Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela Profesional de Economía

La microempresa de servicio de transporte y comercialización de materiales para construcción

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Economista

AUTOR

Pedro PILLACA ARONI

ASESOR

Mg. Herminio Grimaldo SAN JUAN LEZAMA

Lima, Perú

2022



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Pillaca, P. (2022). *La microempresa de servicio de transporte y comercialización de materiales para construcción*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Economía]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Pedro Pillaca Aroni
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	09252955
URL de ORCID	----------
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Herminio Grimaldo San Juan Lezama
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	09323545
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-8824-5525
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Cesar Augusto Sanabria Montañez
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06043334
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Geiner Marín Diaz
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	07163232
Datos de investigación	
Línea de investigación	Gestión Empresarial.
Grupo de investigación	No aplica

Agencia de financiamiento	No aplica
Ubicación geográfica de la investigación	No aplica
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Diciembre 2022
URL de disciplinas OCDE	Economía: https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01

ACTA DE SUSTENTACIÓN(VIRTUAL) DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

Reunidos en la Plataforma Virtual Google Meet el día viernes 16 diciembre de 2022 a las **3:00** pm, ante el Jurado presidido por el catedrático: **Mg. CÉSAR AUGUSTO SANABRIA MONTAÑEZ** e integrado por los catedráticos**: Econ. GEINER MARÍN DÍAZ y Econ. HERMINIO GRIMALDO SAN JUAN LEZAMA.**

Se presenta el **Bachiller PILLACA ARONI PEDRO** para realizar la defensa de su Trabajo de Suficiencia Profesional **"LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE TRANSPORTE Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES PARA CONSTRUCCIÓN"** presentada para la obtención del Título Profesional de Economista.

De acuerdo a las normas vigentes la Bachiller después de finalizada la exposición absolvió las preguntas planteadas por los miembros del jurado. Concluida esta fase se suspendió el Acto Virtual, a fin de que los señores catedráticos en votación secreta procedieran a la calificación correspondiente.

Acto seguido el presidente del Jurado informó que el(la) graduando había sido APROBADO por Unanimidad con el calificativo de 14 (catorce).

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente, los Miembros del Jurado y el Vicedecano Académico de la Facultad de Ciencias Económicas a los 16 días del mes de diciembre de 2022.

Mg. CÉSAR AUGUSTO SANABRIA MONTAÑEZ
Presidente

Econ. GEINER MARÍN DÍAZ
Miembro

Econ. HERMINIO GRIMALDO SAN JUAN LEZAMA
Asesor

Mg. MIGUEL HILDEBRANDO PISFIL CAPUÑAY
Vicedecano Académico

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América

Vicerrectorado de Investigación y Posgrado

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo HERMINIO GRIMALDO SANJUAN CEZATTA ..... en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal N° ..... 000745-2023-D-FCE/UNMSM ..... de la tesis/monografía/informe de investigación/trabajo académico, cuyo título es ..... EXPERIENCIA PROFESIONAL EN LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE TRANSPORTE Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES PARA CONSTRUCCIÓN

presentado por el bachiller/magíster/egresado/licenciado/estudiante ..... PEDRO PILLACA ARONI

para optar el grado/título/especialidad de ..... TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de ..... 12 % de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del grado/ título/ especialidad correspondiente.

Firma del Asesor _____

DNI: 09323549

Nombres y apellidos del asesor:
HERMINIO GRIMALDO SANJUAN CEZATTA



Huelladigital

Tabla de contenido

RESUMEN 4

INTRODUCCIÓN 5

1. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLÓ LA ACTIVIDAD 7

1.1. Empresa donde se desarrolló la actividad: 7

1.1.1. Localización 7

1.2. Reseña Histórica: 8

1.3. Servicios: 9

1.4. Área donde se prestaron los servicios: 9

2. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROFESIONALES DESEMPEÑADAS QUE FORMAN PARTE DEL TRABAJO DESUFICIENCIA PROFESIONAL 10

2.1. Actividades desarrolladas en la empresa: 10

2.1.1. Actividad principal 10

2.2. Estudios de oferta y demanda del mercado de comercialización y venta de materiales de construcción: 11

2.3. Productos: 13

2.4. Bienes de capital para la atención 14

2.5. Problemas presentados en la gestión 14

2.5.1. Problemática: 14

3. RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA MÁS IMPORTANTE 15

3.1. Problema Priorizado: 15

3.2. Resultados obtenidos con la participación del bachiller 16

3.3. Estructura organizativa funcional 16

3.4. Conocimientos teóricos y técnicos utilizados de la profesión 17

3.4.1. Formulación de proyectos privados 18

3.4.2. Gestión de proyectos: 18

3.4.3. Análisis FODA interno y externo: 19

3.4.4. Gestión de negocios: 19

3.4.5. Microeconomía: 19

3.4.6. Sectores productivos: 20

3.4.7. Microempresa 21

3.4.8. Mercado de servicios 21

3.4.9. Consideraciones para abrir o iniciar un negocio 22

4. RECOMENDACIONES 23

4.1. Medidas específicas: 23

5. BIBLIOGRAFÍA 24

6. ANEXOS 27

6.1. ANEXO N° 1: Ficha RUC 28
6.2. ANEXO N° 2: Tarjeta de circulación 29
6.3. ANEXO N° 3: Reportes de compras y ventas 30
6.4. ANEXO N° 4: Figura esquemática de los conos de lima 32
6.5. ANEXO N° 5: Lima distrital poblacional porcentual 33

Índice de tablas:

Tabla 1. Macrolocalización 7
Tabla 2. Microlocalización 7
Tabla 3. Distritos de Lima como ámbito de estudio y negocios para la empresa 12
Tabla 4. Productos y precios 13
Tabla 5. Clientes de servicios de transporte de materiales de construcción 14

Índice de figuras:

Figura 1. Distritos de Lima como ámbito de estudio y negocios para la empresa 11
Figura 2. Organigrama funcional de la empresa de transporte y venta de materiales de construcción 17

RESUMEN

El presente Informe del Trabajo de Suficiencia Profesional describe las actividades que he venido desarrollando en la Microempresa de servicios de transporte y comercialización de materiales de construcción que es de mi propiedad. En este caso, volqué los conocimientos aprendidos en la universidad, en la carrera de Economía, para la creación y constitución de la citada microempresa.

Los aspectos relacionados a la creación e implementación de este proyecto personal fueron posibles gracias a lo aprendido en mis cursos, especialmente los cursos de Proyectos y Gestión. Por otro lado, se presentaron diferentes situaciones problemáticas, tanto en la constitución de la empresa, así como en su funcionamiento, las cuales también son las que adolecen muchos emprendedores en nuestro país.

La tarea ha sido bastante esforzada y a veces pensábamos que teníamos que dejar el anhelo de crecer y desaparecer. Sin embargo, con el apoyo familiar, hasta el momento, estamos en esa lucha propuesta para lograr nuestros objetivos en el sector de la industria de la construcción en nuestro país, el cual es el sector que genera un aporte considerable en la disminución de las tasas de desempleo.

INTRODUCCIÓN

En el presente informe describo los pasos que tuve que seguir para implementar los conocimientos adquiridos en la Facultad de Ciencias Económicas, en lo que respecta a la formulación de mi proyecto familiar de instalar una Microempresa de servicios de transportes y comercialización de materiales de construcción en el Cono Sur de Lima, específicamente en el distrito de Villa el Salvador. En este documento, describo las actividades de conformación de la microempresa, lo mismo con el desarrollo del proceso de prestación del servicio y la problemática que se ocasiona entorno a las actividades de una empresa que se crea en el mercado del apoyo al Sector Construcción en nuestro país.

La situación de la microempresa en nuestro país no está en una muy buena posición, ello debido principalmente a las políticas públicas del Estado, las cuales priorizan el apoyo a lasmedianas y grandes empresas. Esto refiere, especialmente, en lo que respecta a la facilitación de fuentes de financiamiento para sus actividades productivas.

A propósito de lo anterior, la informalidad es un tema recurrente en las empresas de este tipo. Según la Cámara de Comercio de Lima, en el Perú, la informalidad de las micro y pequeñas empresas se elevó a 85% (superior al nivel previo a la pandemia de 70%), esto ante la ausencia de acciones del gobierno en el apoyo financiero a las Mypes (Diario Gestión, 2022).

Por otro lado, existen algunos factores de mortalidad de las microempresas en el Perú. Los principales de estos factores, además del poco control sobre el incremento de la informalidad en nuestro país, son la falta de publicidad, la situación económica del país, la alta cantidad de competencia ubicada cerca al negocio, la falta de plan de negocio y de mecanismos de control de efectivo y la dificultad para conseguir buenos trabajadores (Edgar Alva, 2017).

Carlos Guzmán (2015), en su artículo publicado en la revista La Voz Del Emprendedor, señala las principales causas por las cuales las pymes no logran el éxito esperado y así, de esta manera, crecer. Estas son las siguientes: la falta de conocimiento del mercado, la falta de una organización interna, la falta de una producción planificada, la mala distribución del trabajo, una contabilidad deficiente, la falta de innovación tecnológica, la falta de financiamiento y la falta de una correcta planificación en las compras.

En mi caso, la microempresa que he fundado y sostengo no ha escapado a estas falenciasy equivocaciones de los emprendedores; esto debido a que no hay una política del Estado que apoye en la capacitación y financiamiento de los microempresarios. El aporte propio en lo que se refiere al financiamiento de las actividades que desarrolla mi empresa fue pieza importante para que la misma se mantuviera en el mercado de los servicios de transporte de materiales de construcción aun cuando nuestra economía también se vio paralizada por la pandemia de la COVID 19 que afectó a nivel mundial. Fuimos y somos persistentes en el trabajo, ya que confiamos en que el Sector Construcción se dinamice, como parte de la recuperación integral de la economía mundial.

En el presente Informe utilizo la técnica del árbol de problemas y árbol de objetivos para lograr un adecuado diagnóstico y conocimiento de los problemas de la microempresa y sus alternativas de solución. Esta técnica es empleada en la Formulación de Proyectos.

Finalmente, considero que las políticas de Estado en cuanto a la Inversión pública en el Sector Construcción son unas de las tareas que se ha planteado el actual gobierno. El mejor tratamiento de las actividades de las microempresas en nuestro país va a permitir que muchas de ellas puedan crecer y, de esta manera, aportar nuestro grano de arena al problema de la falta de empleo en nuestra economía.

1. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLÓ LA ACTIVIDAD

1.1. Empresa donde se desarrolló la actividad:

El proyecto y anhelo de tener un negocio propio me llevaron a emprender esta actividad en un sector que si bien es cierto tuvo una gran acogida al comienzo por el año 2003, con el correr de los años y las políticas públicas no muy positivas o suficientes para las microempresas tuve que lidiar con problemas especialmente de la competencia desleal de la informalidad. De todas formas, continué adelante para la fundación de mi negocio propio, logrando mantener hasta el momento la **Microempresa de servicios persona natural Pedro Pillaca Aroni de transporte y comercialización de materiales de construcción.**

1.1.1. Localización

Nuestra microempresa tiene la siguiente ubicación geográfica:

Tabla 1. Macrolocalización

MACRO LOCALIZACIÓN	
Departamento:	Lima
Provincia:	Lima
Distrito:	Villa el Salvador

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Microlocalización

MICRO LOCALIZACIÓN
Distrito de Villa el Salvador - Sector 10, Grupo 4, Mz F L ote 10 - H.H. Oasis de Villa V.E.S.

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, presento una reseña histórica de la forma como inicié este emprendimiento de servicios de trasporte y ventas de materiales para la construcción.

1.2. Reseña Histórica:

Las actividades de la Microempresa como persona natural se iniciaron en el año 2003como consta en el Registro Único del Contribuyente de inscripción, para ello cuento conla ficha RUC N° 10092529555 de la SUNAT. Asimismo, con la formación adquirida en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y las experiencias vividas en el negocio de transporte de materiales de construcción, vi la oportunidad de emprender un negocio. Esta idea surgió dado a que, en ese entonces, la demanda de materiales en el distrito de Villa el Salvador contaba con un crecimiento sostenido, las ventas de los materiales de construcción eran las de mayor demanda, debido al crecimiento del distrito, lo cual me motivó a incursionar en este sector de la industria de la construcción.

La Microempresa se dedica a la venta y distribución de materiales deconstrucción, agregados y ladrillos, para lo cual se compró un camión volquete con capacidadde 8 metros cúbicos, de marca GMC. Es así como se empezó con mucho esfuerzo y dedicación. Además, para adquirir la habilidad para los negocios de venta y distribución de materiales puesto en obras con movilidad propia, muchas veces tuve que desempeñarme como dueño y trabajador de mi microempresa, emprendiendo de esta manera para crecer económicamente. Posteriormente, en el año 2006, se compró otra unidad vehicular, un camión volquete de marca Dodge, de 8 metros cúbicos; es así que, con la adquisición de este activo, las ventas se incrementaron en gran medida, trabajando asimismo con estrategias de entrega rápida.

En el año 2009, se compró otra unidad vehicular, de marca Volvo N° 10. Con ello, se tenía al mando 2 choferes en cada unidad y el tercero rotaba cuando un volquete se averiaba. Las actividades se realizaban normalmente observando una sostenibilidad marcada en ventas, pero fue repentinamente interrumpida por las medidas de aislamiento y parálisis económico con la aparición de la pandemia del Covid-19. Esto fue un duro revés a nuestro crecimiento lento pero seguro y, que además durante este episodio no contamos con ninguna ayuda del gobierno central.

Todo el periodo de la pandemia estuvimos paralizados; sin embargo, este hecho, en lugar de amilanarnos y darnos por vencidos, nos llamó a la reflexión de lo que tendríamos que hacer para cuando esto vuelva a suceder en el futuro. Hoy en día, estamos

trabajando con mucho esfuerzo en el empeño de continuar con nuestros objetivos de una microempresa estable que nos permita crecer y dar posibilidad de empleo en este rubro, el cual se supone debe dinamizarse con las políticas de apoyo que debe dar el gobierno central.

1.3. Servicios:

La actividad principal de la Microempresa es la de transporte de materiales de construcción, desde las canteras de los proveedores hasta los clientes demandantes de los productos, tales como:

a) Arena gruesa
b) Piedra chancada
c) Confitillo
d) Afirmado
e) Tierra de chacra
f) Arena fina
g) Desmonte
h) Ladrillos

1.4. Área donde se prestaron los servicios:

Como responsable de mi propio negocio he tenido que intervenir en la creación del mismo,considerando los siguientes aspectos:

a) **Estudio de mercado:** demanda - oferta focalizados.
b) **Estudio técnico**: para diseñar el tamaño del negocio y su localización, lo mismo que los aspectos legales correspondientes a las exigencias municipales y del Ministerio de transportes y comunicaciones.
c) **Estudio económico y financiero**: proyectando y planificando las ventas y los gastos y, buscando las fuentes de financiamiento propias y externas.
d) **Impacto ambiental:** no se ocasiona mayor impacto negativo sobre el Medio, ya que nosotros compramos los materiales en las canteras y, ellos tienen su propio procedimiento. Además, tenemos mucho cuidado en la entrega de los

materiales en obra, ya que la municipalidad establece normas en ese aspecto, tales como no perturbar el libre tránsito de los vehículos y las personas, lo mismo que no afectar los servicios públicos como parques, veredas, pistas, ornato, etc.

2. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROFESIONALES DESEMPEÑADAS QUE FORMAN PARTE DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

2.1. Actividades desarrolladas en la empresa:

Desde el inicio, hemos sido los organizadores de este emprendimiento, el cual ahora es una microempresa llamada "Transportes Pillaca Aroni". Hemos participado en la conformación de esta, en su formalización, por lo que ponemos nuestro mayor esfuerzo económico y financiero, teniendo como soporte los conocimientos adquiridos en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Para lograr todo esto, a continuación, detallamos las actividades desempeñadas para el logro de nuestro objetivo como microempresarios.

2.1.1. Actividad principal

a) Descripción de la actividad desempeñada:

- Fundador y director gerente de la microempresa "Transportes Pillaca Aroni" que corresponde a persona natural con negocio.
- Trabajamos en su estructura funcional, considerando las limitaciones iniciales que tiene toda microempresa en nuestro país.
- Coordinamos las actividades de comercialización y ventas, apoyándonos en el trabajo contratado de un contador, de tal manera que se pueda cumplir con las normas legales establecidas.
- En algunos momentos, recurrimos al apoyo financiero de la familia, ya que los bancos pedían demasiados requisitos.
- Supervisar las compras y ventas de las actividades cotidianas de la

pyme.

- Administración de los recursos, tanto materiales como humanos.
- Monitoreo y control de las actividades que realizan los choferes transportando los materiales en el cumplimiento de las actividades de entregas.

2.2. Estudios de oferta y demanda del mercado de comercialización y venta de materiales de construcción:

Como en todo proyecto, debemos conocer a nuestros clientes y ubicarlos geográficamente para poder interactuar con ellos a través de nuestras ventas. Es así que, hicimos un reconocimiento de la necesidad de materiales de construcción, especialmente en el Cono Sur de Lima, incidiendo en los distritos que se pueden observar en la siguiente figura:

Figura 1. Distritos de Lima como ámbito de estudio y negocios para la empresa



CALLAO
Bellavista
Callao
Carmen de la legua
La Perla
La Punta
Ventanilla

NUEVA LIMA ESTE (CONO ESTE)
Ate
Chaclacayo
Cieneguilla
El Agustino
Lurigancho
San Juan de Lurigancho
San Luis
Santa Anita

LIMA TRADICIONAL
Barranco
Breña
Chorrilos (antiguo)
Jesús María
La Molina
La Victoria
Lima
Lince
Magdalena
Miraflores
Pueblo Libre
Rimac
San Borja
San Isidro
San Miguel
Surco
Surquillo

NUEVA LIMA NORTE (CONO NORTE)
Ancón
Carabayllo
Comas
Independencia
Los Olivos
Puente Piedra
San Martín de Porres
Santa Rosa

NUEVA LIMA SUR (CONO SUR)
Chorrillos
Lurín
Pachacamac
Pucusana
Punta Hermosa
Punta Negra
San Bartolo
San Juan de Miraflores
Santa María
Villa El Slavador
Villa María del Triunfo

Fuente: Soluciones Sanitarias.

Tabla 3. Distritos de Lima como ámbito de estudio y negocios para la empresa

DISTRITOS CONO SUR	DISTRITOS DE CONO NORTE	DISTRITOS ZONA ESTE	DISTRITOS ZONA OESTE
Chorrillos	Ancón	Ate vitarte	Lince
Lurín	Carabayllo	Santa Anita	San Miguel
Pachacamac	Comas	Chaclacayo	Magdalena del Mar
Pucusana	Independencia	San Juan de Lurigancho	San Isidro
Punta Hermosa	Los Olivos	La Molina	Pueblo Libre
Puna Negra	Puente piedra	Cieneguilla	
San Bartolo	San Martín de Porres	San Luis	
Santa María del Mar	Santa Rosa		
San Juan de Miraflores			
Villa el Salvador			
Villa María del Triunfo			

Fuente: Elaboración propia.

Principalmente, actuamos en Nueva Lima Sur, en los siguientes distritos:

- Villa el Salvador.
- Villa María del Triunfo
- San Juan de Miraflores
- Pachacamac
- Pucusana
- Lurín

En los años 2003 hacia adelante, las construcciones en viviendas crecieron de manera muy importante, ya que, muchas familias o bien construían casas nuevas en terrenos adquiridos o bien remodelaban las que ya tenían. Este hecho representó una situación favorable para irnos asentando más en el mercado.

La competencia no era muy fuerte, ya que, para sostener un negocio como el nuestro, era necesario contar con las unidades de transporte como los volquetes de gran volumen.

2.3. Productos:

Al comienzo, establecimos nuestros principales productos a vender en nuestra microempresa, tal como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 4. Productos y precios

N°	PRODUCTOS	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO VENTA UNITARIO	PRECIO DE VENTA VOLQUETAD A10m3	PRECIO POR MILLAR-LADRILLOS
1	Arena gruesa	1	m3	S/ 45.00	S/ 450.00	
2	Piedra chancada	1	m3	S/ 50.00	S/ 500.00	
3	Confitillo	1	m3	S/ 50.00	S/ 500.00	
4	Afirmado	1	m3	S/ 40.00	S/ 400.00	
5	Tierra de chacra	1	m3	S/ 60.00	S/ 600.00	
6	Arena fina	1	m3	S/ 45.00	S/ 450.00	
7	Desmonte	1	m3	S/ 40.00	S/ 400.00	
8	Ladrillo 18 huecos	1	Unidad	S/ 0.75		S/ 750.00
9	Ladrillo pandereta	1	Unidad	S/ 0.65		S/ 650.00
10	Ladrillo techo 15x30x30	1	Unidad	S/ 3.00		S/ 3,000.00
11	Ladrillo techo 12x30x30	1	Unidad	S/ 2.80		S/ 2,800.00

Fuente: Elaboración propia.

Estos productos siempre han conservado una demanda sostenida en el tiempo, ya que, constituyen los principales insumos en la construcción. Además, se ofrece el servicio de transporte de materiales, para aquellos que compran encantera, nosotros podemos hacer ese servicio.

Nuestros principales clientes son los que aparecen en la siguiente tabla:

Tabla 5. Clientes de servicios de transporte de materiales de construcción

N°	EMPRESA	RUC
1	CONSTRUCCIONES COCHAYOA E.I.R.L	20600219040
2	CONSORCIO VIAL V.E.S	20603883986
3	GRUPO LOPEZ EDIFICACION Y CONSTRUCCION SAC	20604790612
4	CONSORCIO SUR	
5	CARLOS SULCA ATIQUIPA	10465239366
6	PROTESAFE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA S.A.C.	20601285712

Fuente: Elaboración propia.

2.4. Bienes de capital para la atención

- Volquetes
- Palas mecánicas
- Herramientas de demolición
- Espacio de almacenaje para las unidades móviles y materiales ubicados en Villa elSalvador SER 10, GP. 4, lote 11, asentamiento humano Oasis de Villa.

2.5. Problemas presentados en la gestión

A continuación, presentamos los problemas más importantes que tuvimos que enfrentarpara establecer el ámbito de acción de nuestra empresa y, de esta manera, captar nuestra demanda. Estos son los problemas que también enfrentan la mayoría de microempresas en nuestro país, especialmente en lo que se refiere a la financiación de actividades, lo cual es a veces un impedimento para el aprovechamiento de alguna oportunidad de negocio que se presente. Estos son los conflictos funcionales presentados y cómo se gestionaron.

2.5.1. Problemática:

a) Líneas de crédito con requisitos demasiado exigentes desde los bancos.

b) Reestructuración de las líneas de crédito para diferentes clientes.

c) Insuficiente información para captar mayor demanda.

d) Problemas en la circulación de las unidades de comercialización.

e) Personal poco identificado con el crecimiento de la microempresa.

f) Proveedores exigentes con los pagos y poca oportunidad de créditos de parte de ellos.

g) Problemas de liquidez en la empresa

h) Insuficiente apoyo económico y financiero desde el gobierno central y local, con medidas de política que permitan un crecimiento de las microempresas en el Perú.

Ante esta problemática, los pasos a seguir tenían que ser siempre el apoyo propio y recurrir al apoyo familiar en el negocio que tiene perspectiva desde el punto de vista de la construcción, en un distrito cada vez más creciente como lo es Villa el Salvador. Nuestra visión siempre ha sido tratar de aprovechar las oportunidades que presenta este sector de la construcción y competir con otras empresas mayores, a pesar de gestionar con costos elevados que disminuyen la utilidad de la empresa.

Las exigencias de las autoridades en el cumplimiento de normas sobrepasan lo normal. Lo anterior sucede sin que se brinde apoyo alguno para las microempresas, para que estas puedan crecer sosteniendo empleabilidad.

3. RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA MÁS IMPORTANTE

3.1. Problema Priorizado:

Insuficientes recursos financieros para atender la demanda estacional ante nuevas oportunidades de negocio en nuestro mercado.

a) Causas:

- Insuficiente política de apoyo financiero por parte del gobierno para la microempresaen el sector construcción.

- Existencia de requisitos muy exigentes en el sector financiero bancario para otorgar préstamos**.**

- Tasas de interés altas en los préstamos a microempresas que se desaniman en solicitartales préstamos.

b) Efectos:

- Pérdida de oportunidades de negocio ante el incremento de la demanda pormateriales de construcción**.**

- Desmejoramiento en ventas con resultados poco favorables en utilidades que podrían servir para una mejor inversión**.**

- Falta de liquidez en el negocio, para atender los compromisos de corto plazo.

- Incremento de posibilidades de cierre de la empresa por falta de recursos financieros.

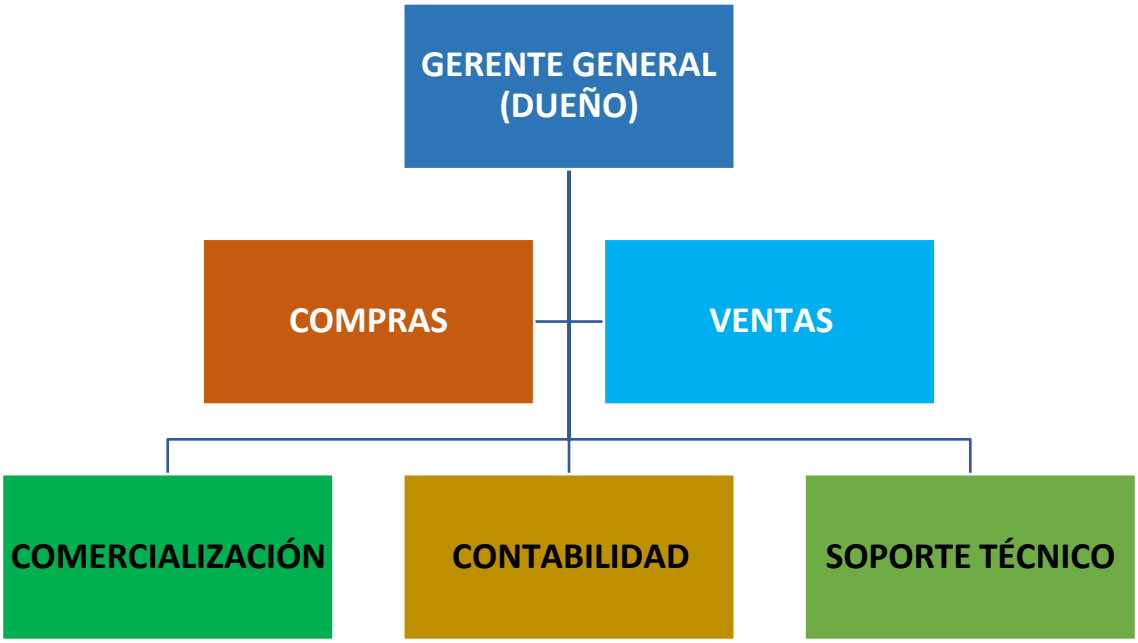
3.2. Resultados obtenidos con la participación del bachiller

Gracias a los conocimientos adquiridos en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, logramos anteponernos a los problemas encontrados. Fueron muchos los cursos y temas que tuvieron influencia al momento de resolver diversos problemas presentados en nuestra microempresa.

3.3. Estructura organizativa funcional

Para una mejor atención a los clientes, hemos organizado a nuestra empresa de una forma sencilla pero eficaz, la cual se puede observar en la siguiente figura:

Figura 2. Organigrama funcional de la empresa de transporte y venta de materiales de construcción



Fuente: Elaboración propia.

- En el área de Soporte técnico se considera a los trabajadores que pueden ser choferes de las unidades de transporte, trabajadores de manipulación de carga y asistentes.

3.4. Conocimientos teóricos y técnicos utilizados de la profesión

A continuación, presentamos los conocimientos implementados gracias a nuestra formación obtenida en el Pregrado de la carrera de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, lo cual nos ha servido para crear una microempresa en el sector servicios de transporte de materiales de construcción y también por la experiencia en este trabajo que ha sido gran parte de nuestra vida laboral. Los conocimientos que más se emplearon giraron en torno a los siguientes temas y/o tópicos:

a) Formulación de proyectos privados

b) Gestión de proyectos

c) Análisis FODA

d) Gestión de Negocios

e) Microeconomía

f) Sectores productivos

g) Microempresas

h) Mercado de servicios

3.4.1. Formulación de proyectos privados

Tener conocimientos respecto a este tema fue relevante porque permitió plantear la idea de negocio, siguiendo una lógica y un orden para la formulación de proyectos, así como analizar la viabilidad de su puesta en marcha. Al respecto, sobre la definición de Proyecto de inversión, Esteves refiere lo siguiente:

> Un proyecto de inversión es la formalización de una idea de negocio que tiene por objetivo encontrar una solución al planteamiento de un problema con la finalidad de resolver una necesidad humana. La idea de negocio surge cuando una persona observa en el mercado la posibilidad de desarrollar e introducir un nuevo producto o servicio que beneficie al consumidor y a la sociedad y genere rentabilidad al inversionista. A partir de la formulación y evaluación de un proyecto de inversión se puede determinar si la idea de negocio es viable en su implementación y desarrollo (Esteves, 2019).

3.4.2. Gestión de proyectos:

El aprender y saber acerca de cómo gestionar un proyecto, permitió poder dirigir la organización de la microempresa, desde su creación hasta el desarrollo de las actividades diarias. En términos generales, gestión de proyectos “es la práctica de coordinar los procesos, las herramientas, los miembros del equipo y las habilidades para entregar proyectos que cumplan los objetivos y satisfagan los requisitos” (Atlassian, 2023).

3.4.3. Análisis FODA interno y externo:

El análisis FODA representa una técnica en el que se analizan aspectos internos y externos de la empresa o institución en estudio, en la que se ven las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que la empresa enfrenta cuando interactúa en el mercado. Este análisis es de mucha importancia para la formulación del plan estratégico corporativo o institucional de cualquier empresa, sea grande o pequeña.

3.4.4. Gestión de negocios:

Tener conocimientos previos acerca de cómo gestionar un negocio permite poder encaminarlo de una manera correcta, para obtener los objetivos trazados y, así, alcanzar el éxito. La gestión de negocios consiste en "el conjunto de actividades, procesos y estrategias que se llevan a cabo para administrar una empresa y maximizar su rendimiento. Esta se lleva a cabo por parte de los directivos de una organización, quienes son responsables de coordinar y gestionar los recursos humanos, financieros, tecnológicos y materiales" (Rivera, 2023).

3.4.5. Microeconomía:

La microeconomía, como rama de la economía, estudia individualmente a los agentes que participan en la misma. En este sentido, conocer esta disciplina nos permite tomar decisiones de acuerdo al análisis previo que se hace al mercado en sí, a los proveedores, productores, consumidores, al Estado, entre otros agentes. La microeconomía, además, nos brinda cuatro conceptos claves para todo negocio: inversión, amortización, presupuesto de ingresos y gastos y, finalmente, gastos fijos y variables. Al respecto, Iglesias refiere lo siguiente:

> El conocimiento de estos cuatro conceptos proporciona al pequeño empresario la visión real de lo que está pasando en su negocio. Y una gestión adecuada de ellos por parte del empresario, facilitaría su toma de decisiones y, por tanto, la gestión de su empresa de una manera más eficaz (Iglesias, 2020).

3.4.6. Sectores productivos:

Según el Business School Barcelona (2023), "los sectores de producción, o lo que es lo mismo, los sectores de actividad económica, establecen una clasificación de la economía en función del tipo de proceso productivo que lo caracteriza." Además de esto, existen tres principales tipos de sectores productivos, tales son:

a) Sector primario
b) Sector secundario o industrial
c) Sector terciario o de servicios

Además de esos 3 sectores, en algunos países existen dos más: sector cuaternario o sector de la información y sector quinario.

En el Perú existen los siguientes sectores económicos:

a) Sector primario
   - Agropecuario
   - Pesca
   - Minería
   - Hidrocarburos

b) Sector secundario
   - Manufactura
   - Electricidad, gas y agua
   - Construcción

c) Sector terciario
   - Transporte, almacenamiento, correo y mensajería. etc.

d) Sector cuaternario

e) Sector quinario

3.4.7. Microempresa

Fue considerablemente importante saber cómo está constituida una microempresa. Asimismo, saber su definición es crucial, para conocer su naturaleza y cómo gestionarla. Es así que "se concluye que el término microempresa da cuenta de empresas muy pequeñas en relación con las demás y su desarrollo está asociado a factores que no necesariamente están condicionados a su tamaño" (González, 2005).

Según el Ministerio de Economía y Finanzas de Perú (2002), las microempresas son aquellas empresas cuyas ventas deben alcanzar como máximo a 150 UIT. Por su parte, las pequeñas empresas tienen ventas anuales superiores a 150 UIT y, como máximo, 1700 UIT. Finalmente, las medianas empresas son aquellas que alcanzan ventas anuales mayores a las 1700 UIT, hasta 2300 UIT.

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], existen diferentes regímenes tributarios. El régimen MYPE tributario "es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarle condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias" (SUNAT, s.f.).

3.4.8. Mercado de servicios

El mercado de servicios pertenece al sector terciario de una economía. "En efecto, este mercado abarca la comercialización de productos denominados servicios, en los cuáles el consumidor no puede adquirir propiedad del bien, ya sea porque solo compra la prestación del servicio. También se puede dar el caso porque se recibe un servicio de forma intangible como el caso de los servicios educativos" (Barrera, Pérez y Gómez, 2022).

3.4.9. Consideraciones para abrir o iniciar un negocio

Finalmente, un tema muy importante y primordial consiste en los pasos para establecer un negocio de comercialización y venta de materiales deconstrucción o, dicho de otra manera, las consideraciones para abrir o iniciar un negocio de esta índole. Al respecto, se tiene lo siguiente:

La página web de KeObra (2021) expone algunas ideas para iniciar con la puesta en marcha de un negocio de materiales para la construcción. En primer lugar, se encuentra el definir qué materiales de construcción se quiere vender; para esto, se debe conocer cuáles son las etapas de la construcción, así como conocer los tipos de tiendas de estos materiales. Como segundo punto, se debe hacer una segmentación geográfica del mercado; con esto, se logra identificar también a la competencia que trabaja en ese espacio geográfico. Como tercer punto, se debe identificar a los clientes. Posterior a esto, como cuarto punto, se debe considerar si contratar o no personal. Asimismo, como quinto punto se debe tener en cuenta los registros y permisos que se necesitan. Finalmente, se debe buscar instalaciones para el negocio, crear un inventario (fichas técnicas de los productos, catálogos, certificados y una lista de precios), promocionar el negocio y crear un pan de negocio, entre otros.

Además de lo anterior, El Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2023), presenta algunas consideraciones a tener en cuenta cuando se piensa abrir o iniciar un negocio. En primer lugar, se debe tener en cuenta el registro o constitución de la empresa en el proceso de formalizar el negocio. De este punto se debe precisar si el negocio será como Persona Natural o como Persona Jurídica. Si se opta por Persona Jurídica, se debe elegir la razón social y el tipo de empresa, dependiendo de la cantidad de socios con que contará el negocio y el monto del capital con el que arrancará, así como también el régimen tributario, para finalmente formalizar el negocio. El segundo paso consiste en obtener una licencia de funcionamiento para abrir el negocio. El tercer paso consta de contratar personal para que trabaje en el negocio, teniendo en cuenta sus derechos y obligaciones. Finalmente, el cuarto paso se trata de obtener ciertos permisos especiales para la venta, según el (los) producto (s) que se ofrece.

4. RECOMENDACIONES

Para el caso de nuestra microempresa, hemos considerado las siguientes recomendaciones:

a) La posibilidad de asociación con socios que provean de capitales nuevos, para que, de esta manera, se puedan aprovechar las oportunidades de negocio adicionales que se presenten en el mercado.

b) Hacer un nuevo estudio de mercado actualizado post pandemia, ya que hemos observado que el sector construcción es uno de los sectores de nuestra economía que va en camino a tener un dinamismo más acelerado. Esto, por las políticas del gobierno en la construcción de infraestructura vial, habitacional y educativa.

c) Acceder a un préstamo bancario, pero mirando el comportamiento de las tasas de interés y los plazos de cumplimiento de las obligaciones adquiridas.

d) Posibilidad de venta de alguna de nuestras unidades de transporte, para luego adquirir otras de mayor volumen de atención.

e) Asociarnos en el núcleo familiar, para mejorar las finanzas de corto plazo de nuestro negocio.

4.1. Medidas específicas:

a) En el próximo verano 2023, poner en venta una de nuestras unidades de transporte, pero con el objetivo de lograr la compra de una nueva unidad. Esto se realizará vía préstamo bancario adicional.

b) La asociación familiar, al parecer, va a ser uno de los pasos que vamos a dar para lograr crecer nuestra empresa, ya que algunas empresas pequeñas han empezado a desaparecer del mercado, dejando de esta manera un espacio adicional que podemos atender.

c) Personalmente, en el verano, empezaré mis cursos de capacitación en Gestión empresarial y Finanzas, a la par de desarrollar más los conocimientos de la elaboración ygestión de proyectos para microempresas.

5. BIBLIOGRAFÍA

Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economía y Desarrollo*, *158*(2).

Atlassian. (2023). *La guía completa para la gestión de proyectos.* Atlassian. https://www.atlassian.com/es/work-management/project-management#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20proyectos%20es,proyectos%20que%20superen%20tus%20objetivos.

Barrera, R., Pérez, M., & Gómez, J. (2022). *Introducción a la Economía*. Trabajos Colegiados Estatales Virtuales. Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Campeche. https://www.cecytcampeche.edu.mx/BibliotecaVirtual/6toSemestrePropedeuticas_Feb-Jul_2022/Int_a_la_Economia_2do_parcial.pdf

Diario Gestión. (2022, 13 de junio). *Más de 135,000 mypes cerraron en últimos dos años, dejando sin empleo a 540,000 peruanos.* Diario Gestión. https://gestion.pe/economia/mas-de-135000-mypes-cerraron-en-ultimos-dos-anos-dejando-sin-empleo-a-540000-peruanos-empleo-mypes-noticia/

El Economista. (2022, 14 de junio). *Más de 135,000 mypes cerraron en Perú en los dos últimos años.* El Economista. https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mas-de-135000-pymes-cerraron-en-Peru-en-los-dos-ultimos-anos-20220613-0134.html

Esteves, A. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos privados*. [Examen de suficiencia profesional, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/20.500.12737/6008

González, T. (2005). *Problemas en la definición de microempresa.* Revista Venezolana de Gerencia v.10 n.31. Maracaibo.

https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842005000300004

Guzmán, C. (2015, 29 de mayo). *Problemas que impiden que las pymes logren el éxito*. La Voz Del Emprendedor. https://pqs.pe/emprendimiento/problemas-que-impiden-que-las-pymes-logren-el-exito/

Iglesias, M. (2020, 07 de julio). *Microeconomía para pequeños empresarios.* IBERDAC. https://blog.iberdac.com/microeconomia-para-pymes

KeObra. (2021, 06 de octubre). *¿Qué necesito para empezar mi negocio de materiales de construcción?* KeObra. https://keobra.com/construye/planea/gestiona-tu-casa-de-materiales/como-empezar-un-nergocio-de-materiales-de-construccion

Ministerio de Economía y Finanzas. (2002). *Poder Ejecutivo promulga ley para facilitar inversión e impulsar desarrollo productivo.* Ministerio de Economía y Finanzas, Perú. https://www.mef.gob.pe/es/?id=3262%&I=&option=com_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES

Nicholson, W. (2015). Teoría Microeconómica. Principios básicos y ampliaciones, 11ª.edición Cenage Learnig. México.

Parkin, M. (2010). *Microeconomía: versión para Latinoamérica*. Pearson Addison Wesley, Novena edición. México.

Retos en Suplain Chain. (2023, 31 de agosto). *Los sectores de producción y sus características.* Business School Barcelona. https://retos-operaciones-logistica.eae.es/los-sectores-de-produccion-y-sus-caracteristicas/

Rivera, P. (2023, 09 de octubre). *Qué es la gestión de negocios y cómo eficientarla en un contexto retador*. Líderes mexicanos. https://lideresmexicanos.com/tendencias/que-es-la-gestion-de-negocios/

Samuelson P. Nordhaus, W. Salazar J, & Rodriguez, R. (2005). Microeconomía Economía, Editorial Mc. Graw Hill, Madrid.

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria. (s.f.). *Régimen MYPE Tributario*. https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/herramientas/regimen-mype-tributario#:~:text=Es%20un%20r%C3%A9gimen%20especialmente%20creado,cumplir%20con%20sus%20obligaciones%20tributarias.

Ministerio de la Producción. (2023, 10 de agosto). *Abrir o hacer negocio*. PRODUCE. https://www.gob.pe/263-abrir-o-hacer-negocio

6. ANEXOS

a) **Anexo N° 1:**

Ficha RUC 10092529555 correspondiente a la microempresa de transportes.

b) **Anexo N° 2:**

Tarjeta de circulación: emitida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones-Dirección General de Transporte Terrestre.

c) **Anexo N° 3:**

Reportes económicos de compras y ventas de la microempresa. Reporte de compras y ventas de los años 2016 al 2020.

d) **Anexo N° 4:**

Figura esquemática de los conos de lima

e) **Anexo N° 5:**

Lima distrital poblacional porcentual

6.1. ANEXO N° 1: Ficha RUC

Ficha RUC 10092529555, correspondiente a la **Microempresa de servicios persona natural Pedro Pillaca Aroni de transporte y comercialización de materiales de construcción:**



SUNAT

FICHA RUC : 10092529555
PILLACA ARONI PEDRO

Número de Transacción : 331469568

CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: PILLACA ARONI PEDRO
Tipo de Contribuyente	: 02 PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	: 21/01/2003
Fecha de Inicio de Actividades	: 08/04/2003
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Enlace electrónico desde	: -
Comprobantes electrónicos	: -

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: -
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
Actividad Económica Secundaria 1	: -
Actividad Económica Secundaria 2	: -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: MANUAL
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: -
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: [illegible]
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: [illegible]
Correo Electrónico 2	: [illegible]

Domicilio Fiscal

Actividad Económica	: 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: VILLA EL SALVADOR
Tipo y Nombre Zona	: A.H. OASIS DE VILLA
Tipo y Nombre Vía	: [illegible]
Nro	: -
Km	: -
Mz	: P
Lote	: 10
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: AL TERMINO DE RUTA C-AV PASTOR SEVILLA
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: -

Datos de la Persona Natural

Documento de Identidad	: DNI [illegible]
Cond. Domiciliado	: DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	: [illegible]
Sexo	: Masculino
Nacionalidad	: PERUANA
País de procedencia	: -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración: Marca de Exoneración	Exoneración: Desde	Exoneración: Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	08/04/2003	-	-	-

6.2. ANEXO N° 2: Tarjeta de circulación

Tarjeta de circulación: emitida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones - Dirección General de Transporte Terrestre.



Ministerio de Transportes y Comunicaciones
DIRECCION GENERAL DE TRANSPORTE TERRESTRE

CERTIFICADO DE HABILITACION VEHICULAR
TRANSPORTE TERRESTRE DE MERCANCIAS EN GENERAL 345980 -A

N° 151926133

Fecha de expedición (Dia Mes Año)	Fecha de vencimiento (Dia Mes Año)	Nombre o razón social del transportista		
17/09/2019	17/09/2029	PILLACA ARONI PEDRO		
N° de Partida registral	N° RDE/Expediente	Placa de rodaje	Clase de vehiculo	
158690CNG	T-292624-2019	T1N869		
Marca	Ejes	Peso neto(kg)	Carga útil(Kg)	Peso bruto(kg)
VOLVO	2	8500	9500	18000
Dimensiones del vehiculo(Mt)			Año de fabricación	Número o serie del chasis
Largo	Alto	Ancho	1978	19902L
7.2	3.1	2.5		

Habilitado para operar en la prestación del Servicio de Transporte Terrestre de Mercancias en el ámbito nacional al amparo del Reglamento Nacional de Administración de Transporte.

18/09/2019 13:03:23

Hugo Alejandro Ramírez Sotomayor
Director
Dir. Servicios de Transporte Terrestre

6.3. ANEXO N° 3: Reportes de compras y ventas

Reportes económicos de compras y ventas de la **Microempresa de servicios persona natural Pedro Pillaca Aroni de transporte y comercialización de materiales de construcción:**

Reporte de compras y ventas 2016-2018

PEDRO PILLACA ARONI 2017

	VENTAS			COMPRAS			SALDO DE IGV	CREDITO FISCAL	NUEVO CREDITO O IGV	IMPUESTO A LA RENTA
	SUBTOTAL	IGV	TOTAL	SUBTOTAL	IGV	TOTAL				
ENERO	2,924.00	526.00	3,450.00	2,486.00	447.00	2,933.00	79.00			29.00
FEBRER										
MARZO	-	-	-	-	-	-	-			-
ABRIL	3,051.00	549.00	3,600.00	3,794.00	683.00	4,477.00	-134.00		-134.00	31.00
MAYO										
JUNIO	2,542.00	458.00	3,000.00	1,678.00	302.00	1,980.00	156.00	-134.00	22.00	25.00
JULIO	2,161.00	389.00	2,550.00	2,037.00	367.00	2,404.00	22.00			22.00
AGOST	2,424.00	436.00	2,860.00	2,669.00	480.00	3,150.00	-44.00		-44.00	24.00
SETIEMBRE	2,826.00	509.00	3,335.00	2,261.00	407.00	2,668.00	102.00	-44.00	58.00	28.00
OCTUBRE	2,966.00	534.00	3,500.00	2,750.00	495.00	3,245.00	39.00			30.00
NOVIEMBRE	-	-	-	-	-	-	-			-
DICIEMBRE	3,324.00	598.00	3,922.00	3,108.00	559.00	3,667.00	39.00			33.00
	22,218.00	3,999.00	26,217.00	20,783.00	3,740.00	24,524.00				222.00

PEDRO PILLACA ARONI 2016

	VENTAS			COMPRAS			SALDO DE IGV	CREDITO FISCAL	NUEVO CREDITO O IGV	IMPUESTO A LA RENTA
	SUBTOTAL	IGV	TOTAL	SUBTOTAL	IGV	TOTAL				
ENERO	11,995.00	2,159.00	14,154.00	9,564.00	1,722.00	11,286.00	437.00			209.00
FEBRER	5,900.00	1,062.00	6,962.00	5,017.00	903.00	5,920.00	159.00			132.00
MARZO	-	-	-	-	-	-	-			-
ABRIL	3,025.00	545.00	3,570.00	3,500.00	630.00	4,130.00	-85.00		-85.00	67.00
MAYO	3,523.00	634.00	4,157.00	5,001.00	900.00	5,901.00	-266.00	-85.00	-351.00	79.00
JUNIO	8,313.00	1,496.00	9,809.00	5,854.00	1,054.00	6,908.00	442.00	-351.00	91.00	185.00
JULIO	7,000.00	1,260.00	8,260.00	4,550.00	819.00	5,369.00	441.00			156.00
AGOST	17,150.00	3,087.00	20,237.00	11,870.00	2,137.00	14,007.00	950.00			382.00
SETIEMBRE	5,550.00	999.00	6,549.00	4,569.00	822.00	5,391.00	177.00			124.00
OCTUBRE	-	-	-	-	-	-	-			-
NOVIEMBRE	2,324.00	418.00	2,742.00	2,054.00	370.00	2,424.00	48.00			52.00
DICIEMBRE	6,027.00	1,085.00	7,112.00	5,742.00	1,034.00	6,775.00	51.00			134.00
	70,807.00	12,745.00	83,552.00	57,721.00	10,391.00	68,111.00				1,520.00

Reporte de compras y ventas 2018-2020

PEDRO PILLACA ARONI 2018

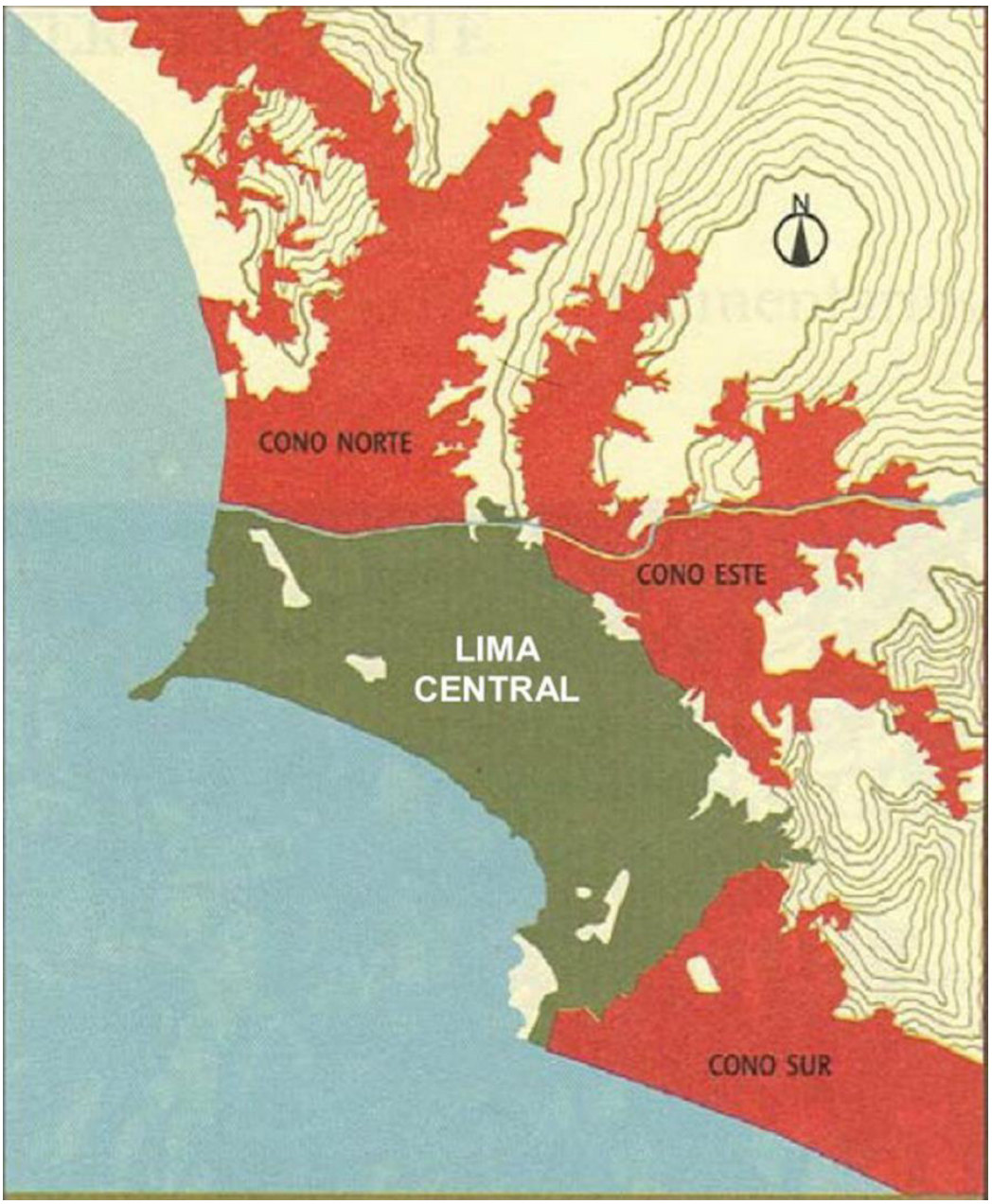
	VENTAS			COMPRAS			SALDO DE IGV	CREDITO FISCAL	NUEVO CREDITO	IMPUESTO A LA RENTA
	SUBTOTAL	IGV	TOTAL	SUBTOTAL	IGV	TOTAL				
ENERO										
FEBRER										
MARZO										
ABRIL	2,627.00	473.00	3,100.00	2,399.00	432.00	2,831.00	41.00			24.00
MAYO										
JUNIO										
JULIO										
AGOST	1,271.00	229.00	1,500.00	2,373.00	427.00	2,800.00	-198.00		-198.00	13.00
SETIEM	3,249.00	585.00	3,834.00	3,186.00	573.00	3,760.00	12.00			32.00
OCTUB	-	-	-	-	-	-	-			-
NOVIEM	364.00	66.00	430.00	1,521.00	274.00	1,795.00	-208.00			4.00
DICIEM	-	-	-	-	-	-	-			-
	7,511.00	**1,353.00**	**8,864.00**	**9,479.00**	**1,706.00**	**11,186.00**	**-353.00**			**73.00**

PEDRO PILLACA ARONI 2020

	VENTAS			COMPRAS			SALDO DE IGV	CREDITO FISCAL	NUEVO CREDITO	IMPUESTO A LA RENTA
	SUBTOTAL	IGV	TOTAL	SUBTOTAL	IGV	TOTAL				
ENERO	-	-	-	-	-	-	-			
FEBRER	-	-	-	-	-	-	-			
MARZO	678.00	122.00	800.00	1,102.00	198.00	1,300.00	-76.00		-76.00	7.00
ABRIL	-	-	-	-	-	-	-			
MAYO	-	-	-	-	-	-	-			
JUNIO	-	-	-	-	-	-	-			
JULIO	-	-	-	-	-	-	-			
AGOSTO	-	-	-	-	-	-	-			
SETIEM	508.00	91.00	599.00	932.00	168.00	1,100.00	-77.00	-76.00	-153.00	5.00
OCTUB	-	-	-	-	-	-	-			
NOVIEM	-	-	-	-	-	-	-			
DICIEM	3,729.00	671.00	4,400.00	3,525.00	635.00	4,160.00	36.00	-153.00	-117.00	37.00
	4,915.00	**884.00**	**5,799.00**	**5,559.00**	**1,001.00**	**6,560.00**	**-117.00**			**49.00**

6.4. ANEXO N° 4: Figura esquemática de los conos de lima

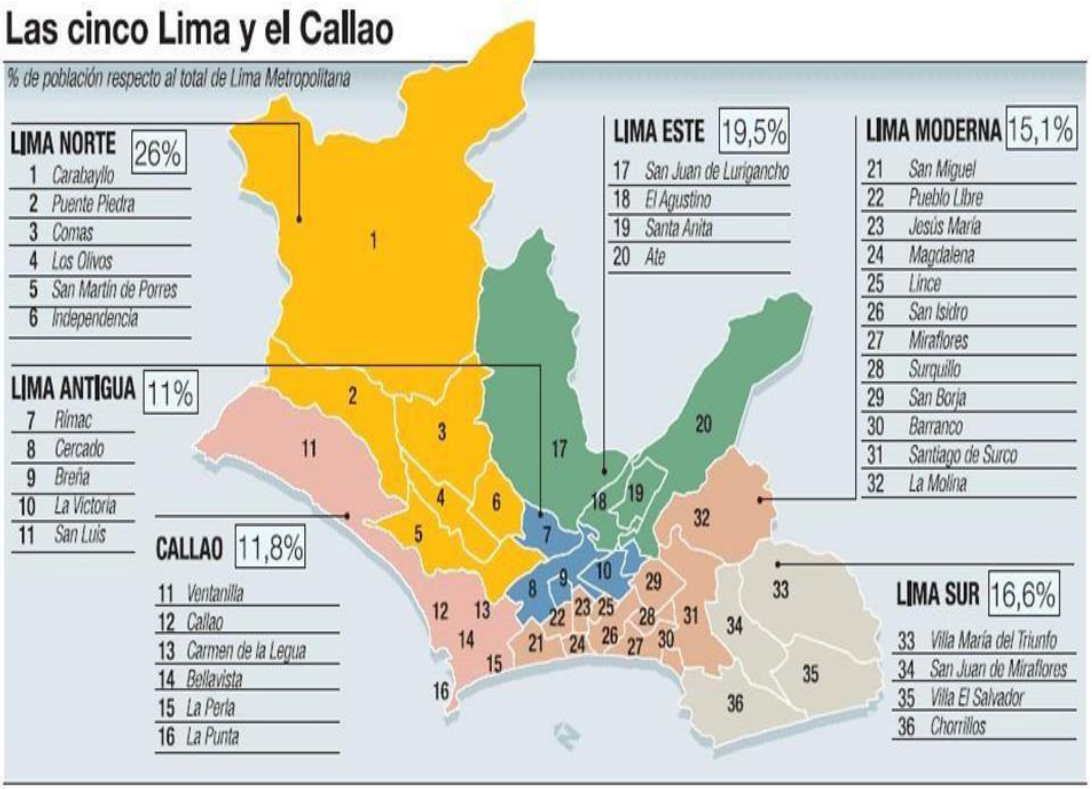
Figura esquemática de los conos de Lima (norte, sur, este, oeste)



Fuente: LIMAMALALIMA.

6.5. ANEXO N° 5: Lima distrital poblacional porcentual

Lima distrital poblacional porcentual



Fuente: LIMAMALALIMA.