

Jarol Teófilo Ramos Rojas
Lelia Maquera Nina
José Luis Morales Rocha
Solime Olga Carrión Fredes

Atena
Editora
Año 2021



Espíritu
EMPREENDEDOR

Jarol Teófilo Ramos Rojas
Lelia Maquera Nina
José Luis Morales Rocha
Solime Olga Carrión Fredes

Atena
Editora
Año 2021



Espíritu
EMPRENDEDOR

Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Camila Alves de Cremo

Daphynny Pamplona

Gabriel Motomu Teshima

Luiza Alves Batista

Natália Sandrini de Azevedo

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2021 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2021 Os autores

Copyright da edição © 2021 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição Creative Commons. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo do texto e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília



Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso
Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins



Diagramação: Natália Sandrini de Azevedo
Correção: Bruno Oliveira
Indexação: Amanda Kelly da Costa Veiga
Revisão: Os autores
Autores: Jarol Teófilo Ramos Rojas
Lelia Maquera Nina
José Luis Morales Rocha
Solime Olga Carrión Fredes

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

E77 Espírito Empreendedor / Jarol Teófilo Ramos Rojas, Lelia Maquera Nina, José Luis Morales Rocha, et al. - Ponta Grossa - PR, 2021.

Outra autora
Solime Olga Carrión Fredes

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5983-719-9

DOI: <https://doi.org/10.22533/at.ed.199220601>

1. Empreendedorismo. 2. Espírito - Empreendedor. 3. Motivación. 4. Empresa. 5. Negócio. 6. Clientes. I. Rojas, Jarol Teófilo Ramos. II. Nina, Lelia Maquera. III. Rocha, José Luis Morales. IV. Título.

CDD 658.421

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

www.atenaeditora.com.br

contato@atenaeditora.com.br



DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que o texto publicado está completamente isento de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa; 6. Autorizam a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.



DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação dos manuscritos publicados, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. Todos os e-book são *open access*, *desta forma* não os comercializa em seu site, sites parceiros, plataformas de *e-commerce*, ou qualquer outro meio virtual ou físico, portanto, está isenta de repasses de direitos autorais aos autores; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como nenhum outro dado dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.



SUMÁRIO

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
EMPRENDIENDO MI NEGOCIO	5
BODEGA RAYITO DE SOL	10
RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO - RMT	16
“RODA FRUTA”	20
REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC).....	25
SALON & SPA MEDINA´S.....	29
COMPROBANTE DE PAGO.....	34
MUNDO INFORMÁTICO S.R.L.	38
LAS MYPES EN EL PERÚ	43
PANIFICADORA “VICTORIA”	45
FINANCIAMIENTO PARA PYMES.....	52
“BODEGA MANCHEGO TICONA”	56
CONSEJOS PARA EL EMPRENDEDOR	60
REFERENCIAS	63
SOBRE OS AUTORES	66

RESUMEN

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

El presente manuscrito, fue el resultado de la investigación grupal de estudiantes, del curso Gestión de PYMES de la escuela profesional de Ciencias Administrativas y Marketing Estratégico, el propósito de la investigación fue conocer las motivaciones, características y desarrollo de los emprendedores de la ciudad de Moquegua. Los testimonios evidencian la relación entre el marco teórico desarrollado en clase y la realidad encontrada en cada uno de los emprendimientos en cuanto a las características, motivaciones y aspectos importantes para lograr el desarrollo de los emprendimientos, también se pudo recoger valiosos consejos de los emprendedores para aquellas personas que en algún momento decidan emprender.

PALABRAS CLAVE: Espíritu, emprendedor, motivación, empresa, negocio, clientes.

ABSTRACT

ESPÍRITO EMPREENDEDOR

The present manuscript was the result of group research of students, of the SME Management course of the professional school of Administrative Sciences and Strategic Marketing, the purpose of the research was to know the motivations, characteristics and development of entrepreneurs in the city of Moquegua. The testimonies show the relationship between the theoretical framework developed in class and the reality found in each of the undertakings in terms of the characteristics, motivations and important aspects to achieve the development of the undertakings, it was also possible to collect valuable advice from the entrepreneurs to those people who at some point decide to undertake.

KEYWORDS: Spirit, entrepreneur, motivation, company, business, clients.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento sin lugar a dudas, es el motor que impulsa el desarrollo de diversos sectores económicos y sociales de una localidad, región o país, teniendo como principal protagonista a los emprendedores, seres audaces e impulsores de una realidad llena de posibilidades, por estas razones, el gobierno debe generar políticas públicas, en los distintos niveles de gobierno y crear condiciones favorables para que se puedan desarrollar y aumentar las probabilidades de sobrevivencia, ayudar al emprendimiento debe significar eliminar obstáculos para su desarrollo, implantar sistemas tributarios adecuados y graduales, apalancamiento financiero, empoderamiento en gestión empresarial, acceso a centros de innovación e investigación tecnológica, generación de mercados, acceso a la información oportuna, entre otros. El emprendimiento en mucho de los casos nace como respuesta al desempleo y al sub empleo, también con la finalidad de mejorar su condición de vida, en este afán, el emprendedor no solo soluciona su problema laboral, también se convierte en un valioso aliado que genera empleo.

El miedo siempre ha sido una barrera infranqueable y un tamiz para aquellas personas que en algún momento, tuvieron una idea de emprender una actividad empresarial, el temor natural al fracaso y perderlo todo, sin duda, son factores que truncaron tal vez un brillante futuro empresarial pero, aquellos que a pesar de los temores se arriesgaron y lograron hacer realidad sus sueños empresariales, podrán compartirnos sus experiencias llenas de alegría, satisfacción, realización personal y tal vez olviden los momentos de fracaso, desánimo, pues nadie llegó a la cima sin tropezar, sin tener momentos difíciles pero, la persistencia fue el secreto para llevarlos a la cúspide empresarial es así que, muchos emprendedores hoy son dueños de grandes corporaciones nacionales e internacionales, esto demuestra que ninguna idea por más pequeña que sea, puede ser desechada, pero claro está que se debe tener en cuenta algunos factores importantes para llegar a la cima, como la capacidad creativa, la capacidad innovadora y la capacidad de administrar el emprendimiento, también se debe tener en cuenta esas fuerzas propias del emprendedor que impulsan el emprendimiento como son, la perseverancia, la disciplina, el entusiasmo y la fe inquebrantable de poder y querer hacerlo.

El contenido de la presente recopilación se encuentra estructurado de la siguiente manera: se abordan algunos aspectos técnicos muy importantes para los emprendedores, seguido de testimonios de emprendimientos exitosos en la ciudad de Moquegua; emprendedores que con esfuerzo obstinado hicieron posible sus sueños de convertirse en empresarios, sacando adelante una idea de negocio, y que hoy, se encuentran en pleno desarrollo, buscando consolidarse a nivel local, regional y nacional.

El Autor

“Ser emprendedor no es ser un soñador. El soñador está en las nubes. El emprendedor
fabrica un avión para llegar a ellas”

Joan Boluda

EMPRENDIENDO MI NEGOCIO

Tener un negocio propio es el sueño de muchas personas, ser independiente, disponer de su tiempo y alcanzar sus metas. Antes de iniciar tu negocio debes evaluar el tipo de negocio que realizarás, el capital inicial o cómo lo vas a financiar, si tendrás aceptación entre los posibles clientes y, por supuesto, las obligaciones tributarias que te corresponderán, (SUNAT, 2020), además debes tener en cuenta lo siguiente:

- a. Es importante que identifiques adecuadamente el tipo de actividad económica del negocio que vas a iniciar pues guarda relación con las obligaciones tributarias que tendrás que cumplir.
- b. El tipo de público (o cliente que tendrá tu negocio) es importante para elegir los tipos de comprobantes de pago que usarás.

Personas

Empresas

Instituciones Públicas

¿Qué tipo de empresa puedo crear?

De acuerdo al (ESTADO PERUANO, 2020), puedes optar por desarrollar tu actividad empresarial como persona natural (individual) o como persona jurídica (empresa), considera sus características:

1 | PERSONA NATURAL

Es una persona que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal.

Al constituir tu negocio como Persona Natural, asumes todas obligaciones. Esto significa que aceptas asumir la responsabilidad y garantizas con tu patrimonio y bienes el pago de las deudas u obligaciones que pudiera contraer la empresa.

¿Cuándo te conviene elegir Persona Natural?

- Cuando vas a iniciar negocios pequeños como bodegas, jugueterías, peluquerías, zapaterías, bazares, entre otros.
- Realizas actividades que están comprendidas en el Nuevo RUS (Régimen Único Simplificado) o tienes negocios en donde tus clientes van a ser principalmente personas, no empresas.
- Quieres hacer negocios en los que tu exposición al riesgo (responsabilidad ilimitada) ante posibles deudas u obligaciones con terceros sea manejable considerando tu patrimonio personal.

2 | PERSONA JURÍDICA

Es una entidad conformada por una, dos o más personas que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de la empresa creada.

Cuando abres un negocio como Persona Jurídica, es la empresa y no tú personalmente quien asume las obligaciones. Esto implica que las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa están garantizadas y se limitan solo a los bienes que estén registrados a su nombre.

¿Cuándo te conviene elegir Persona Jurídica?

- Necesitas mayor reputación en el mercado y quieres tener clientes más grandes o importantes (empresas).
- Necesitas acceder a créditos o préstamos en bancos y entidades financieras en mejores condiciones.
- Quieres asegurarte de que si algo sale mal en tu negocio, se afecten los fondos o bienes de la empresa, no tus bienes personales.
- Necesitas que ingresen inversionistas o más socios que contribuyan con tu empresa, pues es más fácil transferir participaciones.
- Piensas que, eventualmente, puedes vender tu negocio o disolverlo luego de un tiempo. En ese caso, es más fácil hacerlo como Persona Jurídica.

Proceso para constituir una empresa (Persona Jurídica)

1. Búsqueda y reserva de nombre
2. Elaboración del Acto Constitutivo (Minuta)
3. Abono de capital y bienes
4. Elaboración de Escritura Pública
5. Inscripción en Registros Públicos
6. Inscripción al RUC para Persona Jurídica

De igual manera (Sunarp, 2018), Considera seis pasos que debes seguir para constituir una empresa o sociedad:

1. Búsqueda y reserva de nombre. La reserva de nombre es el paso previo a la constitución de una empresa o sociedad. No es un trámite obligatorio, pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP. Durante la calificación de la Reserva de Nombre, el registrador público tiene que verificar si existe alguna igualdad o coincidencia con otro nombre, denominación, completa o abreviada, o razón social de una empresa o sociedad preexistente o que esté

gozando de la preferencia registral.

2. Elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa o Sociedad. A través de este documento el titular de la empresa o los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la persona jurídica. El acto constitutivo consta del pacto social y los estatutos. Asimismo, se nombra a los primeros administradores, de acuerdo a las características de la persona jurídica.

3. Aporte de capital. Podrá aportarse dinero, el cual se acreditará con el documento expedido por una entidad del sistema financiero nacional; o bienes (inmuebles o muebles, en estos últimos se entienden los derechos de crédito) los que se acreditarán con la inscripción de la transferencia a favor de la empresa o sociedad, con la indicación de la transferencia en la escritura pública o con el informe de valorización detallado y el criterio empleado para su valuación, según sea el caso.

4. Elaboración de Escritura Pública ante el notario. Una vez redactado el acto constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario público lo revise y lo eleve a Escritura Pública. De esta manera se generará la Escritura Pública de constitución. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma del titular o los socios, incluidos los cónyuges de ser el caso. El costo y el tiempo del trámite dependerán de la notaría que elijas.

5. Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP. Ya sea en el Registro de Sociedades, para las sociedades anónimas cerradas, abiertas, sociedad comercial de responsabilidad limitada; o en el Registro de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En la SUNARP obtendrá un asiento registral de inscripción de la empresa o sociedad como persona jurídica. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario. El plazo de calificación es de 24 horas desde la presentación del título. Recuerda que la Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

6. Inscripción al RUC para Persona Jurídica. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica como contribuyente a una Persona Jurídica o Persona Natural. El RUC contiene los datos de identificación de las actividades económicas y es emitido por la SUNAT.

- Licencia de funcionamiento
- Permisos especiales según el giro
- Autorización de planillas de trabajadores, de corresponder

Beneficios de tener un negocio formal

- Tendrás la libertad de exponer tu marca legalmente, sin problemas con las autoridades.
- Podrás crecer y emplear gente que obtenga beneficios del Estado.
- Ser formal te permite, además, acceder a préstamos bancarios.
- Formar parte del ecosistema comercial del país y contribuir con el crecimiento de emprendedores y empresarios quienes, como tú, buscan tener estabilidad económica y social.
- Los riesgos de la informalidad
- Como informal tienes una cantidad de clientes limitada. Muchos no podrán trabajar con tu empresa por no ser formal, por ejemplo, el Estado.
- Puedes ser sancionado por no cumplir con los requisitos mínimos de la ley.
- No cuentas con beneficios laborales de las empresas formales, como seguro y seguridad social.
- Otros negocios podrían usar tu nombre y marca, amparados por la ley.
- No puedes acceder a los programas del gobierno ni a sus procesos de contratación.

No puedes ser proveedor del Estado ni de empresas grandes que exigen que sus proveedores sean formales (SUNAT, 2020)

“Ya no basta con satisfacer a los clientes, ahora hay que dejarlos encantados”

Philip Kotler

BODEGA RAYITO DE SOL

Gladys Cusi Ramos, gerente de la empresa, “Industrias Reynoso”, una mujer emprendedora que inicia su actividad en forma artesanal y una vocación innata de empresaria, y de una tenacidad inquebrantable. La Bodega “Rayito de Sol” produce una variedad de productos a base de pisco de exquisito sabor y aroma consolidando a la región Moquegua como una de las regiones más importantes en la producción de licores de alta calidad.



La Sra. Gladys, manifiesta que la marca de su empresa es reconocida a nivel Nacional e Internacional, esto debido a los más altos estándares de calidad, puesto que sus productos fueron reconocidos y premiados en muchas oportunidades.



ENTREVISTA A LA GERENTE DE LA BODEGA “RAYITO DE SOL” AGROINDUSTRIAS REYNOSO SAC, MOQUEGUA PERÚ

1. ¿Cómo se le ocurrió la idea del negocio propio?

La tradición en Moquegua es elaborar los licores y los macerados para la familia, por los comentarios favorables y aceptación del producto fue nació la idea del negocio familiar, comenzamos a producir y comercializar en pequeñas cantidades, recuerdo que fue así, el nacimiento de la idea de hacer negocio y comercializar nuestro producto, los macerados.



2. ¿Por qué rayito de sol?

El nombre de “**Rayito de Sol**” es porque el lugar donde se ubica la planta de producción se llama “**El rayo**” y “**Sol**” porque es lo que caracteriza a la ciudad de Moquegua.

3. ¿Cómo fue el inicio del emprendimiento?

Nosotros nos hemos iniciado prácticamente con 6 frascos de damasco luego hicimos más porque empezaron a aumentar los pedidos y llegue a producir 50 frascos de damasco. Recuerdo que me inscribí al concurso de macerado de damasco, en el cual obtuvimos el primer puesto y eso fue lo que nos incentivó y decidimos que el negocio sea mucho más grande y poder alcanzar metas más altas, en este momento elaboramos 15000 frascos anuales en diferentes presentaciones, ahora estamos produciendo nuestro propio pisco para poder garantizar la calidad del producto que nosotros ofrecemos a nuestros clientes.

4. ¿A qué le atribuye el éxito de su empresa?

Nosotros creemos y pensamos firmemente que el triunfo está en la calidad del producto y el trato que damos a nuestros clientes, estos aspectos son sumamente importante.

5. ¿En el tiempo que está en el mercado ha surgido cambios en su negocio? ¿Por qué?

Cuando nosotros nos iniciamos fue como persona natural y luego con las experiencias que hemos tenido participando en diferentes ferias nacionales, recuerdo que participamos en la feria de Huancaro en el cusco una feria grande, ahí nos dimos cuenta que no podíamos

seguir trabajando como personas naturales ya que en esa feria los turistas no compran si el producto no cuenta con registro sanitario, me acuerdo mucho que estuvimos 15 días en esa feria y solo vendimos 5 cajas, prácticamente es nada, entonces decidí formalizar la empresa ya que me di cuenta que si no había una formalización no se podía vender y sobre todo no se puede competir con empresas grandes entonces personalmente formalice una empresa unifamiliar en la cual trabajamos mis hijas mi hijo y yo.

6. ¿Se capacita usted?

Sí, tengo una capacitación a nivel internacional me llevaron a Argentina, a las mejores Bodegas me capacitaron en el tema de vinos y gracias a eso empecé a producir cremas ya que también visite una licorería en Argentina en donde elaboran 285 variedades de cremas, nos enseñaron el proceso, llegue a Moquegua a elaborarlo pero dándole un toque moqueguano ya que lo elaboramos con pisco y frutos de la región después de visitar Argentina nos llevaron a visitar la empresa de Vidrios ILLINOIS en Colombia es decir envases de vidrio, luego visitamos México donde nos enseñaron a elaborar tequila que es muy similar a la elaboración del pisco, de regreso visitamos Chile.

El año pasado también participe de una capacitación de 10 días que se dio en la “O y B” en Argentina, donde participaron siete bodegas de la ciudad de Moquegua.

Nuestra política es capacitarnos una o dos veces anualmente en diferentes lugares.



7. ¿Participo en mistura?

En mistura nosotros hemos participado con productos como cremas, macerados y mistelas, la participación que hemos tenido ha sido muy buena para nosotros, considero que participar en este tipo de eventos nos pone en la vitrina del mercado y marketeamos nuestros productos y nuestra región.

8. ¿Su empresa obtuvo algún premio?

Si, los premios más importantes que hemos logrado son:

- En el 2008, “Orden al mérito”
- Premio, “presidente” que es el premio más grande que recibe una empresa a nivel nacional el cual fue entregado en ese entonces por el presidente Alan García Pérez.
- En el 2011, premio a “la calidad y competitividad”
- En el 2015, “Medalla de oro”, en la Vendimia Moqueguana, en la categoría vino borgoña.



9. ¿Cuál es la visión de su empresa?

Nosotros lo que queremos en el futuro es colocar nuestros productos en el mercado internacional, pero para llegar a exportar, me falta mucho, no solamente a mi empresa a muchas de la región, por ejemplo, no se cuenta con certificaciones que se necesita para poder salir al mercado internacional.

10. ¿Qué consejo le daría a las personas que piensan emprender?

El consejo que les daría es, que se guíen por sus metas y cuando tengan un tropiezo en el negocio, no se acabó el mundo, deben evaluar y sacar lo mejor, y sigan adelante y lo malo lo conviertan en algo bueno y sobre todo que se formalicen ya que es algo muy importante para poder salir adelante.

Equipo de investigación:

- Tumba Vega Vanessa
- Arenas Ramos Aracely
- Valdivia Mendoza María Alejandra



“El mayor placer de la vida es hacer lo que la gente dice que no puedes hacer”

Walter Bagehot

RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO - RMT

De acuerdo a (SUNAT, 2020), En el aspecto tributario, se crea el Régimen MYPE Tributario – RMT. Es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

¿A quiénes está dirigido este régimen?

- Domiciliados en el Perú
- Realice actividades empresariales (rentas de tercera categoría)
- Ingresos no superen las 1700 UIT, en el ejercicio gravable

¿En qué momento puedo ingresar al RMT?

- Al iniciar actividades (con la presentación dentro del plazo de vencimiento de la declaración jurada mensual en el RMT)
- Si proviene del régimen especial de renta (RER) o del Nuevo RUS (NRUS) (en cualquier periodo del año)
- Si proviene del régimen general (a partir del 2018) (con la presentación de la declaración jurada mensual en enero de cada ejercicio gravable en el RNT)

¿Qué tipo de comprobantes se pueden emitir?

- Facturas
- Boletas de venta
- Tickets
- Liquidaciones de compra
- Notas de crédito y débito
- Guías de remisión

¿Qué libros debo llevar en el RMT?

Sobre el llevado de Libros en el RMT, la obligación para el llevado de cada uno se da de acuerdo a los ingresos obtenidos, así, tenemos lo siguiente:

En cuanto a los libros contables en el RMT si los ingresos netos anuales fueran hasta 300 UIT llevará:

- Registro de Ventas

- Registro de Compras
- Libro Diario de Formato Simplificado
- a. Ingresos brutos anuales mayores de 300 UIT y que no superen las 500 UIT
 - Registro de Ventas
 - Registro de Compras
 - Libro Diario
 - Libro Mayor
- b. Ingresos brutos anuales mayores a 500 UIT y que no superen las 1700 UIT
 - Registro de Compras
 - Registro de Ventas
 - Libro Diario
 - Libro Mayor
 - Libro de Inventarios y Balances

¿Cómo cumplo con mis obligaciones en el RMT?

Determinación Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas:

1. Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta:

- a. Si tus ingresos anuales del ejercicio no superan las 300 UIT
 - Declaran y pagan el 1% de sus ingresos netos mensuales
- b. Si en cualquier mes superan las 300 UIT
 - 1.5% o coeficiente (determinación de acuerdo a lo establecido por el artículo 85 ley del impuesto a la Renta)

2. Determinación del impuesto general a las ventas

- a. La tasa es similar a la que corresponde a los contribuyentes acogidos al RER y al Régimen General: 18%.

3. Determinación del Impuesto a la Renta Anual en el RMT: Cabe señalar la tasa es progresiva acumulativa.

- a. Si la renta neta anual es de hasta 15 UIT, 10%
- b. Por el exceso de más de 15 UIT, 29.5%

Declaración de Impuestos:

Determinada la deuda tributaria corresponde presentar la declaración de impuestos tomando en cuenta la fecha de vencimiento establecida en el Cronograma de Obligaciones Tributarias. En ese sentido, puedes:

- a. Presentar la declaración mensual a través de:
 - PDT 621
 - Declaración Simplificada

Pago de Impuestos:

A fin de facilitarle el cumplimiento del pago de sus impuestos, tiene a su disposición los siguientes canales:

1. Pago electrónico vía:

- Pago electrónico
- Cargo en cuenta bancaria (previo convenio)
- Cargo en cuenta de detracción
- Cargo con tarjeta de débito o crédito

2. Pago a través de red bancaria

- Red bancaria
- Agentes corresponsales

3. Pago con NPS

- A través del número de pago SUNAT.

Todos tus sueños pueden hacerse realidad si tienes el coraje de perseguirlos».

Walt Disney.

“RODA FRUTA”

Jovana Rosado Arias, de profesión Químico Farmacéutico, tuvo la brillante idea de fundar Roda Fruta, Empresa dedicada a la venta de comida saludable como: jugos, yogur, ensaladas, sándwich, empanadas entre otros; empresa preocupada por cuidar la salud de sus clientes.



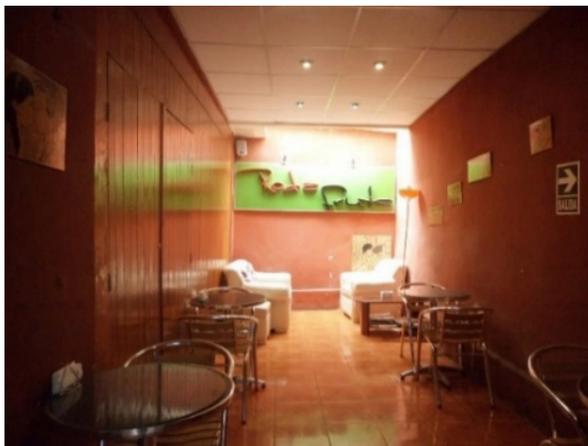
ENTREVISTA A LA GERENTE DE RODA FRUTA

¿Cómo inicio la idea del negocio?

La idea de negocio surgió porque no encontraba un lugar en la ciudad de Moquegua en donde consumir comida vegetarianana, solo encontraba pollerías, chifas y pizzerías, yo prefería los jugos, ensaladas de frutas y verduras; conversando con mis clientes de la farmacia aconsejaba que se alimente en forma saludable que esto le solucionaría problemas de salud; me di cuenta que en Moquegua no había una alternativa de comida saludable, pensé que también había personas como yo, que preferían comida saludable; se podría decir que encontré un nicho de mercado, entonces todas eso me hizo ver que en Moquegua falta ese modelo de negocio.



Durante un tiempo estuve preparándome en el rubro, con capacitaciones vía Internet que me fue de mucha ayuda.



El 30 de mayo del 2009 tome la decisión de iniciar con el negocio familiar con capital propio, compre lo necesario, una conservadora, un refrigerador, una cocina y unas cuantas mesas; inicie con 2 empleados ofreciendo al público jugos, yogur, ensaladas y sándwich, todo lo más sana posible con menos grasa, menor cantidad de azúcar y que esta sea rica y saludable; posteriormente me fui dando cuenta que en el mercado local no se ofrecían desayunos, entonces implemente los desayunos al igual que los otros productos, esto también tuvo mucha acogida por los clientes. Posteriormente ingreso la competencia y es por ello que en el 2010 decidí abrir una sucursal y el 2011 abrí otra.

¿Cómo se encuentra en la actualidad su negocio?

En la actualidad “RODA FRUTA” se encuentra posicionado en el mercado con mis tres locales ubicados en calle San Bernabé (local central), Calle Moquegua (2 sucursales); cuento con 14 trabajadores. Mi empresa está constituida como una empresa formal, cuento con una Licencia de Funcionamiento y el Certificado de Defensa Civil.



1. ¿Cómo visiona a su empresa en el futuro?

Más adelante me gustaría crecer más como empresa, mejorando e innovando constantemente y posteriormente salir a otros mercados.

2. ¿A qué cree que se debe el éxito de su empresa?

El éxito de mi negocio es porque me gusta y me siento bien con lo que hago día a día, siento que el rubro en el que estoy tiene mucho futuro, trato de que las personas se sientan bien, busco posicionarse en la mente del consumidor y me capacito constantemente en gestión empresarial, y satisfacción del cliente, que es muy importante para cualquier empresa.



3. ¿Qué consejo le darías a las personas que quieran emprender un negocio?

Lo primero es atreverse, lo más importante es darse cuenta que es lo que les gusta y escuchar al entorno, para así dar la iniciativa de tomar la decisión. Cuando uno se sienta seguro debe iniciar con el negocio, pero si aún siente temor aún no está preparado.

Equipo de investigación:

- Mamani Mamani Claudia
- Martínez Mamani Laura Katherine
- Nina Nina Leslie Dayana



“Arriesga más que los demás. Sueña más que los demás».

Howard Schultz.

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

¿Qué es el RUC?

Según SUNAT:

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el registro que lleva la SUNAT y que contiene tu información como contribuyente: tu nombre o el nombre de tu empresa, domicilio fiscal, la actividad a la que te dedicas, números telefónicos, y otros datos.

Tu número de RUC es único, consta de 11 dígitos, es tu forma de identificación como contribuyente y debes utilizarlo en todo trámite que realices ante la SUNAT

¿Cómo me inscribo en el RUC?

Para el desarrollo de tus actividades comerciales debes inscribirte al RUC como Persona individual con Negocio o como una Persona Jurídica (empresa), de ser este último el caso, puedes adoptar diferentes formas empresariales.

¿Cómo obtengo mi RUC?

Para inscribirte o activación del RUC, el representante legal de tu empresa podrá realizarla en cualquiera de las dos modalidades:

- **A través de SUNAT Virtual:** Ingresando a SUNAT Operaciones en Línea y ubicar la opción Inscripción al Registro Único de Contribuyentes – Personas Jurídicas, registrar la información solicitada y finalizar con la impresión de la ficha RUC
- **De manera presencial:** El representante legal de tu empresa debe acudir a un Centro de Servicios de la SUNAT de la jurisdicción donde se inscribió la empresa y presentar los requisitos necesarios para la inscripción al RUC.

¿Cuáles son los requisitos para inscribirme al RUC?

Los requisitos variaran de acuerdo a si es, persona natural o persona jurídica:

- a. Persona con Negocio
 - DNI original, debes tener en cuenta que:

Si tu documento de identidad es distinto al DNI, presenta el original y copia de dicho documento.

- Para acreditar tu domicilio fiscal puedes utilizar la dirección declarada en tu DNI ó cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que necesites declarar como domicilio fiscal.

El documento que sustente tu domicilio fiscal debe consignar una dirección completa (debe incluir el Distrito).

Si envías a una tercera persona a realizar este trámite, debe exhibir su DNI. Si su documento de identidad es distinto al DNI, presentará el original y copia de dicho documento.

Adicionalmente, deberá presentar:

- *Carta* poder con firma legalizada notarialmente o autenticada por fedatario de SUNAT, que lo autorice expresamente a realizar el trámite de inscripción de tu RUC.
- b. Persona jurídica
 - DNI original del representante legal de la Persona Jurídica.

Si tu documento de identidad es distinto al DNI, presenta el original y copia de dicho documento.

- Original y copia de la Ficha o partida electrónica certificada emitida por los Registros Públicos (SUNARP), con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
- Puedes utilizar cualquier **documento privado o público** en el que conste la *dirección que necesites declarar como domicilio fiscal*

El documento que sustente tu domicilio fiscal debe consignar una dirección completa (debe incluir el Distrito).

Si envías a una tercera persona a realizar este trámite, debe exhibir su DNI. Si su documento de identidad es distinto al DNI, presentará el original y copia de dicho documento.

Adicionalmente, deberá presentar:

- Si se trata de una persona individual con negocio, presentar correctamente llenado y firmado por el titular:

Formulario 2119: Solicitud de inscripción o comunicación de afectación de tributos.

Formulario 2046: Declaración de establecimientos anexos (solo en caso de requerir un establecimiento adicional para tus actividades)

- Si se trata de una persona jurídica, presentar correctamente llenados y firmados por el representante legal:

Formulario 2119: Solicitud de inscripción o comunicación de afectación de tributos.

Formulario 2046: Declaración de establecimientos anexos (solo en caso de requerir

un establecimiento adicional para tus actividades)

Formulario 2054: Representantes Legales, Directores, Miembros Del Consejo Directivo

Formulario 2054-Anexo: Domicilio de los Representantes Legales

¿Cuáles son los beneficios de inscribirte al RUC?

Entre los beneficios que conlleva inscribirte en el RUC podemos mencionar:

- Trabajar de manera formal: Lo que te permitirá ser proveedor de empresas formales y entidades del estado. Y evitarás sanciones relacionadas con la informalidad.
- Acceso a nuevos mercados: Locales, nacionales e internacionales por la confianza que generarás al formalizar tú negocio y ser miembro de la comunidad empresarial.
- Acceso a créditos financieros: Al demostrar tus ingresos y respeto de los compromisos asumidos, contarás con facilidades para acceder al sistema financiero y ser sujeto de crédito lo que te permitirá fortalecer o hacer crecer tu negocio.
- Te brinda la autoridad moral para exigir servicios públicos de calidad: Cumplir con nuestras obligaciones como ciudadano nos faculta a exigir nuestros derechos. (SUNAT, 2020).

“No tengas miedo al fracaso. Tenga miedo de no intentarlo”.

Roy T. Bennett.

SALON & SPA MEDINA´S

El señor Francisco Medina Atapaucar, de origen cusqueño, exitoso emprendedor en el rubro de la belleza unisex, brinda un servicio de estética y cuidado personal, con más de 30 años de experiencia, radica más de 10 años en la ciudad de Moquegua, considerándose un moqueguano más.

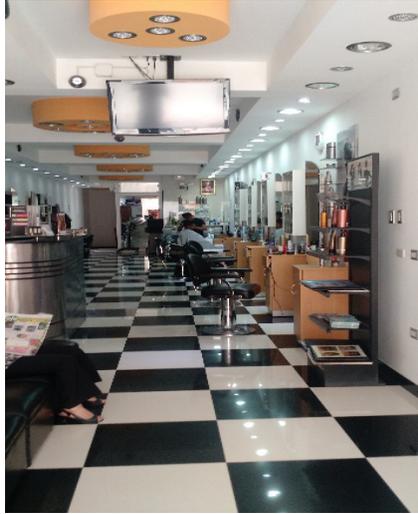
Los emprendimientos orientados la estética y el cuidado personal, tienen un escalamiento muy prometedor ya que este rubro dejó de ser exclusivos de las mujeres hoy los varones también se preocupan por su cuidado personal.



Entrevista al Gerente del Salón & SPA Medina´s

¿Cómo se le ocurrió la idea del negocio propio?

Bueno, te diré que a mí siempre me gusto todo acerca de cortes de cabello, tintes, peinados, y todo lo relacionado con la estética, además a mi hermano mayor le hicieron el traspaso de una peluquería y a fin de ayudarlo termine involucrándome más en este tipo de negocio, es así que empiezo a trabajar desde los 8 años, siempre tuve el sueño de tener mi propio establecimiento y creo que logre mi sueño.



Empecé trabajando en Lima por un periodo de tres años para una peluquería. A partir del año 1997 decide venir a vivir a Moquegua, con mi esposa por un tema de salud, contando con un reducido capital para invertir en este rubro de la belleza. Al llegar a la ciudad de Moquegua mi primera dificultad fue encontrar un local apropiado, después de un tiempo conseguí mi primer local que estaba ubicado en la calle Moquegua, permanecí un periodo de 7 meses, posteriormente me trasladé a la calle Arequipa y ahí permanecí un año y medio, recuerdo que tenía una gran demanda esto me permitió crecer rápidamente y surge la necesidad de encontrar con un local más amplio para poder ofrecer otros servicios como limpieza fácil manicure y otros.



Con el esfuerzo y trabajo de muchos años pude comprar un terreno y construir mi propio local que hoy en día está ubicado en la calle Moquegua. Este local fue diseñado por mí, contando con diferentes ambientes para diferentes servicios que brindamos en el “Salón y Spa Medina’s”.

¿Cree usted que su empresa es exitosa?

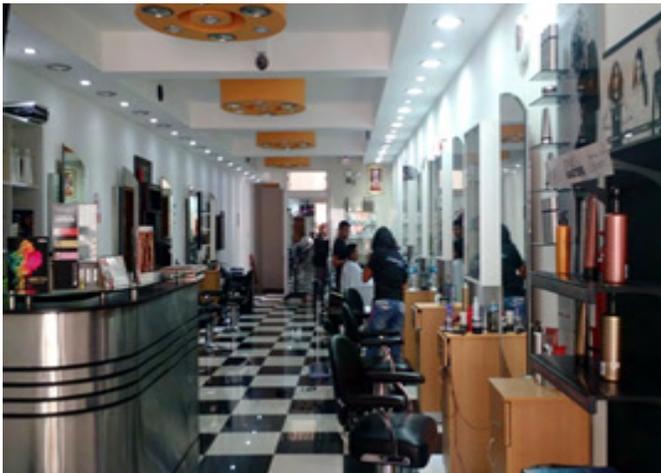
Desde luego que sí, pienso que se debe a la buena atención al cliente, variedad de servicios que ofrecemos y también a la constante capacitación que recibimos para estar siempre actualizados en peinados, maquillaje y todo lo relacionado con la estética. Mis estilistas y yo por lo menos nos capacitamos 2 veces al año, con el fin de estar actualizados en las nuevas técnicas y tendencias. Gracias a este rubro de negocios pude viajar a los EE.UU por dos años donde me capacite en todo lo que era nuevas tendencias y también pude visitar 6 países más.

¿Fue fácil conseguir tus primeros clientes?

Definitivamente no fue fácil, era un negocio nuevo en el mercado pero tuve una rápida acogida porque daba un servicio distinto a los demás establecimientos, era el servicio unisex donde se podía atender varones, damas y niños en un mismo establecimiento.

¿Experimento algún cambio su negocio?

Si, implementando y renovando el equipamiento del local permanentemente, muebles más amplios y cómodos para la comodidad de nuestros clientes y a la vez dando la facilidad a los estilistas para realizar un mejor trabajo, y en lo que respecta al segmento de niños, hoy en día contamos con sillas diseñadas especialmente para los niños y un ambiente apropiado para ellos, así como también, las cámaras de seguridad, también hemos implementado el servicio de pago con tarjetas siempre con el fin de que el cliente tenga la mejor atención.



¿Diversifica su cartera empresarial?

Si, un hostel que está ubicado a partir del segundo piso, contamos con 15 habitaciones dentro de ellas cuento con el servicio de camas simples, dobles y matrimoniales con baño privado.

¿Hay posibilidades en este rubro?

Podría decir que muy buenas, Moquegua es una región minera y siempre tenemos visitantes para realizar trabajos relacionados con la minería, también aplique la estrategia de firmar convenios con empresas como por ejemplo las discotecas, estas empresas realizan eventos permanentemente y traen personajes de la farándula, agrupaciones musicales, entre otros, y nuestro Hostal Medina's. tiene la exclusividad en brindar el hospedaje.

¿Qué consejo le darías a nuestros lectores que quieren desarrollar una idea de negocio?

Yo les aconsejaría que estudien mucho, que siempre se mantengan en constantes capacitaciones y en cualquier rubro que sea el éxito empieza cuando brindas un buen servicio a los clientes y nos permite quedarnos en el mercado.

Equipo de investigación:

Ugarte Cabrera, Ana Claudia Laleshka

Murillo Porras, Luz Giovanna

Quintanilla Manchego, Kevin Yoset



«Hay dos tipos de personas que te dirán que no puedes hacer algo: las que tienen miedo de intentarlo y las que tienen miedo de que tengas éxito».

Ray Goforth

COMPROBANTE DE PAGO

¿Qué es un comprobante de pago?

De acuerdo a la SUNAT:

Un comprobante de pago es el documento mediante el que sustentas la venta de bienes o los servicios que prestas a un tercero. Es importante que tengas en cuenta que dicho documento debe cumplir ciertas normas para ser considerado válido.

La emisión y entrega de comprobantes de pago es una obligación formal del contribuyente y un derecho del usuario o adquirente.

Recuerda obtener los comprobantes de pago que mejor se adapten a tu negocio, considerando las necesidades de tus clientes.

Por ejemplo, cuando tus clientes sean personas o empresas que desarrollan negocios de mayor envergadura, requieren generalmente la emisión de facturas, en lugar de boletas de venta, para obtener mayores beneficios al momento de sustentar sus gastos.

En cambio, si tus clientes son consumidores finales (personas que compran para uso personal y no para vender) requerirán la emisión de boletas de venta, para acreditar la propiedad de su compra o la prestación de un servicio.

Importante:

No puedes aplicar a tu negocio los comprobantes de pago (boletas, facturas) de tus gastos por compra de bienes o pago de servicios de tu uso personal o familiar.

¿Cuáles son los tipos de comprobantes existentes?

Existen distintos tipos de comprobantes de pago, dependiendo de la actividad que realices. A continuación, veamos algunos de los más conocidos:

- Factura
- Boleta de venta
- Ticket
- Liquidación de Compra
- Recibo por Honorarios
- Otros documentos

¿Cómo puedes emitir tus comprobantes de pago?

- a. Emisión manual

Para emitir tus Comprobantes de Pago de forma manual, previamente debes solicitar la autorización de su impresión a través de SUNAT Virtual, utilizando tu Clave SOL

mediante el Formulario Virtual 816 y de estar conforme, recibirás vía correo electrónico la confirmación de la autorización obtenida e imprenta que seleccionaste para obtener tus comprobantes de pago físicos. No necesitas acercarte a la SUNAT.

b. Emisión Electrónica

Para emitir tus comprobantes de pago a través del sistema de emisión electrónica

- Sistema de Emisión Electrónica desde el Portal de la SUNAT: Permite emitir comprobantes de pago desde el Portal de la SUNAT o desde el App SUNAT
- Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente.
- Sistema de Emisión Electrónica Facturador SUNAT
- Sistema de Emisión Electrónica del Operador de Servicios Electrónicos.

¿Qué comprobantes de pago puedes emitir según tu régimen?

Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

- Boletas de Venta
- Tickets (o cintas de máquinas registradoras)

Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

- Factura (físicas o electrónicas)
- Boleta de venta (físicas o electrónicas)
- Tickets y cintas
- Notas de crédito y débito (físicas o electrónicas)
- Guías de remisión (físicas o electrónicas) Entre otros.

Régimen MYPE Tributario

- Factura (físicas o electrónicas)
- Boleta de venta (físicas o electrónicas)
- Tickets y cintas
- Notas de crédito y débito (físicas o electrónicas)
- Guías de remisión (físicas o electrónicas) Entre otros.

Régimen General

- Factura (físicas o electrónicas)
- Boleta de venta (físicas o electrónicas)
- Tickets y cintas
- Notas de crédito y débito (físicas o electrónicas)
- Guías de remisión (físicas o electrónicas) Entre otros. (SUNAT, 2020).

“Estoy convencido de que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de los no exitosos es pura perseverancia”.

Steve Jobs

MUNDO INFORMÁTICO S.R.L.

La Sra. Eliana Carrión Pariona, Gerente de Mundo Informático S.R.L. nació un 25 de junio en la ciudad de Lima, es una exitosa emprendedora en el rubro de la Informática con más de 20 años de experiencia, en la actualidad radica en la ciudad de Moquegua, quien nos dará a conocer su testimonio de experiencia Empresarial.



Entrevista a la Gerente de Mundo Informático S.R.L.

¿Qué la motivó a incursionar en el rubro de la informática?

Cuando llegue hace más de 20 años a Moquegua, era una ciudad mucho más pequeña, no había mucho movimiento, menos población y también había menos comercio, yo tenía un tiempo dedicado al mundo de la informática en la ciudad de Lima y Huancayo, tenía experiencia previa, por lo tanto, al realizar un pequeño diagnóstico en la ciudad note que no había una tienda especializada en servicio técnico, ni había una tienda donde el cliente podría encontrar productos de diferentes tipos y marcas, por lo tanto la población tenía que viajar a la ciudad de Tacna por el tema de precio y a la ciudad de Arequipa por tema de variedad o garantía, entonces nosotros evaluamos la probabilidad de incursionar en este rubro, iniciando con una socia la Sra. Yanina Quiroz actualmente ya no integra la empresa, por estas razones decido fundar MUNDO INFORMÁTICO.

¿Cómo fue el desarrollo de su empresa?

Moquegua no tenía ingresos por concepto de canon minero, normalmente la gente se dedicaba al sector público y muy poco al comercio, el crecimiento de la empresa ha sido bastante lento, inicialmente trabajamos en locales alquilados ubicado en la calle Ancash, en el año 2007 nos trasladamos a nuestro local propio ubicado en la calle Ayacucho donde funciona actualmente.



¿Cree usted que su empresa es exitosa?

Sí, nosotros fuimos creciendo por el primer impulso que es la necesidad en la ciudad de Moquegua, en segundo lugar nos propusimos a cambiar la mentalidad de la gente, y hacer conocer que en Moquegua existía una empresa dedicada a la venta de computadoras, soporte técnico, productos garantizados y que no había la necesidad de viajar a Tacna a comprar productos económicos que tenían mucho riesgo porque no tenían garantía, y que siempre tenían que estar viajando constantemente gastando el doble o triple para solucionar ese problema, tercero lo que nos ha ayudado a consolidarnos ha sido el hecho de trabajar con seriedad y con calidad, porque nuestra primera política era no traer productos de contrabando, lo que hacía nuestra competencia, algunos no todos, mientras que nosotros no teníamos problemas de garantía, el equipo costaba más pero el cliente estaba tranquilo, cuarto nunca vender equipos usados, que ha sido un negocio productivo para algunas empresas el hecho de traer equipos de segundo uso del extranjero, en el Perú los acondicionan y los hacen pasar como nuevos, nunca pasamos esa línea, nosotros hemos perdido clientes, pero los clientes que nos quedan son buenos clientes, a los que ofrecemos productos de calidad y nunca vienen por temas de problemas con la garantía.



¿Cómo ve a su empresa en el futuro?

Abrir nuestra sucursal es un objetivo que tenemos prevista, por temas estrictamente de familia y personales no se ha podido desarrollar por ahora. La empresa se está

reinventando y estamos analizando todos los factores para poder seguir en el mercado.

¿Qué piensa sobre la diversificación?

En un negocio hay algo que se debe tener en cuenta, lo aprendí en todos estos años, si tienes una empresa muy prospera no quiere decir que de acá a 10 años vas a seguir siendo prospera, normalmente uno tiene evaluar el mercado, si estas sentado en un solo punto sin mirar a otros rubros muchos más atractivos no tienes la visión que debe tener un emprendedor, nunca se tiene que invertir en un solo proyecto, se debe de diversificar porque hay buenas y bajas siempre, así sea tu empresa muy exitoso va a llegar un momento en la que habrá una caída drástica y depender de un solo proyecto tienes un alto riesgo, pero, si has diversificado entonces mientras esas empresas está en picada las otras te sostienen, es importante, vital diversificar, invertir en otros rubros. Nosotros hemos diversificado con el rubro hotelero, en este rubro ya estamos 6 años contamos con 14 habitaciones y tenemos contratos cerrados con empresas para que utilicen nuestro servicio.



¿Qué consejo le darías a las personas que quieran emprender un negocio?

El mismo consejo que dan los chinos y los japoneses, que los primeros años no deben dejar que la empresa los mantenga, normalmente los jóvenes que invierten en una empresa esperan que esa empresa les ponga secretaria, asistentes, vehículos les de todas las comodidades del mundo, solo se ven como una gran tienda porque tuvieron un préstamo grande y en realidad todos empezamos con un crédito y nos ilusionamos tanto que creemos que debemos de gastar. Los jóvenes deben de ser como los japoneses trabajar duro y parejo durante su juventud, tener vidas sencillas tampoco en la miseria.

Equipo de investigación:

Ugarte Cabrera, Ana Claudia Laleshka

Murillo Porras, Luz Giovanna

Quintanilla Manchego, Kevin Yoset



«Si solo trabajas en cosas que te gustan y te apasionan, no tienes que tener un plan maestro sobre cómo funcionarán las cosas».

Mark Zuckerberg

LAS MYPES EN EL PERÚ

¿Qué es una MYPE?

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; Además cabe mencionar que, las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE, (SUNAT, 2020)

Importancia de las MYPES

Según (SÁNCHEZ, 2018), En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional.

Empresas en el Perú

De acuerdo (PALACIOS, 2018), Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son unidades económicas que pueden desarrollar actividades de producción, comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación y extracción, existen casi 6 millones a nivel nacional, 93.9% microempresas (1 a 10 trabajadores) y solo 0.2% pequeñas (de 1 a 100 trabajadores), el resto, 5.9% son medianas y grandes empresas. Las MYPES mayormente surgen por necesidades insatisfechas de sectores pobres, por desempleo, bajos recursos económicos, trabas burocráticas, dificultades para obtener créditos, entre otros.

Las MYPES cumplen un rol fundamental, su aporte produciendo u ofertando bienes y servicios, adquiriendo y vendiendo productos o añadiéndoles valor agregado constituye un elemento determinante en la actividad económica y generación de empleo, pero, carecen de capacitación, poca gestión de negocios, falta de capitales de trabajo por elevado financiamiento de crédito, poca asistencia técnica, y demasiada informalidad.

Las personas no son recordadas por el número de veces que fracasan, sino por el número de veces que tienen éxito

Thomas Edison.

PANIFICADORA “VICTORIA”

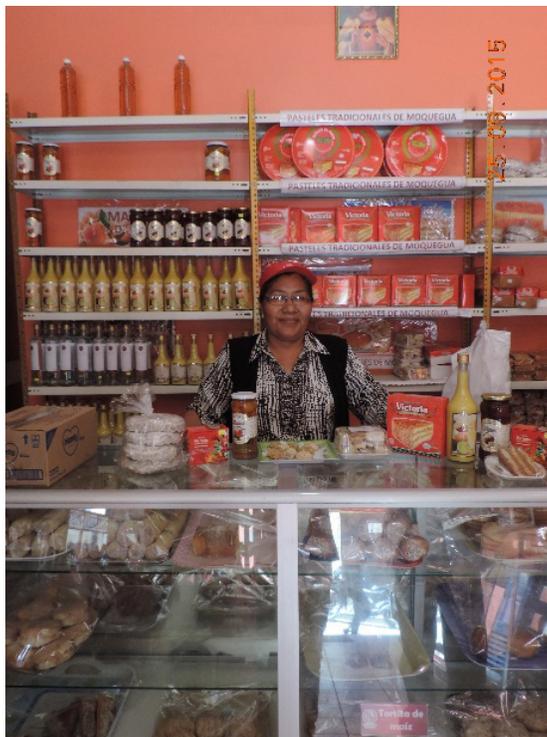
La empresa panificadora se inició en el año de 1972, cuyos fundadores de la empresa fueron, Víctor A. Flores Cutipa y Victoria Meléndez Chicani, cuya actividad principal es la producción, comercialización y distribución de panes y pasteles tradicionales de Moquegua, se apertura en un modesto local céntrico ubicado en la calle antigua de Samegua. Después de un año en 1973, se ve por conveniente, ubicarnos en una zona céntrica de la ciudad de Moquegua, para alcanzar nuevas metas y ofrecer nuestros productos al mercado, fue así que nos ubicamos en la calle Ayacucho N° 367 – cercado.



Entrevista a Víctor A. Flores Cutipa, Gerente de la panificadora Victoria

¿Cómo fue el inicio de su empresa?

Me inicié en el año 1972, comencé con una pequeña empresa desde muy abajo, con mi esposo que en paz descansa. Mi esposo hacía panes y me enseñó, para que juntos logremos nuestros objetivos, luego que aprendí un poco más salíamos a vender a las ferias recuerdo que tenían una gran aceptación nuestros productos, alquilamos una pequeña panadería en el distrito de Samegua, recuerdo un 5 de marzo de 1972, en ese lugar empezamos a elaborar panes, yo también complementé porque sabía elaborar pastes como: suspiros, queques, empanadas, entre otros, la panadería tuvo acogida, nuestros clientes Sameguanos nos decían que estaban muy agradables; Así fuimos haciendo capital, también me hice un préstamo de una hermana que me ayudó mucho y le agradezco hasta el día de hoy por el apoyo. Luego de un año apostamos por Moquegua; un primo de mi esposo me ofreció dejarme la panadería en la calle Ayacucho.



¿Con cuánto capital empezó usted?

Recuerdo que empecé con S/. 300, que me prestó una hermana mía, poco a poco y con mucho esfuerzo fuimos haciendo capital propio, al inicio los proveedores nos vendían todo al contado, pero nosotros estábamos decididos a llegar muy lejos y creo que lo logramos porque nos tienen hasta el día de hoy y creo que continuaremos.

¿Cuáles fueron las dificultades que usted tuvo para empezar su negocio?

Una de las dificultades fue el equipamiento, no contábamos con maquinaria todo lo hacíamos en forma artesana, mi esposo y yo amasábamos y todo el proceso a mano, y nuestra producción era limitada en cambio hoy tenemos implementación con nueva tecnología, las empresas que nos vende la maquinaria envían a sus técnicos de Lima para capacitarnos y enseñen a operarlos y dar mantenimiento básico a la maquinaria.



¿A qué cree que se debe el éxito del negocio?

La perseverancia, esa fuerza y amor que le pone al trabajo; así como también dando al cliente calidad, siempre con los mismos ingredientes tradicionales.

¿En alguna ocasión pensó hacer un giro de negocio?

No, nunca hubo otra idea de negocio, siempre fue esto porque es lo que me nace y me gusta hacer.

¿Cómo ha evolucionado su empresa?

El negocio fue evoluciono como cualquier otro desde muy abajo, junto con mi esposo quien fue el que me enseñó a preparar panecillos moqueguanos, y poco a poco fuimos perfeccionándonos y mejorando hasta lograr hacer otras delicias más, recuerdo que una amiga de Samegua donde tuve mi primera panadería me dijeron “victoria está muy rico sigue haciendo más panecillos”, y fue así que me anime a seguir haciendo lo que más me gustaba, y algo importante fuimos creando innovando en mi pequeño negocio, luego de un tiempo cambiamos de lugar y llegamos aquí a Moquegua, tuvimos una gran oportunidad, el primo de mi hermano en el año 1973 nos dejó este lugar donde también había una panadería, y de manera increíble la población nos aceptó, llegamos a muchos lugares a nivel nacional, nos invitan a eventos muy grandes a nivel nacional donde siempre ocupamos el primer puesto o segundo puesto con nuestros productos tradicionales de Moquegua.



¿Tiene alguna capacitación empresarial?

Si, para poder mejorar mis productos, recibimos capacitación permanente de la empresa ALICORP, ya que nosotros adquirimos todo el equipamiento de esta empresa y ellos nos brindan capacitaciones no solo en operar la maquinaria, también en la elaboración de productos de manera correcta y con calidad, también nos capacita en temas empresariales como innovación y como lograr la satisfacción de nuestros clientes.



¿Con cuántos empleados cuenta?

Contamos con quince empleados de manera permanente y lo más importante adecuadamente capacitados y comprometidos con los objetivos de nuestra empresa.

¿Cómo visualiza a su empresa en el futuro?

Mi proyecto es poner en marcha una planta de producción mucho más sofisticada y producir a mayor escala en Chen Chen, estamos trabajando para lograr este objetivo, queremos aperturar esta planta con la finalidad de crecer y expandirnos, también tenemos proyectado alquilar un local en plaza vea.

¿En qué se diferencia su producto de sus competidores?

La calidad, ya que siempre utilizamos ingredientes de calidad, así como también tenemos mucho cuidado en el proceso productivo, las recetas tradicionales no se pueden variar ni disminuir nada para darle la particularidad del sabor y calidad a nuestros productos.



¿Qué consejo daría a las personas que piensan hacer empresa?

El consejo que les daría a las personas que están pensando emprender un negocio es que no dejen de hacer algo que les guste, sean perseverantes y no abandonen sus sueños para que cada uno se sienta feliz con lo que hace en su negocio, también es muy importante la capacitación no solo sobre el producto o servicio que ofrecerá también sobre temas empresariales para que puedan seguir adelante con su negocio.

Equipo de investigación:
Milagros Alcira Calderón Murriel
Yonifer Diego Silva Arotaype



«Algunas personas sueñan con tener éxito, mientras que otras se levantan cada mañana y lo hacen realidad».

Wayne Huizenga

FINANCIAMIENTO PARA PYMES

Hay varias formas de conseguir dinero para iniciar un emprendimiento, pero, se debe de elegir la alternativa de financiamiento que mejor se ajuste a las características de su emprendimiento y sus posibilidades de asumir el riesgo.

Al momento de financiar un nuevo proyecto, las opciones disponibles van desde usar dinero propio, hasta solicitar un préstamo. Aquí te presentamos algunas alternativas para conseguir el capital inicial:

a. Capital propio

Financiar con recursos propios es la forma más usada por la mayoría de los pequeños empresarios. Aunque el dinero con que cuentas es insuficiente es de gran ayuda que aproveches todos los recursos que poseas.

Este tipo de financiamiento es el más recomendable puesto que no estamos obligados a pagar intereses ni tener que regresar el dinero.

b. Socios

Otra alternativa que facilita el financiamiento de pequeños negocios es la participación de socios. Lo normal es contar con un familiar o amigo, aunque a la hora de escoger un socio lo importante es que se trate de alguien en quien puedas confiar. Además de ayudarte con la financiación, un socio puede ser clave a la hora de promocionar la empresa, en la creación del producto, el tema administrativo. Eso sí, si quieres ser tú el único propietario, lo más adecuado es que tu inversor solo se dedique a financiar el proyecto, (EAE Business School, 2018)

c. Programas de apoyo gubernamental

Cada gobierno cuenta con sus propios programas de apoyo a la cultura empresarial, y ofrecen capacitación y recursos para el desarrollo económico de la región. La mayoría de estos programas ni siquiera cobran intereses por el capital, o sencillamente no cobran el dinero prestado si el proyecto cumple con ciertos requisitos relacionados con el ofrecimiento de empleo en la localidad o aporte al desarrollo de la región, (CRÉDITO REAL, 2018)

d. Sistema financiero

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean

hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”, (Gestiopolis, 2018).

En este sistema tenemos a bancos, financieras, cooperativas, entre otras, en las cuales se tiene una gran variedad de productos financieros, el más común y de uso frecuente es el crédito en sus diferentes formas, pero, existen muchos más productos financieros que muchas veces el emprendedor desconoce de su existencia, como el factoring, leasing, entre otras y que a continuación describimos:

e. Leasing

El leasing es una herramienta innovadora que las Pymes están utilizando en mayor medida para tener a su disposición maquinaria, equipo, vehículos e incluso inmuebles sin tener que hacer la compra del mismo forzosamente.

Este sistema consiste en el uso y goce de un bien por un tiempo determinado a cambio de un pago mensual a modo de renta, con opción a compra del bien al término del contrato. Cabe señalar que el valor del bien se estipula desde el inicio del contrato y no es forzoso.

Considerar el leasing para la Pyme resulta atractivo económicamente pues le permite disponer de un bien, como por ejemplo un auto o hasta una flotilla de vehículos sin desembolsar grandes cantidades de dinero y sin tener que sufrir la devaluación que implica desde el mismo momento que sale de la agencia.

Por tanto, este sistema representa una excelente opción para aquellos activos que se deprecian rápidamente o que se tornan obsoletos.

El leasing te permite además destinar el capital de tu empresa en otros sectores para generar su crecimiento e invertir en otros bienes, asimismo evita que te descapitalices por una compra mayor, (Entrepreneur, 2018).

La mayoría de entidades financieras solicitan los siguientes documentos para acceder al contrato de leasing:

- Carta solicitud detallando Razón Social de la empresa, RUC, monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas.
- Formato de Información Básica de Clientes completamente llenado.
- Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas.
- Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración.
- Proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos.

- Copia de la declaración jurada de autoavalúo, en el caso de inmuebles.

f. El factoring

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés, warrants). La institución (entidades financieras o empresas dedicadas al factoring) que compra las facturas, lo hace con un porcentaje de descuento y luego procede a cobrar la totalidad del dinero al deudor inicial.

Este método beneficia con liquidez inmediata a las micro, pequeñas y medianas empresas que venden bienes o prestan servicios a empresas grandes cuyas facturas tienen un plazo de cobro de hasta 30, 60, 90 o 120 días. La operación de venta de sus facturas les permite obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva. El Ministerio de la Producción prepara un reglamento que estimula el uso del factoring en el país con el fin de facilitar el trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas, (EMPRENDE HOY, 2018)

Proceso de solicitud de factoring:

1. La empresa 'A' emite facturas negociables (facturas comerciales) a la empresa 'B' por la compra de sus bienes.
2. Una vez vendido su producto, la 'A' debe entregar a su banco o institución financiera la copia correspondiente a la factura negociable emitida.
3. El banco tras una rápida verificación, aprueba otorgar a la empresa 'A' el monto correspondiente a la venta de su producto.
4. Desde este momento, el banco se encargará de cobrar a la empresa 'B' el monto que acordó pagar en 30, 60 o 90 días inicialmente con 'A'.

Beneficios del Factoring:

- Rápida liquidez
- Seguir produciendo y obtener mayores plazos para pagar cuentas
- No tienes que endeudarte para conseguir el dinero. Solo pagas un porcentaje de lo que te deben a la entidad financiera.
- La tasa es más económica que un préstamo tradicional
- Proceso más rápido que un préstamo regular. Se revisan las facturas y no estados financieros.

«Los seres humanos tienen un impulso interno innato para ser autónomos, autodeterminados y conectados entre sí. Y, cuando ese impulso se libera, la gente logra más y vive vidas más plenas».

Daniel Pink.

“BODEGA MANCHEGO TICONA”

El señor, Manchego Ticona de profesión mecánico automotriz, no solo lo apasiona su profesión, también le encanta la viticultura, es así que incursiona en la producción de uva, el gran éxito en la producción y no poder comercializarlo, hizo que el señor manchego funde la empresa “Bodega Manchego Ticona” de la que hoy es gerente.



Entrevista al Sr. Manchego Gerente de la “Bodega Manchego Ticona”

¿Cómo se decidió por la vitivinicultura?

Surgió por la necesidad de solucionar la sobreproducción de uva, entonces pensé darle un valor agregado a la producción restante de uva que no salía al mercado, en ese momento inicié a producir pequeñas cantidades de pisco y vino para consumo familiar y amigos.



Es así que en el 2007 decidí aumentar la producción, y comenzamos a comercializar nuestro producto en pequeñas cantidades en el interior del mercado.

¿Tiene alguna capacitación empresarial?

Si, me capacito constantemente en cuanto a emprendimiento empresarial, marketing y producción, considero que un emprendedor no solo debe valorar la experiencia, que, por supuesto es importante, también es muy importante conocer el mercado, procesos productivos eficientes, entre otras, en consecuencia, la capacitación es fundamental.



¿A qué se debe el éxito de su empresa?

Al trabajo duro con pasión y dedicación junto a mi esposa siempre perseverantes, con mente positiva, con una mirada de superación y queremos seguir creciendo en ventas, así como en la producción pero con altos estándares de calidad, posicionarme en el mercado local, y más adelante en el país.

¿Su empresa participo en algún concurso?

Si, en el 2014 participe en el XXI Concurso Regional de Macerados de Damasco, en el cual obtuve 1er lugar, en el 2015 participe del IX Festival de la Vendimia, en el cual obtuve el 2do lugar (medalla de plata) en vinos Semi Seco Negra Criolla.



¿Qué consejo le darías a las personas que quieran emprender un negocio?

Lo primero es saber qué es lo que quiere uno, tener una visión clara, hacer un estudio de mercado, ver lo que falta en la localidad, saber lo que el consumidor busca, así poder minimizar los riesgos, puesto que la inversión generalmente es propia y nadie quiere perder o votar su dinero.

Equipo de investigación:

Mamani Mamani Claudia

Martínez Mamani Laura Katherine

Nina Nina Leslie Dayana



«El éxito es la suma de pequeños esfuerzos, que se repiten día tras día».

Robert Collier.

CONSEJOS PARA EL EMPRENDEDOR

El emprendedor es aquella persona que tiene una idea en mente y hace hasta lo imposible para lograr el sueño de ser empresario, muchas veces, sin importar el sacrificio y hasta de fracaso, pero, vuelve a intentarlo porque es perseverante y confía que lo logrará, son algunas de las características de una persona que tiene potencial para convertirse en un gran empresario. Aquí algunos consejos para que el futuro emprendedor este más equipado para que pueda enfrentar el desafío de ser un empresario exitoso:

1 Ten Autoconfianza.

Lo más importante es la seguridad, fuerza y convicción que sientes para lograr tus objetivos empresariales y superar obstáculos que se presentaran en el proceso de escalamiento de tu emprendimiento.

2 Se Perseverante.

Es el esfuerzo que debes desplegar continuamente para alcanzar tus propósitos y buscar soluciones inmediatas a las dificultades que se manifestaran en la aventura empresarial.

3 Se Creativo e innovador.

Es el afán del emprendedor por descubrir la fórmula mágica de la exclusividad y diferenciación, también puede apostar por modificar o mejorar un producto o servicio que quiere introducir al mercado.

4 Preocúpate por Conocer el mercado

Si bien es cierto que el estudio de mercado no te garantiza el éxito, pero si, minimiza enormemente los riesgos, Si no conocemos el sector, cual es el valor que le da el cliente al producto o servicio que presto, cuáles son los riesgos, cuantos clientes potenciales avizoro, cuál es su cultura, entre muchas otras, no podremos avanzar y tal vez estemos destinados al fracaso.

5 Desarrolla tu Capacidad de tolerancia a la frustración

Hay que entender que no todos los objetivos empresariales se lograran pero que se puso el mayor esfuerzo posible, entonces quedara la satisfacción de haberlo dado todo, en consecuencia, la frustración te será útil, para corregir, planificar mejor tus acciones.

6 Estar informado, debe ser un hábito para el emprendedor

Interpreta la realidad, encuentra una oportunidad en el contexto en el que vivimos, debes entender que el conocimiento es poder, es la diferencia de ser el primero,

7 Se honesto

A nadie le gusta que lo engañen, entrega siempre lo que ofreces, ten en cuenta que recuperar un cliente es muy difícil y costoso a la vez.

“Las personas exitosas cometen errores, pero nunca renuncian».

Conrad Hilton.

REFERENCIAS

AGUDELO, M. et al. **Las oportunidades de digitalización en América Latina frente al covid-19.** New York: CAF-CAPAL, 2020.

BRAND, P. Reformas y nuevas prácticas del Estado en el desarrollo urbano después de la crisis financiera global de 2008. **Territorios 35** , p. 13-35, 2016.

BUENO, L.; NETZAHUALT, M.; SÁNCHEZ, K. Dependencia financiera de las transferencias federales en los municipios de México. **Revista Global de Negocios, Vol. 5, No. 4**, p. 13-25, 2017.

CAN. **El impacto del covid-19 en las economías de la Region.** Washington. 2020.

CEPAL. **Plan Sectorial de Energía del SICA para enfrentar la crisis de COVID-19.** México. 2020.

CRÉDITO REAL, 10 Octubre 2018. Disponible em: <<https://www.creditoreal.com.mx/blog/las-mejores-formas-de-financiar-un-negocio/>>.

DÍAZ MUNGUÍA, S.; ROMERO CALLE, R.; SALAS CARNERO, R. **Evaluación del programa de incentivos a la mejora de la gestión municipal en la Municipalidad distrital de Barranco: 2012-2017.** Lima: Universidad del Pacífico , 2018.

EAE Business School, 10 Octubre 2018. Disponible em: <<https://www.eaeprogramas.es/blog/cinco-formas-de-financiar-un-negocio-sin-pedir-dinero>>.

EMPRENDE HOY, 10 Octubre 2018. Disponible em: <<https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/que-es-el-factoring-y-para-que-sirve-noticia-1057179>>.

ENTREPRENEUR , 10 Octubre 2018. Disponible em: <<https://www.entrepreneur.com/article/290009>>.

ESTADO PERUANO. Plataforma digital del Estado peruano, 4 Noviembre 2020. Disponible em: <<https://www.gob.pe/252-persona-natural-versus-persona-juridica>>.

FERNÁNDEZ-SANTILLÁN, J. Valor público, gobernanza y Tercera Vía. **Convergencia Revista de Ciencias Sociales, núm. 78**, p. 175-193, 2018.

GESTIOPOLIS , 10 Octubre 2018. Disponible em: <<https://www.gestiopolis.com/sistema-financiero-peruano/>>.

INEI. **Indicadores de Gestión Municipal 2019.** Lima: INEI, 2019.

INEI. **Situación del mercado laboral en Lima metropolitana.** Lima. 2020.

JARAMILLO, M.; ÑOPO, H. COVID-19 y shock externo: impactos económicos y opciones de política en el Perú. **economía unam vol. 17, núm. 51**, Lima, p. 136-146, 2020.

LANDA, Y. Renta extractiva y la minería del cobre en el Perú. **Revista Problemas del Desarrollo, 189 (48)**, p. 141-168, 2017.

LAURACIO, T. Disparidad del ingreso y la efectividad de la gestión municipal en el Perú, 2011-2018. **REVISTA CIENCIA Y TECNOLOGÍA para el Desarrollo-UJCM 4(8)**; p. 22-30, 2018.

LAURACIO, T. Sostenibilidad financiera de las municipalidades recaudadoras de canon, regalías. **Revista en Investigaciones Empresariales Vol. 1, N° 1**, p. 37-45, 2020.

LLERENA, R.; SÁNCHEZ, C. Emergencia, gestión, vulnerabilidad y respuestas frente al impacto de la pandemia COVID-19 en el Perú. **SciELO preprint**, p. <https://preprints.scielo.org/index.php/scielo/preprint/view/94>, 2020.

LÓPEZ, J.; ONRUBIA, J. Consideraciones sobre finanzas públicas y COVID-19: Bastantes interrogantes y algunas certezas. **Apuntes 2020/05**, p. 1-23, 2020.

MEF. Portal de Transparencia Económica. **Seguimiento de la ejecución presupuesta (consulta amigable)**, 25 jun. 2020. Disponible em: <<https://www.mef.gob.pe/es/seguimiento-de-la-ejecucion-presupuestal-consulta-amigable>>.

MEF. Sistema Integrado de Administración Financiera para los Gobiernos Locales (SIAF-GL), 02.09 2020. Disponible em: <https://www.mef.gob.pe/contenidos/siaf/documentos/que_es_siafgl.pdf>.

MONTENEGRO-IDROGO JJ, C.-G. A. Ejecución presupuestal descentralizada y letalidad por COVID-19 en Perú. **ev Peru Med Exp Salud Publica 37(4)**, p. 1-2, 2020.

PALACIOS, A. Con Nuestro Perú, 2 Noviembre 2018. Disponible em: <<https://www.connuestroperu.com/economia/58055-peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas>>.

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA. Decreto Supremo que declara Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19. **El Peruano**, 15 mar. 2020. 10-13.

PROINVERSIÓN. **MYPE** *Pequeña empres crece*. Lima: [s.n.].

RAMÍREZ, R. La teoría de la crisis fiscal del Estado desde la perspectiva de la sociología fiscal. **Paradigma económico Año 6, núm. 1**, p. 77-92, 2014.

ROLDAN, A. **Fiscalidad y crisis económica-financiera**. Málaga : Universidad de Málaga , 2018.

SANAHUJA, J. A. COVID-19: riesgo, pandemia y crisis de gobernanza global. In: MEZA, M. **Riesgos globales y multilateralismo: el impacto de la COVID-19**. Madrid : CEIPAZ, 2020. p. 27-54.

SÁNCHEZ, B. ALICIA.CONCYTEC, 02 Octubre 2018. Disponible em: <https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/NMSM_a2449bf3e0058119c0f70e6eb7700d96/Description#tabnav>.

SCHROEDER, R. V.; VILO, M. E. Espacio público y participación ciudadana: resignificaciones en tiempos de Covid 19. **oleín geográfico. Año XLII N°42(1)**, p. 105 -133, 2020.

SUNARP , 12 Noviembre 2018. Disponible em: <<https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos>>.

SUNAT. Emprender, 19 Septiembre 2020. Disponible em: <<http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>>.

SUNAT. Legislación Tributaria. **TUO IGV - ISC**, 5 ago. 2020. Disponible em: <<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/tuo.html>>.

VARGAS, L. El Proyecto Histórico Neoliberal en Costa Rica (1984-2015): Devenir histórico y crisis. **Rupturas 6(1)**, p. 147-162., 2016.

XIFRA, J. Comunicación corporativa, relaciones públicas y gestión del riesgo reputacional en tiempos del Covid-19. **El profesional de la información**, v. 29, n. 2, p. <https://doi.org/10.3145/epi.2020.mar.20>, 2020.

SOBRE OS AUTORES

JAROL TEÓFILO RAMOS ROJAS - PROFESIÓN : Licenciado en Administración de Empresas. GRADO ACADÉMICO: Doctor en Administración de la Educación. CENTRO LABORAL : Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-9308-6469>

LELIA MAQUERA NINA - PROFESIÓN : Licenciado en Educación. GRADO ACADÉMICO: Magister en Administración de la Educación. CENTRO LABORAL : Ministerio de Educación del Perú. ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-6550-6809>

JOSÉ LUIS MORALES ROCHA - PROFESIÓN : Ingeniero Estadístico, Ingeniero de Sistemas e Informática. GRADO ACADÉMICO: Doctor en Estadística e Informática, Doctor en Ingeniería de Sistemas e Informática. CENTRO LABORAL : Universidad Nacional de Moquegua - Perú. ORCID : <https://orcid.org/0000-0001-5080-1701>

SOLIME OLGA CARRIÓN FREDES - PROFESIÓN : Licenciada en Educación. GRADO ACADÉMICO: Maestro en Gestión Pública. CENTRO LABORAL : E.E.S.P.P: "Mercedes Cabello de Carbonera" - Perú. ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-0826-3011>

 www.arenaeditora.com.br
 contato@arenaeditora.com.br
 @arenaeditora
 www.facebook.com/arenaeditora.com.br


Ano 2021



Espíritu
EMPREENDEDOR

🌐 www.arenaeditora.com.br
✉ contato@arenaeditora.com.br
📷 @arenaeditora
📘 www.facebook.com/arenaeditora.com.br

Arena
Editora
Ano 2021



Espíritu
EMPREENDEDOR