

Conociendo Emprendedores

CICLO Ecuador

1. Nombre del Emprendimiento

CICLO Ecuador

Ángel Wladimir Medina Monar

2. Introducción

El Centro Internacional de Capacitación Latinoamericana (CICLO Ecuador) fue fundado en el mes de junio de 2017 por Wladimir Medina. Es un emprendimiento cuya principal actividad es la educación profesional y no profesional, sus servicios y productos se enfocan en seminarios y cursos de capacitación en las siguientes temáticas:

- Gestión de proyectos públicos: Metodología de arco lógico
- Gestión de proyectos privados: Metodología PMBOK
- Gestión Ágil de Proyectos: Metodologías SCRUM-LEAN-KANBAN
- Gestión de Procesos
- Sistemas de Gestión de la Calidad según Normas ISO 9001
- Compras Públicas

En CICLO, la organización de su trabajo y el número de colaboradores, varía de acuerdo a las temáticas de capacitación, actualmente quienes están al frente de los diferentes temas son: Ing. Wladimir Medina PMP (Gestión de proyectos); Ing. Miguel Ibadango MBA (Gestión de procesos); Ing. Carlos Noboa (Gestión de compras públicas).

Ven a sus potenciales clientes en profesionales y no profesionales que trabajan, tanto en el sector público como en el privado.

Aspectos estratégicos:

En CICLO Ecuador consideran que un diferenciador, es la pasión por lo que hacen, brindando un servicio de calidad a sus clientes a un precio justo. Realizando además capacitaciones dentro y fuera de sus instalaciones.

Hay que mencionar también que CICLO Ecuador está registrada en la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales SETEC. Sus capacitadores son profesionales de tercer y cuarto nivel que trabajan en empresas públicas y privadas.

3. Reseña Histórica

Wladimir Medina, ex Policía Nacional, gracias a su deseo de superación ahora Ingeniero Comercial de profesión, es un joven que siempre tuvo motivación por el emprendimiento, de hecho cuando tenía 19 años, en un pequeño local de la casa de sus padres abrió un centro de video juegos dirigido a muchachos de 15 a 20 años de edad el cual permaneció abierto por aproximadamente un año. En el año 2005 compra un coche de hot dogs y envía a su primo a trabajar en una calle comercial del sur de Quito y se dividían las ganancias. Ya cuando tenía 26 años, aparte de su trabajo en el sector público apertura un local de cabinas telefónicas y servicios de alquiler de internet el cual era atendido por un familiar de su esposa, como el negocio no daba la rentabilidad esperada decide llevar el local a la sala de su casa y así ahorrar los costos de arriendo. El negocio no iba mal y decide aceleradamente aperturar paralelamente otro negocio similar en un diferente sector del sur de Quito pagando alquiler y otro empleado, sin embargo por falta de control y al no obtener los resultados esperados decide vender el negocio y quedarse únicamente con el negocio de casa (2009). Dada la alta competencia las ventas empiezan a caer y junto con su esposa deciden vender también el negocio de casa y quedarse trabajando únicamente como empleado público (2010).

A inicio del año 2014 se queda sin trabajo y decide emprender un negocio de sánduches al cual lo llamó “Los sánduches de Rumiñahui”, estos productos eran ofrecidos en las escuelas y colegios del cantón Rumiñahui los cuales tuvieron una buena acogida, decide dejar este emprendimiento porque en el mes de mayo de 2014 vuelve a ser contratado en el sector público.

Dada su experiencia laboral en el área de proyectos, en los años 2015 y 2016 decide especializarse y mejorar su conocimiento, esto le genera una mejor posición en su trabajo y es tomado en cuenta como el principal formador y capacitador de todos los profesionales líderes de proyectos de su institución (aproximadamente 30 líderes). Esta experiencia le permite darse cuenta del gusto por la capacitación, es así que el 10 junio de 2017, asiste a un seminario de proyectos organizado por el Project Managment Insitute, en este evento conoce a una persona que le anima a que realice su emprendimiento ofreciéndole una sociedad para realizarlo, sin embargo por situaciones ajenas a Wladimir no se pudo concretar la sociedad, es así que motivado por la idea y lo aprendido en ese seminario, el 26 de junio de 2017, decide ofrecer sus servicios de capacitación al público en general y crea una página web con el dominio www.cicloecuador.com, en donde actualmente ofrece capacitación, seminarios y consultoría profesional a personas que trabajen en el sector público y privado.

CICLO Ecuador ve como sus fortalezas, el conocimiento y experiencia en las temáticas a ser dictadas en cada curso o seminario de capacitación.

Wladimir Medina, cree que una de las oportunidades para mejorar es implementar en la página web la generación de pagos en línea con tarjeta de crédito vía Pay phone, actualmente solo realizan cobros en efectivo o por transferencia bancaria lo que a veces

genera desconfianza en los clientes y por ende una reducción de las ventas, es así que dentro de las facilidades encontradas dentro de este emprendimiento, ven en el uso del internet y las redes sociales el medio adecuado para dar a conocer su negocio a bajos costos. CICLO Ecuador, conscientes de las bondades de la tecnología, proyectan para el año 2018, desarrollar cursos de capacitación virtual los cuales serán promocionados vía internet en una primera fase a nivel nacional, con proyección a promocionarlos en algunos países de la comunidad andina. Para el año 2019 se proyecta generar una red virtual de emprendedores en donde se oferten y promocionen capacitaciones y asesorías a costos competitivos. Esta red también tiene como objetivo dar a conocer a los emprendedores y sus proyectos a socios inversionistas o ángeles inversores que apoyen los nuevos emprendimientos. En el año 2021 de ser factible financieramente, se aspira crear un espacio físico de coworking para emprendedores.

Por otro lado, los obstáculos encontrados según el propietario, es la competencia posicionada, como el caso de las universidades e institutos establecidos que ofrecen un portafolio de servicios similares.

En CICLO Ecuador, han analizado uno sus errores cometidos, el cual es no haber conocido el costo real de publicar el servicio en google, –el cual consideran un costo elevado– y a veces inaccesible lo que genera una debilidad ante la competencia.

Actualmente este emprendimiento continua organizando capacitaciones continuas y seminarios en gestión de proyectos, al ser un emprendimiento con 5 meses, se busca fortalecer la promoción de la marca en el mercado objetivo.

4. Factores clave, tomados en cuenta por los emprendedores, para obtener buenos resultados en la actividad emprendida

- Tener diferentes líneas de producto para satisfacer las diferentes necesidades de los clientes.
- El conocimiento de los productos es trascendental, para poder capacitar a los futuros clientes que desconocen las diferentes mecánicas de juego.
- La generación de torneos de fidelización de clientes.

En CICLO Ecuador consideran importantes los siguientes aspectos:

- a. Conocimiento y experiencia de las temáticas de capacitación
- b. Apoyo de las redes sociales y del uso de internet
- c. Entender las necesidades del cliente, una gran parte de los clientes no quieren cursos largos sino cursos cortos o de preferencia seminarios, por eso en CICLO Ecuador decidieron ofertar también este servicio.
- d. Motivación y autoconfianza para no desanimarse cuando no se cumplen las metas esperadas
- e. Buscar partners de negocios relacionados los cuales alquilan sus instalaciones para dictar los cursos de CICLO Ecuador.

- f. Para Wladimir Medina, el apoyo de su familia y esposa siempre ha sido un pilar muy importante.

5. Datos de identificación del emprendimiento

Dirección: Gaspar De Villarroel E3-100 Y Jorge Drom (Quito-Ecuador)

Teléfono: 0984818698

Página web: www.cicloecuador.com

Facebook: <https://www.facebook.com/mejoresproyectos/>

