

JUNIO 2024



CARO & ASOCIADOS  
ESPECIALISTAS EN LITIGACIÓN Y COMPLIANCE

ÁREA  
CORPORATIVA

# GUÍA PRÁCTICA PARA EMPREENDEDORES



# ÍNDICE

1. Elección del objeto del negocio ●-----	2
2. Forma jurídica del negocio ●-----	2
3. Obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC) ●-----	3
4. Apertura de cuentas bancarias ●-----	3
5. Definir si el negocio será virtual o físico ●-----	3
6. Cómo financiar tu negocio ●-----	4
7. Registro de marcas relacionadas al negocio ●-----	4
8. Bonus Track: Modelo de negocio ( <i>Business Plan</i> ) ●-----	4

1

# Elección del objeto del negocio

Se refiere a la elección de la actividad principal o propósito central del negocio que se desea iniciar, es aquello que el negocio ofrecerá a sus clientes y lo que finalmente generará ingresos al mismo. El objeto del negocio puede estar relacionado con los intereses o habilidades de los fundadores de este, así como del mercado en el que se piensa desempeñar.

Conoce más sobre los beneficios de la formalización de tu negocio.

Más información



# Forma jurídica del negocio

2

El negocio puede desarrollarse tanto como persona natural como jurídica. La primera se refiere a una persona que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal, por lo que asume su

El negocio puede desarrollarse tanto como persona natural como jurídica. La primera se refiere a una persona que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal, por lo que asume su responsabilidad y garantiza con su patrimonio y bienes el pago de las deudas u obligaciones que el negocio pueda contraer. Se recomienda utilizar esta forma cuando se inicien negocios pequeños, en actividades comprendidas en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), es decir, es para aquellos negocios en los cuales se debe evaluar que la exposición al riesgo de pérdida no sea tan alto, ya que se debe tener en cuenta el patrimonio personal que podría ponerse en juego en caso de contraer grandes obligaciones.

Adicionalmente, cabe la posibilidad de ser una persona jurídica, la misma que puede ser una empresa (EIRL – Empresa Individual de Responsabilidad Limitada) o sociedades (constituidas por dos o más personas naturales o jurídicas), con las obligaciones y responsabilidades que cada forma conlleva.

Más información





**3**

## Obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un número de once dígitos que sirve para identificar a cada contribuyente, ya sea como persona natural o jurídica, siendo que en la normativa peruana deben inscribirse los ciudadanos que realizan actividades económicas. La inscripción en el RUC puede realizarla el titular o el representante legal de la persona jurídica, ante la Superintendencia de Aduana y Administración Tributaria (SUNAT), a fin de realizar el pago de tributos correspondientes y elegir el régimen tributario que más se acomode al tipo de negocio que se realice, dependiendo de sus características y alcances particulares propios del mismo.

## Apertura de cuentas bancarias

Es recomendable que la cuenta sea exclusiva para la actividad comercial a realizar, con la finalidad de no incurrir en posibles contingencias contables, tributarias, penales, entre otras. Dependiendo de la entidad bancaria, estas cuentas pueden poseer diferentes denominaciones y características.

**4****5**

## Definir si el negocio será virtual o físico

Queda claro que actualmente nos encontramos en la denominada “era digital”, la misma que se caracteriza por la predominante presencia del comercio electrónico. En este sentido, dependiendo del objeto del negocio al que se piensa dedicar, lo que se debe hacer es una proyección para evaluar la necesidad de crear una página del negocio en las diferentes plataformas digitales existentes (por ejemplo: Facebook, Instagram, TikTok, entre otros) o hasta realizar una página web dedicada exclusivamente al negocio.

# 6

## Cómo financiar tu negocio

En Perú existen varias opciones, dependiendo del tamaño del negocio, la etapa de desarrollo en la que se encuentre y las necesidades financieras que se presenten en cada caso.

[Normativa](#)[Más información](#)

## Registro de marcas relacionadas al negocio

# 7

Una marca es un signo distintivo que se utiliza para diferenciar productos o servicios determinados de otros en el mercado, es decir, una marca otorga distintividad de los competidores que pueden ofrecer productos o servicios similares, en ese sentido, es necesario tener en cuenta que es necesario contar con una marca que distinga al negocio, así como también es recomendable su registro ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), a fin de protegerla frente a cualquier uso indebido por parte de terceros que quisieran aprovechar el prestigio o distintividad de la marca.

[Normativa](#)[Ver video](#)[Más información](#)

# 8

## Bonus Track Modelo de negocio (*Business Plan*)



Te brindamos un modelo de negocio que puedes utilizar cuando pienses iniciar con tu negocio propio:

### 8.1. PROPUESTA DE VALOR

Es recomendable tener claro las características diferenciales de tu producto o servicio, los problemas que resuelve, las necesidades que satisface, cuál es el valor que obtiene el cliente al adquirirlo y qué es lo que hace que tu proyecto sea único.

### 8.2. SEGMENTOS DE CLIENTES

También se debe tener presente quiénes serían tus potenciales clientes, qué es lo que ellos necesitan, quiénes pagan por tu producto o servicio y quién se beneficiaría de ellos.

### 8.3. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Se debe considerar el modelo de relación que se pretende tener con el cliente y, sobre todo, cómo se iniciaría y mantendría.

### 8.4. CANALES DE COMUNICACIÓN

Se sugiere plantear los canales a través de los cuales se estaría comunicando con el cliente y cómo es que se entregaría el producto o servicio de tu proyecto.

### 8.5. ACTIVIDADES CLAVE

Adicionalmente, se debe tener en cuenta cuáles son las acciones clave de tu proceso para poder entregar valor y lo fundamental en el proceso de elaboración o entrega de tu producto o servicio.

### 8.6. RECURSOS CLAVE

Se debe valorar los recursos internos que se necesitan para la entrega de la propuesta de valor.

### 8.7. ALIADOS CLAVE

Uno de los temas centrales es tener en cuenta quiénes serán tus socios, con quiénes se puede establecer alianzas beneficiosas para tu negocio y potenciales socios, las actividades que sean fundamentales para tu modelo y qué hace tu negocio por los mencionados potenciales socios.

## 8.8. FUENTES DE INGRESO

Otro de los aspectos importantes a considerar es la forma en la que se generará el dinero, cómo se monetizará tu producto o servicio y establecer el modelo de ingreso.

## 8.9. ESTRUCTURA DE GASTOS

También es necesario tener presente los costos más importantes del proyecto, los gastos fijos, los gastos variables y por dónde sale el dinero.

## 8.10. INTERNACIONALIZACIÓN

Se recomienda tener en cuenta que a medida que va desarrollándose el negocio, éste puede expandir sus operaciones más allá de las fronteras nacionales, a fin de ingresar a mercados extranjeros.

Más información



## 8.11. SUCURSALES

Se debe considerar la presencia de diferentes sucursales de acuerdo con el desarrollo del negocio y a su forma de brindar sus productos o servicios a sus potenciales clientes.

Más información



Formalizar tu negocio en Perú es una decisión clave que puede transformar tu emprendimiento, dándole estabilidad y oportunidades de crecimiento. Siguiendo los pasos de esta guía, podrás construir una base sólida para tu empresa. La formalización te abrirá puertas a financiamiento y nuevos mercados, además de fortalecer la confianza de tus clientes y proveedores. Aprovecha los recursos y programas de apoyo disponibles para emprendedores, y da el primer paso hacia un futuro más próspero y estructurado para tu negocio.



# GUÍA PRÁCTICA PARA EMPREENDEDORES



**CARO & ASOCIADOS**  
ESPECIALISTAS EN LITIGACIÓN Y COMPLIANCE

**¿BUSCAS ASESORÍA?**



+51 940 068 048



rsaldarriaga@ccfirma.com

[www.ccfirma.com](http://www.ccfirma.com)