

( historias de éxito )

# “Lo mejor de mi negocio es tener horario propio”

**Kareen Spiers creó MilFacetas, un emprendimiento en el que combina el diseño gráfico y la repostería.**

RICHARD ABECASIS

Su escritorio y computadora están, sin exagerar, a cuatro pasos de la cocina de su casa. Kareen Spiers sonríe porque no había reparado en esa cercanía, la cual no es en vano. Su pequeño negocio —en el que realiza desde trabajos publicitarios hasta tortas— vincula sus dos pasiones: el diseño gráfico y la repostería.

Tras invertir cerca de US\$1,000 en moldes, insumos, papeles y demás implementos para su “pequeño taller”, Kareen se animó a

## datos

Los precios de las tortas que ofrece MilFacetas Kids oscilan de S/.60 a más de S/.200, según su tamaño y modelo.

Las tarjetas personales fluctúan entre S/.30 y S/.100. Los capillos y estampas van de S/.50 a S/.200, y las invitaciones se encuentran desde S/.55.

Puedes encontrar la empresa en <http://milfacetas.com>.

**> DULCE GANANCIA.** “Por pedidos, puedo ganar hasta el 50% de la inversión realizada”, asegura Kareen.

iniciar su empresa y, sin pensarlo dos veces, la bautizó con el nombre de MilFacetas. Lo bueno de esto es que me “permite tener un horario propio que dosifico con mi familia (esposo y dos hijas)”, comenta.

**DOS RUBROS.** “Tengo 35 años, hace nueve que terminé de estudiar diseño gráfico y, luego de trabajar en varias empresas, decidí emprender mi proyecto, que he dividido en dos segmentos”, explica.

El primero funciona de lunes a jueves, se llama MilFacetas.com diseño, arte web y fotografía, y está orientado a la realización de trabajos publicitarios, creación de páginas web, dominios y hosting. Entanto, de jueves a domingo, la podemos encontrar

con el ‘chip’ de MilFacetas Kids, con el que ofrece más de 300 modelos de tarjetas, capillos de bautizo, estampas de primera comunión, stickers y tortas.

**TIEMPO DE CRECER.** Su mamá le enseñó las recetas de todos los postres que prepara, pues en los años noventa, solían tener una dulcería en Surco. Dos décadas después, recibe el 90% de sus pedidos a través del Facebook y, en la mayoría de casos, se trata de tortas de chocolates y stickers personalizados para escolares.

“En un mes *super busy* (como octubre y noviembre pasado) puedo vender hasta cuatro tortas diarias”, cuenta. Kareen reconoce que su negocio es pequeño, con ganancias menores a S/4 mil por mes. Por eso, su siguiente paso será crecer en Lima, masificando sus productos.



**66**  
Nano Guerra  
García Campos  
Opina

## MODERNIZANDO LA SUNAT

**D**ebía entregar copias de una propuesta a tres personas de mi equipo para revisarlas en una reunión. Fui a imprimir y me di cuenta de que no tenía tinta. Decidí hacerlas a mano. La tarea me causó un fuerte dolor de cabeza, pues encima no tenía buena iluminación.

Al terminar, salí a comprar aspirinas, un cartucho de tinta y un nuevo foco. Todo con factura porque se trataba —según yo— de trabajos para mi empresa. Sin embargo, al revisarlas, mi contadora me dijo que no podía pasar la de las aspirinas porque la Sunat no reconoce ese gasto.

Lo más importante en una empresa es la gente y el cono-

*“Este es solo un ejemplo de la visión conservadora y atrasada que se tiene en el mundo tributario”.*

cimiento, sin embargo, la Sunat parece haberse quedado en el mundo de la producción. Si yo soy el principal capital de Nano Guerra-García EIRL ¿por qué no puedo pasar mis lentes correctores o los suplementos vitamínicos? Son inversiones para el principal capital de mi empresa: yo y mis conocimientos.

Este es solo un ejemplo de la visión conservadora y atrasada que se tiene en el mundo tributario y contable, en el que aún no se sabe valorar la marca y los intangibles y, para los cuales, el conocimiento y el capital humano son los valores fundamentales.

¿Cuál es el recurso más importante para la Sunat? ¿Su gente y sus capacidades o los cartuchos de sus impresoras?

A modernizarse, señores...

[nanoguerra@somosempresa.com.pe](mailto:nanoguerra@somosempresa.com.pe)

## X Tips

- Del 14 al 22 de marzo se realizará ‘La quincena del emprendimiento’, en el marco del lanzamiento del libro ‘Los nuevos héroes peruanos’ de Daniel Córdova. El evento reunirá a cinco mil empresarios. Su primer punto de encuentro será Ventanilla.
- Si está interesado en iniciar un negocio de exportación,

el curso ‘Investigación de mercados para emprendedores’ que ofrecerá la Universidad Católica (PUCP) le dará información sobre los posibles destinos para sus productos. Informes al 626-2106.

- ¿Está pensando en poner un negocio de muebles? Debe saber que, a partir del 17 marzo, La Cámara

de Comercio de Lima dictará un taller que le ayuda a darle valor agregado a su empresa: ‘Técnicas de acabados en madera y afines’. Inscripciones al 463-3434 anexo 775.

- En el marco de los ‘Miércoles del Exportador’, este 16 de marzo Promperú dictará un curso sobre oportunidades en el mercado

chino. Para mayor información, comuníquese al 616-7400.

- Para iniciar la formalización de su empresa, visite [mype.sunat.gob.pe](http://mype.sunat.gob.pe). La página web le dará las pautas a seguir para concluir el proceso; pero si lo suyo es hallar software y soporte técnico ingrese a [www.iscodem.com](http://www.iscodem.com).