

CONCLUSIONES

SEMANA CONTIGO EMPREENDEDOR BCP

Noviembre, 2025





Presentación

En el BCP creemos en el poder del emprendimiento para transformar realidades y contribuir al desarrollo del Perú. Por ello, desde 2019, a través de Contigo Emprendedor BCP, impulsamos a las micro y pequeñas empresas del país para que transformen sus planes en realidad.

Con el propósito de acompañar, inspirar y conectar a los emprendedores creamos la Semana Contigo Emprendedor BCP, un espacio que reconoció su papel fundamental en el impulso de la economía y el desarrollo del país. Entre el 4 y el 12 de septiembre de 2025, estuvimos en Arequipa, Cusco, Lima y Trujillo, reuniendo a más de 1,400 emprendedores, expertos y representantes del sector empresarial y académico.

A través de **diez conferencias y cinco conversatorios**, en formato presencial y virtual, compartimos herramientas prácticas, experiencias valiosas y espacios de networking que fortalecieron a las mypes participantes. Este documento reúne las principales conclusiones de las jornadas organizadas en torno a cinco temas:

1. Perspectivas económicas y tendencias en torno a las mypes
2. Innovación y tecnología
3. Gestión financiera y formalización

4. Acceso a nuevos mercados
5. Resiliencia emprendedora y transformación

Más allá de las reflexiones, lo que deja esta semana es un mensaje claro: el espíritu emprendedor peruano es resiliente, creativo y capaz de superar cualquier adversidad.

Nuestro especial agradecimiento para las instituciones aliadas que hicieron posible esta semana: Cámara de Comercio de Cusco, Cámara de Comercio de Arequipa, Cámara de Comercio de La Libertad, Universidad del Pacífico, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Universidad Privada del Norte y Universidad Continental.

Reafirmamos nuestro compromiso de seguir generando espacios de encuentro y formación que fortalezcan a los emprendedores, porque estamos convencidos de que su crecimiento es también el crecimiento del Perú.



DÍA

Perspectivas económicas y tendencias en torno a las mypes



El primer día de la Semana Contigo Emprendedor BCP abrió con una mirada estratégica al futuro de las micro y pequeñas empresas del país. A través de las conferencias, los emprendedores conocieron las principales tendencias económicas y sociales que marcarán el desarrollo de las mypes en los próximos años, así como consejos prácticos para anticiparse a los cambios y tomar decisiones más seguras.

El día concluyó con el conversatorio “¿Cómo adaptarte al cambio desde tu mype?”, donde, a través de los testimonios de tres destacados empresarios egresados de la Universidad del Pacífico, se demostró que la resiliencia, la innovación y la visión de futuro son claves para transformar los desafíos en oportunidades de crecimiento.

CONFERENCIA:

Visión País – Tendencias que impulsarán a las mype



"El emprendimiento no es solo abrir un negocio: es innovar, gestionar tecnología, competir globalmente y acompañar a las mypes, porque cuando ellas crecen, crece el Perú."

Luis Almandoz
Gerente de División de Pequeños Negocios de BCP

Las mypes son la columna vertebral del país, pero enfrentan vulnerabilidades estructurales. Representan el 99.4% de las empresas en el Perú y sostienen a millones de familias, pero viven con alta informalidad (86% sin RUC), baja productividad, limitado acceso al financiamiento y escasa protección social. Sólo el 2-3% de los trabajadores de MYPES cuenta con seguro formal, y menos del 25% accede a crédito; además, la mayoría inicia actividades sin conocimientos previos en ventas ni gestión empresarial.

El sistema financiero es un aliado clave para su crecimiento. No solo provee crédito: también formaliza, digitaliza e impulsa la competitividad. En los últimos 16 años, las mypes que acceden al sistema financiero crecieron en 51%, con más de 2.5 millones

de empresas trabajando hoy con bancos. El saldo de créditos aumentó en 144% y el monto promedio de los préstamos en 61%.

El futuro exige innovación, sostenibilidad y digitalización. Las mypes deben adaptarse a tendencias globales como la inteligencia artificial, la economía circular y el comercio digital para mantenerse competitivas y acceder a nichos internacionales. Hoy, 7 de cada 10 peruanos prefieren marcas con impacto social, y el uso de billeteras digitales creció 884% en cinco años. La lección es clara: innovar y digitalizar es el camino para crecer y competir sin fronteras.

CONFERENCIA:

Claves económicas para las mypes 2026



"La inclusión financiera es un factor crítico: cerrar la brecha de financiamiento es clave para que las micro y pequeñas empresas sobrevivan y crezcan."

Patricio Puga

*Líder de Inclusión Financiera, Grupo de Instituciones Financieras LAC & EUR
Corporación Financiera Internacional
(Grupo Banco Mundial)*

Las mipyme son el motor económico, pero también el eslabón más frágil. Generan más del 60% del empleo, pero enfrentan baja productividad y alta mortalidad: 42 de cada 100 microempresas creadas entre 2019 y 2023 ya no existen.

La inclusión financiera es la llave para su supervivencia y crecimiento. El acceso a crédito sigue siendo limitado (solo el 27% de microempresas lo logra), lo que explica una brecha de financiamiento insatisfecha superior a los diez mil millones de dólares. Sin financiamiento, la inversión y la productividad se estancan.

La colaboración impulsa la sostenibilidad empresarial. La creación de ecosistemas entre bancos, instituciones multilaterales y plataformas digitales, junto con la integración de criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza), fortalece la sostenibilidad de las mipyme y reduce los riesgos de exclusión en los mercados internacionales.

PANEL:

¿Cómo adaptarte al cambio desde tu mype?

"Un negocio puede vender productos, pero una marca con propósito trasciende e impacta vidas."



Ileana Tapia
Fundadora & CEO de Sicurezza

- Reconocer que un negocio no puede crecer solo con la visión de su fundador es clave para conformar equipos multidisciplinares y pedir ayuda externa para superar etapas críticas de expansión.
- Perder el miedo a trabajar con bancos, a fracasar y a delegar responsabilidades permite pasar de ser una microempresa a convertirse en una organización más sólida y escalable.
- El verdadero crecimiento se logra cuando una empresa va más allá de vender productos y se enfoca en construir marcas con propósito que impacten positivamente en la vida de las personas.

"La autenticidad de tu marca conecta más que cualquier moda pasajera; si crees en lo que haces, la gente lo siente."



Arturo Marín
Fundador & CEO de Don Salazar

- Emprender con autenticidad y mantener el propósito personal y familiar como eje central de la marca fortalece la conexión con los clientes a largo plazo.
- Incorporar tecnología, desde aplicaciones de fidelización hasta experiencias inmersivas con inteligencia artificial, permite innovar en la propuesta de valor sin perder la esencia de la empresa.
- La clave está en encontrar un balance entre crecer e innovar, y al mismo tiempo mantener la identidad y autenticidad que hacen única a la marca.

"Emprender no es hacerlo todo solo: es rodearte de socios, clientes y aliados que aceleren tu aprendizaje."



Diego Alfageme
Socio fundador de ADN.VC

- Formar equipos fundadores diversos y con roles bien definidos enriquece la toma de decisiones y permite abordar los problemas desde distintas perspectivas.
- Usar herramientas tecnológicas accesibles y de bajo costo, como WhatsApp Business, sistemas de gestión de clientes y agendas digitales, ayuda a optimizar procesos y mejorar la productividad.
- Estar en contacto permanente con los clientes, escuchar sus necesidades y compartir ideas de manera abierta es fundamental para acelerar la innovación y fortalecer el negocio.



DÍA

Innovación y tecnología



El segundo día de la Semana Contigo Emprendedor BCP en Arequipa abrió con un enfoque en el impacto de la innovación tecnológica en el crecimiento de las pymes del sur peruano. A través de conferencias inspiradoras, los emprendedores conocieron casos prácticos de digitalización, tendencias en inteligencia artificial y estrategias clave para escalar sus negocios en un entorno económico desafiante.

La jornada finalizó con el panel “Desde el sur, innovación y crecimiento”, en el que destacados empresarios textiles, de bebidas y tecnología compartieron su visión sobre la transformación empresarial en la región, demostrando que la resiliencia, la creatividad y el conocimiento del cliente son esenciales para superar obstáculos y aprovechar oportunidades.

CONFERENCIA:

Soluciones digitales prácticas para pymes



"El reto del emprendedor peruano no solo es vender más, sino escalar, diferenciarse y construir valor en mercados cada vez más competitivos."

Luis Flores
Director de proyectos y presidente de la Fundación NOSxOTROS

Conocer el mercado define las decisiones de inversión. En Perú, el 87% de las pymes opera en nichos pequeños, lo que hace clave identificar si el negocio está en un mercado local, saturado o de rápido crecimiento para planificar con visión y reducir riesgos innecesarios.

Segmentar clientes mejora ventas y fidelización. Las empresas que identifican al menos tres perfiles de clientes aumentan en 28% el valor anual de venta, y aquellas que invierten en experiencia reducen en 19% las pérdidas por cambio de proveedor.

La digitalización dispara eficiencia y productividad. Negocios con operaciones sistematizadas e indicadores claros logran hasta 80% más productividad y 40% menos errores de atención, especialmente al integrar herramientas como WhatsApp y facturación electrónica.

CONFERENCIA:

Impulsa tu pyme con Inteligencia Artificial



"La inteligencia artificial no es solo una herramienta: es la oportunidad para transformar la forma en que las empresas peruanas se relacionan con sus clientes y gestionan su negocio."

Rafael Lemor
Gerente de Inteligencia Artificial de BCP y Credicorp

La inteligencia artificial será un cambio inmediato en el consumo. El 74% de los peruanos espera que la IA transforme su experiencia de compra en menos de cinco años, generando oportunidades para que las pymes de comercio y servicios digitales adapten sus ofertas a nuevas preferencias y mayor velocidad de consumo.

La inmediatez y la personalización marcarán la diferencia. El uso de asistentes virtuales y campañas automatizadas permite responder en menos de 10 segundos y triplicar la efectividad de las campañas multimedia. Las empresas que personalizan mensajes con inteligencia artificial logran hasta 35% más interacción y construyen relaciones más sólidas con sus clientes.

Las pymes peruanas lideran la adopción tecnológica en la región. Hoy, el 54% declara estar implementando o capacitándose en IA y digitalización, ubicando al país entre los más dispuestos a mejorar tecnológicamente. Este entusiasmo por aprender impulsa a las empresas a reinventar procesos y competir en mercados más exigentes.

PANEL:

Desde el sur, innovación y crecimiento

"Innovar es atreverse a probar sin miedo a equivocarse, porque cada error nos acerca a soluciones que diferencian a nuestras empresas."



Claudia Talavera
Presidenta del Subcomité de TIC de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa

- La innovación no siempre requiere grandes inversiones, sino cambiar la forma de hacer las cosas.
- Perder el miedo al error es clave para aprender y fortalecer la resiliencia empresarial.
- Conocer profundamente al cliente permite que la tecnología sea una verdadera herramienta de crecimiento.

"Innovar es mirar con otros ojos lo que tenemos al frente, detectar oportunidades en medio de las dificultades y atreverse a romper tradiciones para crear algo nuevo."



Diego Jalsovec
Gerente general de Boticario Dry Gin

- La innovación no significa abandonar lo que ya existe, sino atreverse a darle un nuevo enfoque que genere valor.
- Convertir los errores en aprendizajes es clave para fortalecer cualquier negocio.
- Mirar las dificultades como oportunidades permite descubrir caminos de crecimiento que otros no ven.

"Los emprendedores innovamos no solo con grandes ideas, sino también con pequeños cambios que, sumados al trabajo colectivo, nos permiten adaptarnos, crecer y sostener nuestros negocios en el tiempo."



Graciela Nayhua
Presidenta de la Cámara de Comercio Mipyme de Arequipa

- La innovación también está en los pequeños cambios: ajustar técnicas, procesos o modelos para evolucionar.
- Anticiparse a las tendencias y adaptarse al mercado asegura la sostenibilidad del emprendimiento.
- La organización y el trabajo colectivo fortalecen la voz y el impacto de los pequeños empresarios en la región.



DÍA

3



Gestión financiera y formalización

El tercer día de la Semana Contigo Emprendedor BCP en Lima abrió con una mirada profunda al motor financiero que impulsa el crecimiento de las mypes en todo el país. A través de las conferencias, los participantes descubrieron la importancia de acceder a un financiamiento formal y cómo la digitalización, desde la factura negociable hasta soluciones innovadoras como Evalúate, puede transformar la operación y competitividad de cada negocio.

El día cerró con el panel “Formalízate sin miedo: pasos simples y beneficios”, en el que empresarios y representantes de SUNAT compartieron sus experiencias sobre los retos y avances de dar el salto a la formalización.

CONFERENCIA:

Financiamiento, lo que las pymes tienen que saber



"El financiamiento no es solo un recurso: es el motor transformador que permite a la pyme crecer, innovar y alcanzar su máximo potencial."

Guadalupe Meléndez

Gerente de Financiamiento de la Cadena de Suministro de BCP

El acceso al crédito sigue siendo la mayor barrera para las pymes. En Perú, 4 de cada 10 consideran el financiamiento su principal limitante, 6 de cada 10 frenan su desarrollo por falta de liquidez y el 80% permanece fuera del sistema formal, lo que reduce sus posibilidades de crecer.

Las pymes son el motor económico del país. Representan el 61% del empleo formal y 9 de cada 10 empresas nacionales, pero sin financiamiento formal pierden contratos, oportunidades de exportación y capacidad de generar más empleo.

La innovación digital abre puertas al crédito formal. Gracias a la factura negociable, el 60% de los clientes de Evalúate accedió a su primer crédito, y en total más de 120,000 pymes han sido atendidas, logrando mayor liquidez y capacidad de escalar sus negocios.

CONFERENCIA:

Lo nuevo en finanzas, herramientas para crecer en orden



"La gestión financiera inteligente y la formalización son el verdadero escudo ante los riesgos y la clave para sobrevivir y crecer como empresa."

Katia Gonzales
Gerente de Negocios B2B de BCP

La formalización es clave para la supervivencia de los negocios. En Perú, el 75% de los emprendimientos no supera el primer año y solo el 25% llega al cuarto año, pero quienes se formalizan acceden a microcréditos, simplifican procesos con boletas y comprobantes, y separan las finanzas personales de las empresariales, protegiendo mejor su inversión.

La liquidez diaria define la sostenibilidad financiera. Una venta no es efectiva si no se cobra: la factura negociable fortalece la cobranza y los medios digitales como billeteras, POS y códigos QR aseguran flujo de caja inmediato, evitando que el capital propio —el más costoso— sea la única fuente de financiamiento.

La tecnología optimiza la gestión empresarial. Herramientas como la banca digital, la facturación electrónica y las cuentas de ahorro y corrientes permiten controlar ingresos, reducir errores, minimizar riesgos y tomar decisiones con información clara, lo que incrementa la capacidad de los negocios para sobrevivir y crecer en el tiempo.

PANEL:

Formalízate sin miedo: pasos simples y beneficios

"Formalizarse es como construir una casa: necesitas cimientos sólidos para crecer sin miedo a que se derrumbe."



María Fernanda Escurra
Gerente general de
Aquaflash Perú

- La formalización genera confianza en clientes y abre la puerta a trabajar con empresas y corporativos.
- Poner en orden la contabilidad y la gestión permite crecer de manera ordenada y sostenible.
- Ser formal es una inversión que te da credibilidad y mayores oportunidades de negocio.

"Si quieres crecer en serio, el camino es la formalización: te da acceso a financiamiento, alianzas y nuevos mercados."



Aaron Salazar
Gerente general de
Enrollados

- La informalidad limita el acceso a locales, créditos y alianzas estratégicas.
- Capacitarse y recibir asesoría evita errores costosos en la elección de regímenes y en la gestión.
- Formalizarse es apostar por un crecimiento exponencial, no quedarse en pequeño.

"La formalización no es un castigo, es una oportunidad: te abre puertas, genera historial y demuestra que tu empresa está lista para crecer."



Jorge Schmidt
Especialista de Cultura
tributaria y aduanera de la
SUNAT

- Los trámites iniciales son simples y accesibles; muchos miedos provienen de mitos.
- Al formalizarse se construye un historial tributario y financiero que permite acceder a beneficios.
- Capacitarse y perder el miedo a la SUNAT y al banco es clave para aprovechar todas las oportunidades.



DÍA

4

Acceso a nuevos mercados



El cuarto día de la Semana Contigo Emprendedor BCP en Cusco estuvo enfocado en ofrecer una visión estratégica sobre cómo las pymes pueden expandir sus horizontes y acceder a nuevos mercados. A través de las conferencias, los asistentes conocieron las tendencias globales que están transformando el entorno empresarial y aprendieron cómo la tecnología, la sostenibilidad y una gestión eficiente pueden abrir nuevas oportunidades para los negocios regionales.

La jornada concluyó con el panel "Claves para impulsar el crecimiento de las pymes en Cusco", donde empresarios destacados compartieron sus experiencias en la integración de tradición e innovación, y en la adaptación al cambio sin perder la esencia local que da valor a sus productos y servicios.

CONFERENCIA:

Tendencias globales para pensar sin fronteras



"Adaptarse ya no es una opción, sino el camino para que las pymes peruanas naveguen contextos cambiantes y de escala internacional."

Jorge Arrunátegui
Gerente de Sostenibilidad de BCP

El entorno de negocios atraviesa cuatro fuerzas de transformación. El cambio climático, la transición demográfica, la revolución digital con inteligencia artificial y la fragmentación geopolítica impactan insumos, logística y competitividad. Para enfrentarlas, los empresarios deben desarrollar sostenibilidad, propósito, agilidad y capacidad de adaptación al contexto en tiempo real.

La digitalización revela una gran oportunidad de crecimiento. Hoy, solo el 13% de las pymes peruanas vende online, pero aquellas que apostaron por el e-commerce lograron 30% más de ventas en 2024, lo que confirma el potencial del comercio electrónico como motor de competitividad.

La banca formal se consolida como un aliado estratégico para las pymes. En 2024, el BCP financió a 122,000 pymes y, en los últimos cinco años, acompañó a más de 360,000 emprendedores con programas de capacitación digital. Además, herramientas como Evalúate y los préstamos digitales de Yape facilitan el acceso al crédito, impulsando el crecimiento empresarial y la construcción de historial crediticio.

CONFERENCIA:

Del sur para el mundo, cómo preparar tu pyme para nuevos mercados



"Expandirse es posible cuando la pyme entiende que exportar es tan importante como innovar para crear mercado y cultura."

Rogers Valencia

Ex Ministro de Comercio Exterior y Turismo y Presidente del Directorio del Instituto Cusqueño de Economía.

La estabilidad macroeconómica abrió mercados internacionales. En los últimos 30 años, el sol peruano se consolidó como la moneda más estable de Latinoamérica, lo que permitió firmar tratados de libre comercio y abrir 36 oficinas comerciales en distintos países que hoy acompañan a los emprendedores en su proceso de internacionalización.

La logística y el conocimiento del cliente son determinantes para exportar. Con la Ventanilla Única de Comercio Exterior, los trámites pasaron de 200 a solo 24 pasos, facilitando que productos como la palta (cuyo principal comprador es Holanda), la uva de Piura y el arándano cultivado en macetas se adapten a la demanda global y logren mayor competitividad.

La autenticidad y la identidad son motores de crecimiento. Gracias a campañas estratégicas y alianzas con aerolíneas, la Montaña de 7 Colores en Cusco pasó de ser desconocida a recibir más de 100,000 visitantes al año, un ejemplo de cómo el turismo y los productos peruanos con valor cultural pueden posicionarse globalmente; aunque el gran reto pendiente sigue siendo fortalecer la institucionalidad para asegurar competitividad y sostenibilidad.

PANEL:

Pymes de Cusco: claves para impulsar su crecimiento

"La tradición es el alma que nos da identidad, pero es la innovación la que nos permite trascender y seguir creciendo con nuestra gente."



Xiomy Jara
Gerente General
de Chez Maggy

- Profesionalizar un negocio familiar sin perder autenticidad es posible cuando se combina pasión con gestión ordenada.
- Cada crisis puede convertirse en una oportunidad para reinventarse y fortalecer la resiliencia.
- Fidelizar clientes implica hacerlos parte de la familia, construyendo experiencias que trascienden generaciones.

"Nuestra identidad no solo es cultura e historia, es también un capital intangible que puede competir en el mundo si lo sabemos capitalizar."



Vladimir Luna
Director de Economía de la
Cámara de Comercio de Cusco

- La formalización no debe imponerse, sino entenderse como una puerta al crédito, mercados y crecimiento sostenible.
- Innovación y tradición no son opuestas, sino complementarias cuando se tropicalizan las buenas ideas a nuestra realidad.
- El gran reto de las pymes está en reducir los costos de ser formal para competir globalmente en igualdad de condiciones.

"El verdadero crecimiento nace cuando revalorizamos lo nuestro y lo llevamos al mundo con calidad y perseverancia."



Joel Puma
Gerente General de
Agroindustrias Puma Real

- El cacao chuncho y la cultura machiguenga son parte de una herencia que puede transformarse en productos de clase mundial.
- Innovar también es aplicar economía circular para aprovechar cada parte de la materia prima y generar sostenibilidad.
- El capital y la perseverancia son claves: apostar con visión de largo plazo permite que un emprendimiento local logre reconocimiento internacional.



DÍA

Resiliencia emprendedora y transformación



El quinto y último día de la Semana Contigo Emprendedor BCP en Trujillo reunió a emprendedores en una jornada dedicada a la resiliencia y la transformación empresarial, marcada por historias de superación, aprendizajes valiosos y consejos para enfrentar la adversidad.

Las conferencias destacaron cómo las mypes pueden convertir las crisis en oportunidades, impulsadas por la creatividad, la innovación y el apoyo familiar.

El evento concluyó con el panel “Historias reales que inspiran”, donde diversos emprendedores compartieron sus experiencias y reflexiones, recordando que la actitud frente a los desafíos y la capacidad de reinventarse son las verdaderas claves del éxito.

CONFERENCIA:

Cómo convertir la crisis en una oportunidad para crecer con más fuerza



"Las crisis no definen al emprendedor: lo que lo define es su creatividad, su comunidad y su capacidad de reinventarse."

César Casabonne

Gerente Central de la División Banca de Personas del Banco de Crédito BCP

Las crisis golpearon con fuerza a las pymes. En los últimos años, el Perú enfrentó siete "plagas": crisis políticas, pandemia, fenómenos climáticos y una contracción del crédito, lo que redujo el empleo en 15% y afectó directamente a más del 70% de los peruanos vinculados a pymes.

La inseguridad frena el crecimiento. Hoy, entre el 20% y 30% de los ingresos de las pymes se pierde en extorsiones y delitos, un fenómeno que debilita la economía y la confianza ciudadana, y que demanda acción inmediata de las autoridades.

La resiliencia es la gran fortaleza del Perú. Pese a los choques, la demanda interna crece a ritmos de 6%, el consumo y la inversión privada se reactivan, y sectores como la venta de autos (+26%) o inmuebles (+8%) muestran que el país se recupera con potencia.

CONFERENCIA:

Resiliencia emprendedora: cómo adaptarse al contexto actual



"De los sueños a la realidad: lo que soñábamos que podríamos lograr hoy en día ya lo estamos haciendo realidad y estamos en un proceso de escalar."

Miguel Cedamano
Gerente General de Aire Simbal

Adaptarse con creatividad al contexto. En plena pandemia, los Cedamano iniciaron su proyecto en un terreno en abandono y sin servicios básicos, demostrando que la resiliencia permite transformar limitaciones extremas en oportunidades de crecimiento.

Escalar pese a las barreras. Sin acceso a crédito ni experiencia previa en construcción, lograron levantar 15 hospedajes y avanzan con 28 departamentos tematizados, un ejemplo de cómo la resiliencia impulsa a superar condiciones adversas.

Resiliencia que genera impacto social. No solo levantaron un negocio turístico exitoso, sino que también formalizaron a más de 100 proveedores locales y crearon programas sociales para niños de la zona, mostrando que adaptarse al contexto también significa elevar a la comunidad.

PANEL:

Historias reales: Emprendedores que inspiran

"La necesidad fue mi motor para emprender, pero con el tiempo descubrí que también quería dejar un legado en mi ciudad y en las personas que trabajan conmigo."



Delia Silva
Propietaria de Armario Rojo,
Nina Truck y Nina Café

- Emprender puede nacer de la necesidad, pero se sostiene con pasión y visión a largo plazo.
- Apostar por algo diferente, aunque al inicio parezca arriesgado, abre camino para nuevas propuestas en el mercado.
- Convertir las crisis en oportunidades —como la pandemia— permite crecer incluso en contextos adversos.

"Salir de la zona de confort exige valentía y un motivo poderoso; en mi caso fue mi hija, quien me inspiró a fundar Coco Torete y construir un legado familiar."



José García
Gerente general de Coco Torete

- Los emprendimientos sólidos se construyen sobre valores familiares y perseverancia.
- Las crisis obligan a reinventarse: diversificar, adaptarse y no quedarse quieto es clave.
- Liderar con el ejemplo fortalece la confianza de los colaboradores y consolida la marca.

"Un emprendedor debe aprender a creer antes de ver, y rodearse de las personas correctas para mantener la fe en los momentos más difíciles."



Enrique Cedamano
Cofundador de Aire Simbal

- La confianza y la fe son tan importantes como la planificación y la estrategia.
- Rodearse de aliados correctos y equipos comprometidos permite superar retos aparentemente imposibles.
- Emprender es navegar entre logros y dificultades, pero con visión y resiliencia se construyen proyectos sostenibles.

**Contigo
Emprendedor**



Programa Contigo Emprendedor BCP

Contigo Emprendedor BCP es el programa de educación gratuita que forma parte de la estrategia de sostenibilidad del BCP y tiene como objetivo impulsar los negocios de miles de emprendedores. A través de sus distintas formas de capacitación gratuita, los emprendedores pueden aprender sobre mecanismos de gestión empresarial y herramientas digitales que llevarán sus negocios al siguiente nivel.

Semana Contigo Emprendedor

La Semana Contigo Emprendedor BCP fue un espacio que reunió a más de 1,400 emprendedores en las ciudades de Arequipa, Cusco, Lima y Trujillo. Cinco días de aprendizaje, ideas innovadoras, networking y experiencias que fortalecieron las capacidades y visión de las mypes del país.

Contacto

977 763 493

contigoemprendedorbcp@aprenda.com.pe