alimentos nutritivos, medicamentos eficientes y materiales de construcción.
- Conocer los alcances de la posible explotación de los recursos. Así como los recursos naturales tienen muchos posibles usos, también es necesario saber aprovecharlos y no sobreexplotarlos ni contaminar las zonas en donde se presentan ni causar desequilibrios al medio ambiente por tratar de sacar un provecho económico.

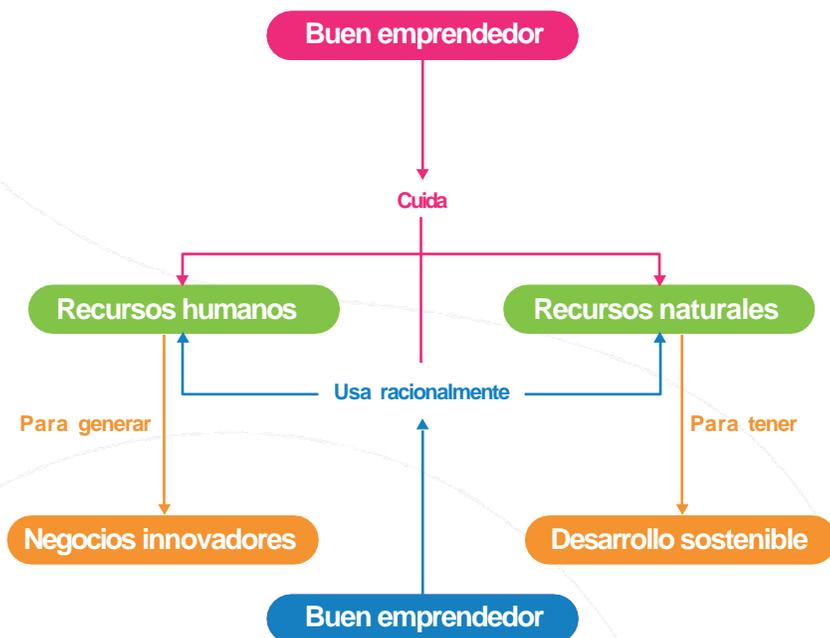


- Integrarlos a las cadenas productivas. No basta solo con el conocimiento de las riquezas de una región, también es necesario saber cómo integrar esos productos a la idea de negocio. Una especie de guadua propia de una región puede ser muy resistente y adecuada para fabricar muebles, pero es necesario adquirir el conocimiento técnico acerca de cómo cultivarla, cómo cortarla y cómo adecuarla para que se convierta en el producto deseado.

- Establecer un plan de aprovechamiento sustentable. Lo más importante de todo es saber aprovechar adecuadamente un recurso sin dañar el medio ambiente o la cultura de la región, así que los emprendedores deben trazar y seguir planes de aprovechamiento sustentable y contar con políticas claras de protección, como por ejemplo no comerciar con especies en peligro de extinción, no comprar materias primas extraídas de bosques o selvas nativas, etc.

Y así como cada región de Colombia tiene diferentes especies de flora y fauna y recursos mineros y energéticos propios, también las personas son un recurso muy importante que es necesario saber aprovechar. Si en tu ciudad hay buenos médicos, por ejemplo, tendrás la posibilidad de acceder a un buen servicio de salud y el nivel de vida de la población será más alta, así, el nivel de educación, sus competencias, habilidades y actitudes son fundamentales para el desarrollo de una región y un buen emprendedor debe poder aprovechar también esos recursos para generar negocios exitosos.

El siguiente esquema resume el uso que debes dar a los recursos naturales y humanos de tu región.



¿Cómo aprovechar adecuadamente los recursos de mi región para mejorar mi idea de negocio?



Ahora que ya sabes qué debe hacer un buen emprendedor para aprovechar los recursos de la región, usándolos racionalmente y generando un desarrollo sostenible, aprenderás cómo incluirlos para generar un mayor valor a tus productos o servicios y obtener ventajas competitivas.

- **En primer lugar debes conocer los recursos de tu región.** Haz una lista de las especies animales y vegetales que se dan en tu región y que pueden ser aprovechadas, con cuidado de no incluir especies en vía de extinción o protegidas. También lista los recursos minerales con que cuenta tu región e investiga qué tipo de servicios se ofrecen en ella.
- Luego **investiga qué usos podrían tener los recursos naturales y cómo enriquecerían tu producto o servicio.** Por ejemplo, ¿hay materiales que puedan hacer más resistentes los empaques de tus productos?, ¿hay materiales que alarguen la duración de mis productos? ¿qué características de tu producto quisieras mejorar?, ¿hay algún recurso de tu región que pueda ayudar a hacerlo?
- **Averigua cómo acceder a los recursos que necesitas,** teniendo en cuenta que su aprovechamiento sea sostenible en todo momento y no atente contra el ambiente o la cultura de la región.

Indicador de actividad

Desarrolla la actividad que encuentras en tus guías de trabajo, titulada "Mi entrevista del futuro".



NO:1234 /EN EL FUTURO

1. TITULO

2. LOS COMIENZOS

¿cómo comenzó la empresa y de dónde surgió la idea de negocio?

EXTRA



3. LA EVOLUCIÓN DE LA IDEA

¿Cómo evolucionó la idea de negocio, qué cambios se han hecho estos años y por qué se han dado esos cambios?



4. LOS SOCIOS

¿Quiénes han sido y quiénes son los socios, describe en la sociedad ha tenido cambios en su composición y por qué?





NO:1234 /EN EL FUTURO

5. EL FUTURO

Escribe cuáles son las expectativas de la sociedad, qué quieres lograr al terminar el bachillerato y hacia dónde va la sociedad.



1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
-------	-------	-------



MEJORA TUS HABILIDADES

Necesitas saber qué es...



Elementos de un buen escrito

Cuando necesitas comunicar ideas de forma escrita debes tener en cuenta varios aspectos importantes tales como la organización de las ideas que quieres transmitir, la coherencia del mensaje, es decir que lo que está escrito sea acorde a lo que quiere comunicar, el vocabulario con el que lo transmites y la ortografía.

Organizar ideas: Todo escrito pretende dar a conocer una serie de ideas, así que lo primero que debes hacer es organizar y estructurar todas las ideas que vas a transmitir. Para hacerlo, haz una lista de lo que quieres transmitir dejando en claro tres elementos:

- ¿De quién se trata la idea?
- ¿Cuál es la relación o acción que quieres expresar de ello? (siempre será un verbo)
- ¿Qué vas a decir de ello?

Por ejemplo:

Valentina y Sergio tienen una sociedad de producción y comercialización de plantas aromáticas y quieren escribir en un folleto las ventajas de usarlas diariamente, así que deben hacer una lista de ideas para redactar su escrito. Esas ideas son:

¿De quién se trata?	Relación que quieres expresar	¿Qué dirás de ello?
Las plantas aromáticas	Dar	Sabor a las comidas
Las plantas aromáticas	Poseen	Propiedades relajantes
Las plantas aromáticas	Poseen	Propiedades curativas
La manzanilla, la hierbabuena, la albahaca	Son	Las plantas aromáticas más comunes
Y el laurel	Reduce	Los riesgos de enfermedades del riñón
El consumo regular de plantas aromáticas	Favorece	La digestión
El consumo regular de plantas aromáticas		

Una vez definidas todas las ideas que vas a comunicar, debes organizarlas, unir aquellas que sean similares y suprimir las que puedan estar repetidas.

Puedes organizar las ideas como quieras pero estas son algunas de las formas más comunes de hacerlo:

- Puedes organizar las ideas de la más general a la más específica o al contrario, dependiendo de tu intención comunicativa.
Ejemplo:
Si vas a hablar de tu experiencia en el programa Escuela para el Emprendimiento BBVA, puedes empezar por lo más general y describir de qué se trata el programa y cómo te vinculaste y luego pasas a las ideas más específicas como por ejemplo de qué se trata en las sociedades del programa y qué hace específicamente tu sociedad.
- Cuando quieres relatar una serie de pasos o instrucciones, la mejor forma de hacerlo es organizar las ideas por secuencia, es decir, describiendo qué haces primero, qué debes hacer después, etc. Esta forma de organización también es útil para describir y contar historias (como por ejemplo tu historia de emprendimiento).
- Cuando quieres dar a conocer una serie de argumentos o defender un punto de vista, esta es la mejor forma de organizar las ideas. La causalidad hace referencia a que una idea sea consecuencia de otra y esa a su vez sea consecuencia de otra. Por ejemplo, si compras productos hechos por emprendedores de la región, ayudas a su desarrollo y al hacerlo, mejoras la calidad de vida de tus vecinos y de ti mismo.

Así, al organizar las ideas el texto al final podría ser:

“Las plantas aromáticas son conocidas no solo por darle ese exquisito sabor a las comidas sino también por sus propiedades relajantes y curativas. El consumo de plantas como la manzanilla, la hierbabuena o el laurel favorecen la digestión y ayudan a reducir los riesgos de enfermedades renales.”

Coherencia del mensaje: Una vez organizadas las ideas, debes asegurarte de que el mensaje que transmite sea coherente y diga lo que quieres que diga. En general, hay dos niveles de coherencia que debes tener en cuenta.

- **Coherencia interna:** Para que un texto tenga coherencia interna todas las ideas deben estar conectadas y las ideas secundarias deben siempre aportar información para llegar a las ideas principales. Un texto coherente no debe tener ideas contradictorias ni redundantes.
- **Coherencia con el propósito:** Es fundamental asegurarte de que el texto final que has escrito sea coherente con el propósito que quieres comunicar. Si por ejemplo quieres escribir un texto sobre las bondades de tu producto o servicio, asegúrate de que sea precisamente eso lo que transmite y no solo una mera descripción de él.

Vocabulario adecuado: Finalmente, para que las ideas que quieres transmitir lleguen de forma adecuada a su destinatario, es necesario que el vocabulario usado sea acorde.

Una comunicación interna para tus socios puede tener un vocabulario más cotidiano y coloquial, pero un comunicado dirigido a las directivas del colegio debe ser formal, no debe tutear y debe contener las normas de estilo adecuadas tales como saludo, firma, etc.

Indicador de actividad

Ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la actividad. **Compara lo que sabes.**



Pensando en...



Emprendedores colombianos

Muchos grandes empresarios iniciaron como tú, con una idea y un sueño, que lograron hacer realidad con tesón y disciplina. Esos emprendedores han sido ejemplo para muchos más y a continuación conocerás un poco de su historia.

Nombre: **Gumercindo Gómez Caro.¹**

Empresa: **Colchones El Dorado ©.**



Productos: Colchones.

Su historia: Don Gumercindo proviene de una familia extremadamente pobre de Ciénaga, Boyacá. Quedó huérfano de padre a los 7 meses y desde pequeño tuvo que ayudar a su madre en el sostenimiento del hogar.

Luego de un tiempo de vivir en Tunja, Gumercindo llega a Bogotá, donde empieza a trabajar en una carpintería y es allí donde aprende a hacer colchones. Su dedicación y espíritu emprendedor lo llevaron a fundar Colchones El Dorado con un capital inicial de tan solo \$35, unos \$200.000 de hoy, y cuyo capital actual **estimado es cercano a los \$10.000 millones.**

1. Tomado de: <http://www.eltiempo.com/multimedia/especiales/gumercindo-carro-historia/14163875>

Nombre: **Arturo Calle.²**

Empresa: **Arturo Calle ©.**



Productos: Ropa y accesorios para hombres.

Su historia: Nacido y criado en una familia del campo, Arturo Calle tuvo una infancia feliz. Su primer trabajo fue en una joyería y después en una fábrica de medias donde su perseverancia y disciplina con el ahorro le permitieron retirarse luego de dos años y medio para ser independiente.

Su primer almacén lo obtuvo en el barrio comercial de San Victorino, en la ciudad de Bogotá, y era él quien lo administraba y se encargaba de las ventas. Tiempo después inaugura otro almacén pero esta vez con su nombre, Arturo Calle.

En un principio, su empresa era solo una comercializadora que compraba ropa a los fabricantes y la vendía al público pero pronto se dio cuenta de que necesitaba tener una propuesta de valor más alta para el consumidor final, y fue así como decidió que debería ser innovador en el diseño y ofrecer mejores prendas a buenos precios haciendo que la empresa se encargara también de fabricar lo que vendía.

2. Tomado de: <http://www.eltiempo.com/multimedia/especiales/arturo-calle-historia/14163875>

hoy, Arturo Calle es una de las marcas de ropa masculina más reconocida del país, con más de 50 tiendas y generando más de 5.000 empleos directos.



Empresas que crecen haciendo crecer al país

Muchos emprendedores colombianos han entendido que para ser grandes empresarios es necesario tanto saber aprovechar los recursos únicos del país como contribuir al desarrollo sostenible y cuidado del medio ambiente de Colombia.



Aquí te mostramos algunos ejemplos de empresas que supieron aprovechar las riquezas naturales y humanas de Colombia para ser grandes y que responden con programas de responsabilidad social y cuidado del ambiente.³

Nombre: Alpina ©



Productos: Alimentos, principalmente lácteos.

Aprovecha la variedad de alimentos y sabores de Colombia para ofrecer una gran variedad de productos lácteos entre los que destaca sus quesos. Como contraprestación participa en diversos programas de ambientales y comunitarios dentro de los que se destaca la alianza público-privada en la que participó y que permitió que Sopó (el municipio donde se encuentra su principal planta procesadora) fuera el primero en Colombia en erradicar la pobreza extrema.

Nombre: Aviatur ©



Productos: Planes de viaje.

Las riquezas de Colombia no están solo en su biodiversidad y su gente. Gracias a su ubicación, nuestro país es privilegiado en paisajes y climas, algo que la agencia de viajes Aviatur ha sabido capitalizar ofreciendo una gran variedad de destinos turísticos para conocer mejor a Colombia.

La empresa también contribuye con programas de turismo sostenible, generando conciencia y propiciando programas de cuidado con el medio ambiente y zonas turísticas como playas, selvas, páramos, etc.

3. Tomado de: <http://www.colombobritanica.com/programa-de-responsabilidad-social/libro-qlos-top-30-de-la-rse-en-colombiaq/284-los-top-30-de-la-responsabilidad-social-en-colombia.html>

Nombre: Juan Valdez ©



Productos: Café y derivados.

El producto más representativo de Colombia es el café, famoso por su calidad y buen sabor. Juan Valdez es una marca que ha sabido aprovechar la fama del café colombiano y ha ayudado a posicionarlo como el mejor del mundo, dándolo a conocer en diversos países. La marca creada por la Federación Nacional de Cafeteros ha impulsado el desarrollo sostenible del campo colombiano, especialmente del sector cafetero para que se siga reconociendo al país como el mejor en esta área.

Indicador de actividad

Ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la actividad **Según el espejo en que te mires.**



El emprendimiento como foco de desarrollo de mi región

Para lograr un verdadero y sostenible desarrollo de tu región, todos sus habitantes, gobernantes e instituciones deben estar comprometidos para lograrlo y aportar desde su campo o especialidad para mejorar las condiciones de vida de todos sus pobladores.

Como emprendedor tendrás la oportunidad de contribuir al desarrollo de tu región si puedes usar racionalmente sus recursos y generas ideas de negocio que sean sostenibles económica, social y ambientalmente. Estos son algunos de los puntos que debes tener en cuenta para hacerlo:

- Encuentra las características de tu región y pregúntate qué la hace única, qué elementos de la flora, fauna, clima, ambiente y cultura tienen que no tengan las demás regiones del país.
- Investiga los usos de los productos característicos de tu región y cómo es su cadena de producción.
- Determina cuáles son los productos y servicios que más se consumen en tu región e investiga de dónde provienen, si de la misma región, de otra parte del país o del exterior.
- Define si tu producto o servicio puede intervenir en esas cadenas de producción.

Indicador de actividad

Ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en la actividad **Construye tu propio significado**



Necesitas saber qué es...



Mi ángel BBVA



Un buen emprendedor busca siempre buenos consejos, se rodea de personas inteligentes y con experiencia que lo puedan guiar en el mundo de los negocios. El ángel de Escuela para el Emprendimiento BBVA es una persona que pueda dar esa buena guía a la sociedad y ayudarla a mejorar su idea de negocio, y que así como un ángel, iluminará tu camino como emprendedor.

Tú y tus compañeros de sociedad deben escoger entre los miembros de la comunidad educativa, una persona que les pueda dar esa guía y apoyo que necesitan para hacer crecer aún más su idea de negocios. Ten en cuenta que el ángel será un consultor y un asesor y que debe existir no solo confianza sino un gran compromiso entre ambos.

Consejos para seleccionar tu ángel BBVA



- Recuerda que la empatía con tu ángel es importante, pero más importante son sus capacidades para guiar a tu sociedad y aportar en aquellas áreas en las que más ayuda necesitas.
- Haz una lista de todos los aspectos que quisieras mejorar en tu sociedad y al frente ubica los nombres de las personas que consideras que pueden ayudarte en ese aspecto.
- Define si sería mejor tener un ángel experto en un solo aspecto específico, como mercadeo, producción o imagen corporativa por ejemplo, o si es mejor uno que pueda aportar en diversas áreas al mismo tiempo.
- Recuerda que tu ángel BBVA debe disponer de tiempo para asesorías, así que tenlo en cuenta a la hora de elegirlo.

Observa los siguientes ejemplos de cómo algunas sociedades podrían elegir a su ángel BBVA.

El negocio de Paula y Andrés

