

Con el apoyo de:



Financiado por:



AGENDA 2023



**VIVES
EMPRENDE**
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE

TE DAMOS LA BIENVENIDA AL PROGRAMA VIVES EMPRENDE

Te brindamos una calurosa bienvenida de parte de Acción contra el Hambre y el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados - ACNUR. Desde hoy, perteneces a un grupo seleccionado de emprendedoras y emprendedores con quienes nos comprometemos a trabajar de la mano para lograr fortalecer tus competencias emprendedoras y personales.

A través del PROGRAMA VIVES EMPRENDE estamos identificando a personas como tú que desean mejorar sus competencias emprendedoras y habilidades socio emocionales, facilitándote instrumentos para mejorar tu desarrollo personal y emprendimiento económico.

Nos gustaría informarte, que así como tú, existen muchas personas tratando de poner en marcha un emprendimiento. En Acción contra el Hambre nos preocupa la situación del autoempleo y es por ese motivo, que estamos ejecutando el PROGRAMA VIVES EMPRENDE.

¡Te deseamos éxitos y estamos seguros de que vas a conseguir tus objetivos!

"Si a la gente le gustas, te escucharán; pero si confían en ti, harán negocios contigo". - Zig Ziglar, escritor.

América R. Arias Antón
Directora País
Acción contra el Hambre Perú

¿YA SABES QUÉ HACER PARA QUE TU NEGOCIO SE HAGA REALIDAD?

Esta agenda es una herramienta de trabajo para que reflejes tus avances, reflexiones y logros sobre tus progresos ¡Y lo celebres!

Te sugerimos planificar tiempo para trabajar en ella, para compartir sus páginas y valorar todos los aprendizajes, contactos y nuevos planes de futuro que VIVE EMPRENDE va a sembrar en ti.

A lo largo de las próximas semanas trabajarás en equipo para ir descubriendo tus potencialidades, mejorando tus competencias y definir tu objetivo.

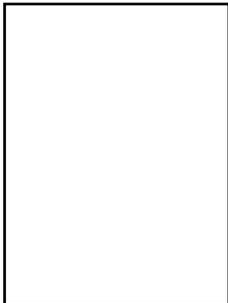
Esta agenda te ayudará a llevar una planificación y estructura diaria en el desarrollo de tu emprendimiento:

- Sé lo más específico posible.
- Describe qué harás, cuándo y cómo.
- Completa esta agenda como parte de tu rutina diaria.

¡ADELANTE!



¿QUIÉN SOY?



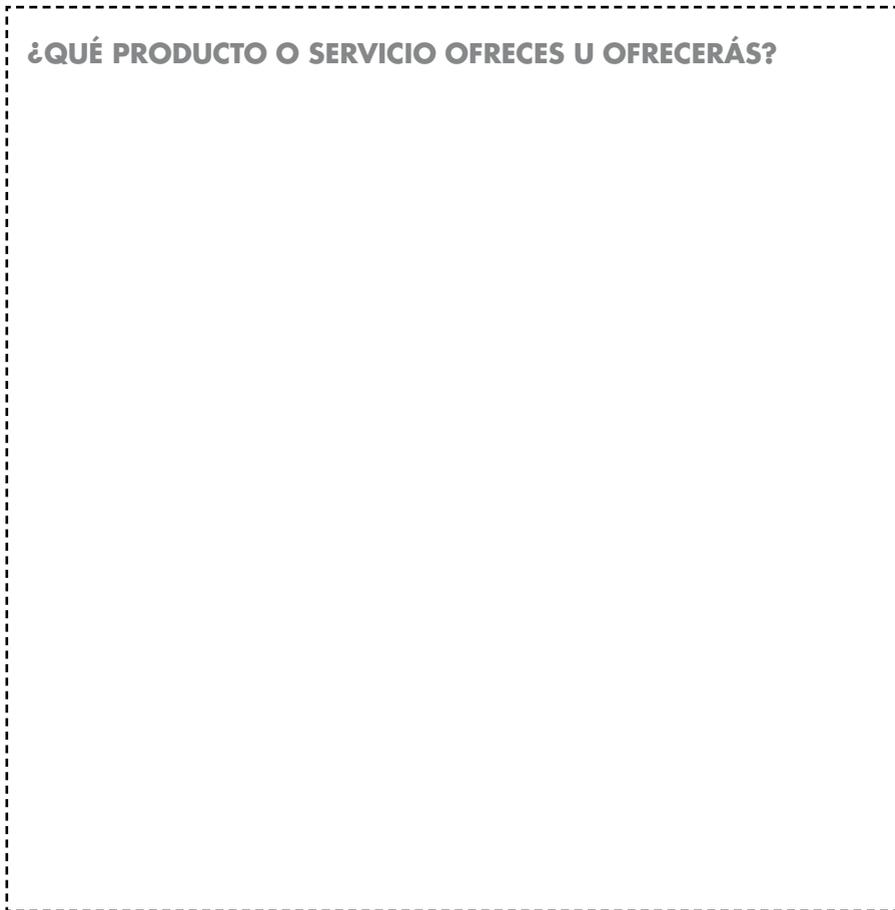
NOMBRES:

APELLIDOS:

LOCALIDAD:

FECHA DE COMIENZO EN VIVES EMPRENDE: / /

¿QUÉ PRODUCTO O SERVICIO OFRECES U OFRECERÁS?



¿QUÉ ACTIVIDADES REALIZAS PARA PONERLO EN MARCHA?

**¿DE QUÉ RECURSOS, HABILIDADES, DESTREZAS,
CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS DISPONES?**

**ADICIONAL A ESTO ¿QUÉ MÁQUINAS, EQUIPOS,
HERRAMIENTAS, MUEBLES, MATERIA PRIMA O MERCADERÍA
NECESITAS PARA PRODUCIRLO O BRINDARLO?**

¿CUENTAS CON ALGÚN ASOCIADO?, ¿DE QUÉ MANERA TE BENEFICIA?

¿CÓMO TE RELACIONAS CON TUS CLIENTES?

¿QUÉ ENTREGAS?

¿QUÉ OBTIENES?

¿A TRAVÉS DE QUÉ MEDIOS DE PUBLICIDAD LLEGARÁN A CONOCERTE?

¿A QUIÉNES OFRECES Y BENEFICIAS CON TU PRODUCTO O SERVICIO?

MI OBJETIVO EMPRENDEDOR

Los objetivos de un emprendedor van encaminados a lograr el éxito con su negocio o empresa. No obstante, debes recordar que las metas deben ser siempre realistas. Al momento de plantear nuestros objetivos, lo ideal es analizar dónde nos encontramos y hacia dónde nos dirigimos, estructurar objetivos a un corto (1 – 6 meses), mediano (6 meses – 1 año) y largo (1 año – 5 años) plazo; pensando siempre en cumplir con ellos en el tiempo propuesto para no correr riesgo de dejarlo en el camino.

Un **OBJETIVO EMPRENDEDOR** será más eficaz si tienes en cuenta:

1. **LO QUE YO TENGO:** Mis habilidades, conocimientos, competencias, experiencia ¡Mi propuesta de valor!
2. **LO QUE ESTÁN PIDIENDO:** Cuáles son las necesidades de los clientes, ¿cuáles de estas necesidades estás en la capacidad de resolver y cuáles no? y ¿qué tipo de solución ofreces?
3. **LO QUE YO NECESITO:** Organiza lo que tienes y prioriza las habilidades que necesitas mejorar o desarrollar en base a las necesidades de tu público. Delimita tu espacio de trabajo y no abarques terreno innecesariamente.



¿No sabes por dónde empezar? ¡No te preocupes! ¡En Vives Emprende vamos a ir viendo poco a poco todos estos aspectos que te ayudarán a desarrollar tu emprendimiento!

MIS MOTIVACIONES

¿Cuál es tu motivación diaria para emprender? ¿qué es lo que te mueve y te anima a seguir adelante? ¿cuál es el motivo que hace que no desistas?

**ALGUIEN DIJO QUE LA MOTIVACIÓN NO ES TENER ÁNIMO,
SINO TENER MOTIVOS. ¡ENCUENTRA LOS TUYOS!**

TIPS para mantener la motivación:

- Pasa de preocuparte a ocuparte, es decir, ¡pasa del pensamiento a la acción!
- Coloca, en un lugar visible, tu motor. Ya sea con una foto o un dibujo.
- Celebra tus logros. Recuerda que el camino se hace al andar, recompénsate a cada paso con detalles que te hacen sentir bien ¡Te lo mereces!
- Comparte tu objetivo profesional con alguien que te transmita energía positiva, y te apoye en tu crecimiento. ¡Seguro que en el Equipo Vives Emprende encuentras este apoyo!
- Ten paciencia. Recuerda insistir, persistir y nunca desistir.

Te proponemos que reflexiones sobre estos aspectos y plasmes en las siguientes páginas qué es lo que te mueve en el camino del emprendimiento.

MIS MOTIVACIONES SON:

PARA MANTENER MI MOTIVACIÓN VOY A:

¿DE QUÉ MANERA CELEBRARÉ MIS PEQUEÑOS LOGROS?

MI REALIDAD ACTUAL

¿Cuál es mi situación personal actual respecto a la puesta en marcha de mi emprendimiento? Te proponemos que reflexiones sobre este aspecto que te será muy útil y necesario a la hora de definir tu objetivo emprendedor y los diferentes objetivos semanales que te propongas.

¿QUÉ ASPECTOS PUEDEN IMPULSAR MI EMPRENDIMIENTO?

¿QUÉ SITUACIONES PUEDE ENFRENTAR MI EMPRENDIMIENTO?

¿ESTOY DISPUESTO A DESARROLLAR MI EMPRENDIMIENTO MÁS ALLÁ DE MI LOCALIDAD?

¿QUÉ TAN LEJOS ESTOY DISPUESTO A LLEGAR?

¿ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIAR DE DOMICILIO EN CASO DESEE EXPANDIR MI PRODUCTO O SERVICIO A OTRO DISTRITO O CIUDAD?

¿CUÁNTO TIEMPO DEL DÍA LE DEDICO O LE VOY A DEDICAR A MI EMPRENDIMIENTO?

ACTITUD: HAZLO. Y SI TE DA MIEDO, HAZLO CON MIEDO.

**¿YA SABES CUÁL ES TU OBJETIVO
EMPRENDEDOR?
¡EXCELENTE!
¡YA TIENES UNA GRAN PARTE DEL CAMINO
DE TU EMPRENDIMIENTO RECORRIDO!**

Ahora es muy importante que hagas visible ese objetivo en todas las redes sociales y de emprendimiento que necesites:



**RED DE CONTACTOS
PERSONAL E
INSTITUCIONAL**



REDES SOCIALES



**CÍRCULOS DE
EMPRENDEDORES**



**REDES DE
PROVEEDORES**

Esto será mucho más sencillo si resumes tu objetivo a modo de titular, similar al de un periódico. Una frase que lo defina a la perfección, claro, directo y te permita focalizarte en conseguirlo.

¿CÓMO DEFINIRÍAS TU OBJETIVO EMPRENDEDOR?

MIS COMPROMISOS

A la hora de conseguir tu objetivo emprendedor debes definir de forma realista cuáles son los pequeños hábitos que tienes y que te ayudan o dificultan emprender. Recuerda que:

**“Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo”**
- Albert Einstein

A continuación, te proponemos que definas cuáles son tus compromisos reales para conseguir este objetivo emprendedor. Recuerda que el compromiso lo adquieres contigo y con nadie más, así que ¡sé realista!

**¿Cuántas horas al día le voy a dedicar al desarrollo de mi
emprendimiento fuera de VIVES EMPRENDE?**

ME COMPROMETO A INCREMENTAR:

ME COMPROMETO A REDUCIR:

ME COMPROMETO A PROBAR:

MIS RECURSOS

| RECURSOS | SÍ | NO |
|--|-----------|-----------|
| ¿Tengo experiencias positivas relacionadas a mi emprendimiento? | | |
| ¿Adapto mi presentación personal a la filosofía de mi emprendimiento y mi experiencia? | | |
| ¿Realizo una carta de presentación para mis primeros contactos o clientes? | | |
| ¿Aprovecho el cuerpo del correo para fidelizar a mis clientes cuando entrego un producto o una comunicación? | | |
| ¿Tengo una plataforma virtual o redes sociales para mi emprendimiento? | | |
| ¿Las mantengo activas compartiendo y aumentando mi red con contactos de potenciales clientes o proveedores? | | |
| ¿Uso las redes sociales para vender mis productos o servicios? | | |
| ¿Muestro una imagen profesional en ellas? | | |
| ¿Participo en redes de clientes y emprendedores en los que tengo presencia? | | |

| RECURSOS | SÍ | NO |
|---|-----------|-----------|
| ¿Tengo actualizado mi perfil en estos portales? | | |
| ¿Utilizo los filtros que ofrecen estos portales para adaptar mi perfil a mi público objetivo? | | |
| ¿Utilizo aplicativos digitales para organizar mi agenda y planificar mis acciones? | | |
| ¿Son útiles? | | |
| ¿Las miro con frecuencia? | | |
| ¿Tengo un listado de clientes y proveedores relacionados a mi objetivo emprendedor? | | |
| ¿Coloco fecha de caducidad a mis tareas y pendientes? | | |
| ¿Tengo una lista de tareas relacionadas con mi objetivo? | | |
| ¿Encajo esas tareas en mi día a día para que sea factible realizarlas? | | |
| ¿Busco contactarme con clientes nuevos? | | |
| ¿Soy consciente que debo fortalecer mis competencias digitales? | | |

MIS CONTACTOS

¿CUÁLES SON MIS CONTACTOS?

¿SABEN QUE ESTOY EN PROCESO DE EMPRENDER?

EN CASO NEGATIVO ¿CUÁL ES EL MOTIVO?

**EN CASO POSITIVO ¿CONOCEN MI OBJETIVO
EMPRENDEDOR?**

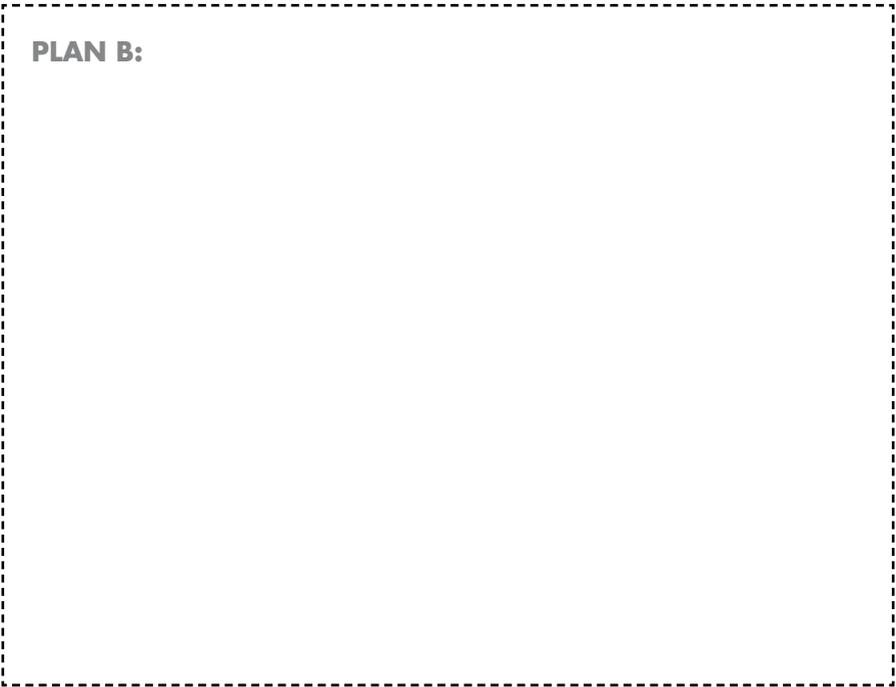
PLAN B, C o D

A lo mejor después de valorar tu situación y tus necesidades a corto plazo necesitas tener un Plan B. ¡No pasa nada!

Es normal que las cosas importantes no se consigan de forma inmediata. Estos planes de respaldo te permitirán seguir avanzando hacia tu objetivo, pero con una visión más a largo plazo y con menos presión.

**¡NO PIERDAS TU PLAN "A" DE VISTA,
SEGURO QUE PRONTO LO
CONSEGUIRÁS!**

PLAN B:



PLAN C:

PLAN D:

CALENDARIO VIVES EMPRENDE

En este espacio vas a poder apuntar todas las actividades que realizaremos en Vives Emprende y que te irán acercando a conseguir tu objetivo emprendedor.

Instrucciones:

- 1. Introduce el mes en que has empezado el proyecto.**
- 2. Pon en cada día el número del mes que corresponda.**
- 3. Ve indicando las actividades en cada día.**

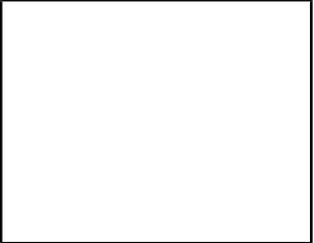
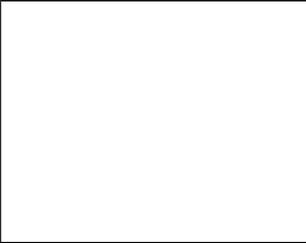
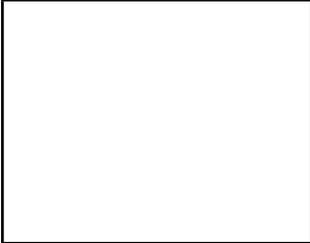
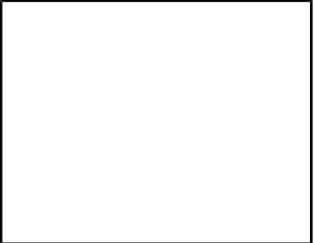
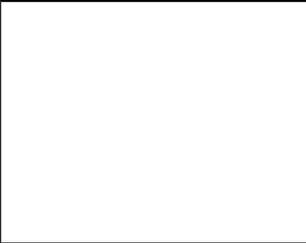
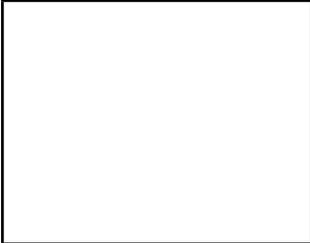
MES:

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES |
|--------------|---------------|------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

JUEVES

VIERNES

SÁBADO



MES:

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES |
|--------------|---------------|------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

JUEVES

VIERNES

SÁBADO



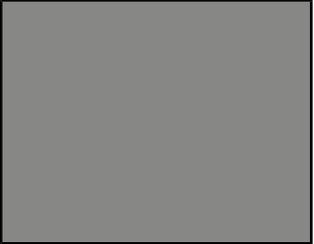
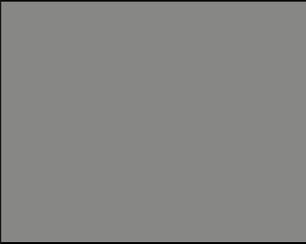
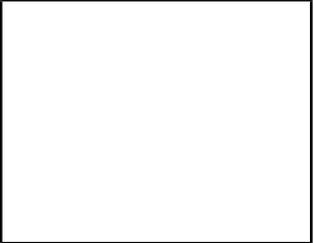
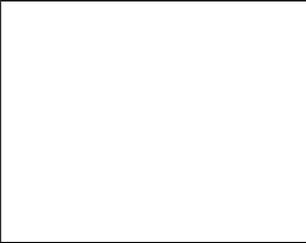
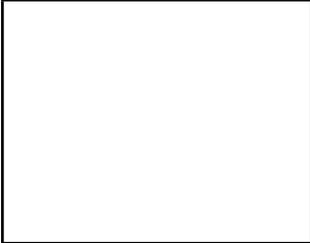
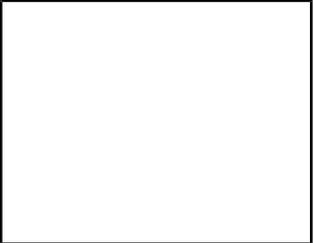
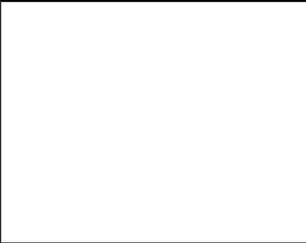
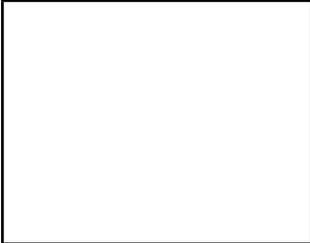
MES:

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES |
|--------------|---------------|------------------|
| | | |
| ■ | ■ | ■ |
| | | |
| ■ | ■ | ■ |

JUEVES

VIERNES

SÁBADO



PLAN DE ACCIÓN

¡Felicidades! Ya tienes definido tu objetivo emprendedor, has analizado tus motivaciones, tu situación y opciones. Pero ¿qué puedes hacer para llegar a conseguirlo?

A continuación, vamos a realizar el Plan de Acción donde semana a semana irás definiendo pequeños objetivos que te permitirán estar cada día un poco más cerca de conseguir tu meta.

Recuerda que tienes que comprometerte contigo mismo/a por que
¡SIN ACCIÓN NO HAY RESULTADOS!

SEMANA 1

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 2

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 3

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 4

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 5

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 6

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 7

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

SEMANA 8

FECHA: / /

OBJETIVOS:

¿CUÁL ES MI OBJETIVO SEMANAL?

¿CÓMO SE RELACIONA CON MI OBJETIVO EMPRENDEDOR?

¿QUÉ NECESITO PARA CONSEGUIR MI OBJETIVO?

ACCIONES

| ¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VOY A REALIZAR? | ¿CUÁNDO? |
|---|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

REFLEXIONA SOBRE LOS AVANCES

¿Has conseguido el objetivo planificado? **(SI/NO)**

¿HAN QUEDADO TAREAS PENDIENTES?

¿QUÉ ES LO QUE MEJOR HA FUNCIONADO?

¿QUÉ PUEDES MEJORAR?

LISTA DE PROVEEDORES

Para minimizar los espacios de tiempo muertos en lo que abastece tu emprendimiento de materiales que por A o B no puedes conseguir o producir directamente, es importante contar con una lista de proveedores de tu confianza claramente segmentada y con alternativas que te permitan encontrar soluciones rápidas a problemas fuera de tus capacidades técnicas.

COSTO UNITARIO

Restaurante “LA CACHAPA PERFECTA”

En el restaurante “LA CACHAPA PERFECTA”, que vende solo pizza de pepperoni, los gastos variables por cada pizza son:

- Harina: S/ 0.50
- Levadura: S/ 0.05
- Agua: S/ 0.05
- Queso: S/ 3.00
- Pepperoni: S/ 2.00

Total: S/ 5.60 por pizza

Por otro lado, los gastos fijos mensuales que tiene que pagar el restaurante “LA CACHAPA PERFECTA”, son:

- Sueldo: S/ 1,500
- Alquiler: S/ 1,000
- Impuestos (RUS): S/ 20
- Publicidad: S/ 300
- Servicios (energía eléctrica, celular, internet): S/ 450

Total: S/ 3,270 mensual

Si el restaurante “LA CACHAPA PERFECTA” vende 600 pizzas al mes, entonces el costo unitario de cada pizza sería:

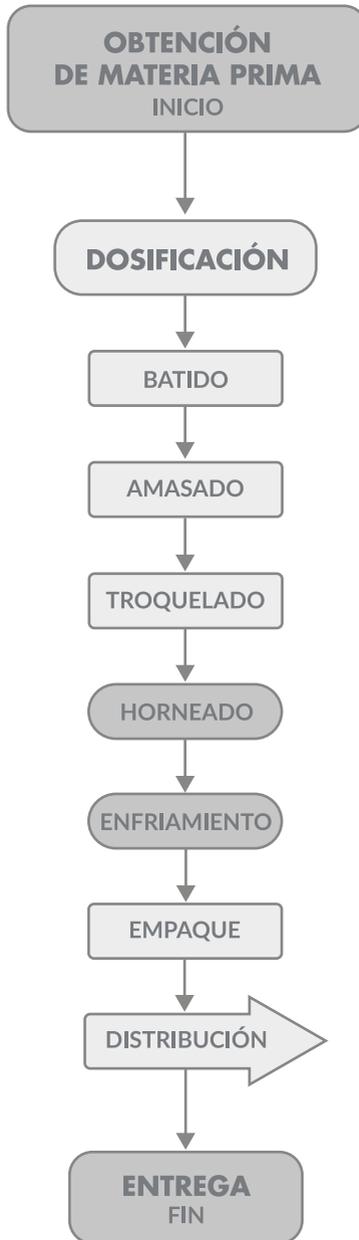
Costo unitario = S/ 5.60 + (S/ 3,270 / 600) = S/ 11.80

Si incluimos el 40% al Costo unitario de la pizza de pepperoni: S/ 4.72

Así tendremos como precio de venta por pizza de pepperoni:

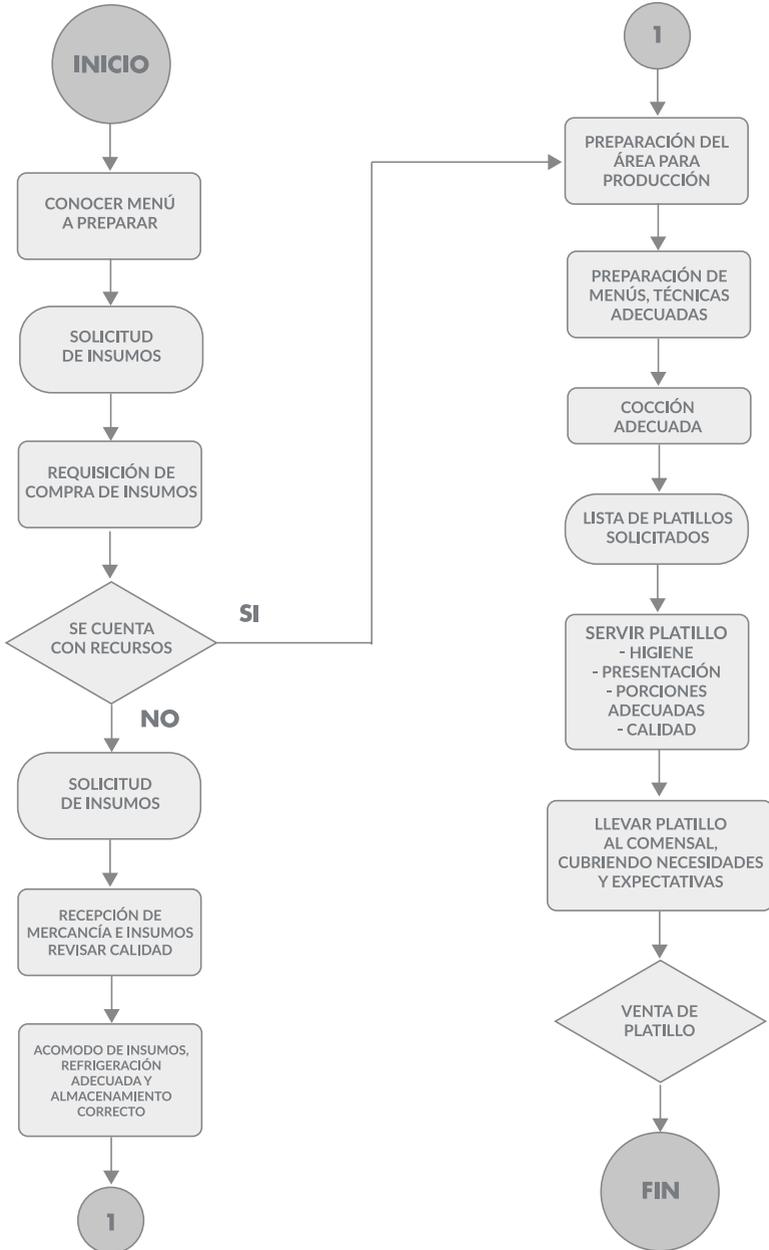
S/ 16.52 (S/ 11.80 + S/ 4.72) = S/ 16.52

FLUJO DE PROCESO DE ELABORACIÓN DE PASTEL



IDENTIFICAR PROVEEDOR:

FLUJO DE PROCESO DE MENÚ EN RESTAURANTE



IDENTIFICAR PROVEEDOR:

CLIENTES

Una de las primeras complicaciones al momento de iniciar con un emprendimiento, suele ser la adquisición de más y nuevos clientes. Debido a ello, conservar aquellos clientes ocasionales y convertirlos en habituales se debe convertir en una prioridad para garantizar el éxito de nuestro emprendimiento a lo largo del tiempo.

Este proceso de lograr que un consumidor nuevo o eventual se convierta en un cliente frecuente, fiel a nuestro servicio o producto, repitiendo siempre que pueda su compra se denomina **FIDELIZACIÓN**. Con los años, este proceso ha sido dominado por las grandes empresas y, en la actualidad, aportar beneficios a tus clientes, ofrecerles un producto o servicio de calidad, un buen trato o atención, comodidad y flexibilidad en el servicio, así como un buen precio, se ha convertido en una actividad básica que se da, incluso, por sentado.

Sin embargo, estas acciones y actitudes no han disminuido su eficacia, y siempre son recompensadas. En ese sentido, es importante que tú también recompenses la fidelidad de tus clientes de alguna forma, ya sea a través de alguna "recompensa" económica como descuentos, algún tipo de privilegio, o simplemente del reconocimiento público a través de redes sociales.

Es por todo lo mencionado que queremos ayudarte a llevar un mejor control y seguimiento de tus clientes nuevos, para evaluar a cuántos y en cuánto tiempo logras convertirlos en frecuentes.

| NOMBRE | PRODUCTO O SERVICIO | SUGERENCIA OBTENIDA |
|---------------|----------------------------|----------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| NOMBRE | PRODUCTO O SERVICIO | SUGERENCIA OBTENIDA |
|---------------|----------------------------|----------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| NOMBRE | PRODUCTO O SERVICIO | SUGERENCIA OBTENIDA |
|---------------|--------------------------------|----------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| NOMBRE | PRODUCTO O SERVICIO | SUGERENCIA OBTENIDA |
|---------------|----------------------------|----------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

MI FORMACIÓN / CAPACITACIÓN

¿Vas a empezar una nueva formación como parte de la capacitación y desarrollo de nuevas competencias para tu emprendimiento? ¡Genial! Recuerda que la capacitación y la especialización con miras al crecimiento son tus mejores aliados al momento de desarrollar tu emprendimiento ¡Esto te va a permitir estar más cerca de conseguir tu objetivo emprendedor!

FECHA DE COMIENZO DE LA FORMACIÓN:

TÍTULO DE LA FORMACIÓN:

TIEMPO DE LA FORMACIÓN:

CENTRO DE FORMACIÓN:

HORARIO DE LA FORMACIÓN:

APORTE A TU OBJETIVO EMPRENDEDOR: (SI/NO)

COMENTARIOS:

MI EMPRENDIMIENTO ¡YA LO HE CONSEGUIDO!

¡Felicidades! Si has llegado a esta parte de la agenda es porque has logrado desarrollar tu emprendimiento. Esperamos que hayas conseguido tus primeros objetivos emprendedores, aquellos que te marcaste al principio de esta agenda, pero si no es así, ¡no te preocupes! ¡Ahora estás mucho más cerca de conseguirlo! ¡No lo pierdas de vista y sigue trabajando para conseguirlo!

FECHA DE COMIENZO:

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:

SLOGAN:

DIRECCIÓN:

TELÉFONO:

HORARIO DE ATENCIÓN:

CUMPLE CON TU OBJETIVO EMPRENDEDOR: (SI/NO)

COMENTARIOS:

DIRECTORIO



MIGRACIONES (Superintendencia Nacional de Migraciones)

Sede Central Av. España N° 744, Breña

Teléfono: (01) 2001000

informes@migraciones.gob.pe

www.migraciones.gob.pe



SUNAFIL (Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral)

Av. Gral. Salaverry 655 Jesús María

Teléfono: (01) 390 2800

mesadepartes@sunafil.gob.pe

www.sunafil.gob.pe



Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

Av. Gral. Salaverry 655, Jesús María

Teléfono: (01) 630-6000 anexo 1066 / 1099

(01) 630-6030 anexo 1066 / 1099

mesadepartes@trabajo.gob.pe

www.gob.pe/mtpe



Ministerio de la Producción - Programa Nacional TU EMPRESA

Av. Guardia Civil 834, San Isidro

WhatsApp al 914104392

tuempresa@produce.gob.pe

www.gob.pe/tuempresa



Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - Centro Integrado Formaliza Perú

Av. Gral. Salaverry 655, Jesús María

Teléfono: (01) 630-6012

formalizaperu@trabajo.gob.pe

www2.trabajo.gob.pe/centro-integrado-formaliza-peru/

DIRECTORIO

Cámara de Comercio de Lima -CCL

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

Teléfono: (01) 219-1600

www.camaralima.org.pe

SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria)

Desde celulares: (01) 315 0730

Desde teléfonos fijos a nivel nacional: 0 801 12 100

www.sunat.gob.pe

PRINCIPALES NÚMEROS DE EMERGENCIA A NIVEL NACIONAL



014118000 OPCIÓN 1

Atención medica en EsSalud



100

Denuncia contra la violencia familiar y sexual



107

Essalud a nivel nacional para información sobre coronavirus (COVID-19)



105

Central policial



116

Bomberos

AHORA EMPIEZA A CUMPLIR TUS PROPIOS SUEÑOS ¡TÚ PUEDES!



BUZÓN DE SUGERENCIAS

¡CONTÁCTANOS!



Si tienes una queja o denuncia sobre el desarrollo de nuestras actividades, puedes comunicarte de manera anónima:

 +51 988 697 279

 consultas@pe.acfspain.org

 <https://accioncontraelhambre.pe/quejas-y-sugerencias/>