



VOCES DE ACERO

1

Marzo - Abril

Editorial: Infórmate con Aceros Arequipa	1
Capacitación: Conoce más con Aceros Arequipa	2
Testimonio de Acero	4
Actividades de Acero	5
Miscelánea: Salud y Bienestar	6
Amenidades	7

ACEROS AREQUIPA APOYANDO A TU NEGOCIO

Editorial **INFÓRMATE CON ACEROS AREQUIPA: EL MEJOR ALIADO PARA TU NEGOCIO**



Amigo comerciante, te presentamos el primer número de Voces de Acero, Boletín que ha sido preparado para apoyar a los comerciantes emprendedores como tú en su desarrollo empresarial, este será el nexo que nos permitirá estar más comunicados y mantenerte informado de las capacitaciones y actividades que realizamos.

Como socios que somos, en Aceros Arequipa nos preocupamos por tu crecimiento y el de tu negocio, es por eso que a través de Voces de Acero tendrás información útil y oportuna para optimizar el manejo de tu empresa, conocerás más sobre tu mercado, las necesidades de tus clientes y así podrás ofrecerles siempre un mejor servicio.

Voces de Acero llegará a tus manos cada dos meses por intermedio de nuestra fuerza de ventas. Si prefieres, también lo puedes recibir en tu correo electrónico, para lo cual solo debes llamar a nuestra línea gratuita **0800-12485** y actualizar tus datos, o visitar nuestra página web www.acerosarequipa.com.



Voces de Acero te llevará información muy interesante:

En la sección "Capacitación" encontrarás temas empresariales que puedes aplicar para lograr una mejor administración de tu negocio, y en "Testimonio de Acero" conocerás historias de comerciantes exitosos, quienes nos contarán sus experiencias y cómo hicieron que sus negocios crezcan.

Para que estés cada vez más informado, en la sección "Actividades de Acero" te contamos sobre los eventos de capacitación que organizamos para ti y tus clientes más frecuentes. Además te ofrecemos las secciones Miscelánea y Amenidades, donde encontrarás consejos de salud y mucho entretenimiento.

Para nosotros es importante conocer tu opinión, por eso agradecemos tus comentarios y sugerencias sobre los temas que desees agregar a este tu Boletín, puedes hacerlo a través de la línea gratuita 0800 - 12485; así ayudarás a que Voces de Acero sea cada vez más interesante y de mayor utilidad. ☺

Comité Editorial: Departamento de Marketing Corporación Aceros Arequipa S.A.

Redacción: Somos Empresa y Nueva Vía Comunicaciones.

Diseño e Impresión: Nueva Vía Comunicaciones S.A.C. / Distribución Gratuita.

Los artículos publicados no reflejan necesariamente la opinión de Corporación Aceros Arequipa. Pueden ser reproducidos citando la fuente: Boletín Voces de Acero, N° de Edición.



RECUPERA EL DINERO QUE ABONASTE POR PERCEPCIONES Y RETENCIONES

Todo negocio debe ser formal, pero muchos comerciantes sienten temor cuando oyen esta palabra al considerar que la Sunat sólo busca debilitarlos con altos impuestos que a veces deben pagar por adelantado.

Sin embargo, no tienes por qué preocuparte, pues en esta primera entrega **te explicaremos cómo solicitar el dinero que le abonaste a la Sunat por concepto de percepciones y retenciones.**

¿Cuándo te cobran por adelantado?

La Sunat no puede supervisar los pagos de cada contribuyente por la inmensa cantidad de empresas que operan en el país. Por esa razón, creó al agente de percepción, el cual es una empresa que tiene la misión de cobrarles a sus proveedores y compradores un “adelanto del pago del IGV”.

Tipo de Documento	Numeración (Serie y número correlativo)	Fecha de Emisión	Monto Total Cobrado (Incluye la Percepción del IGV)	Importe Percibido (0.0099 del monto total cobrado)
01 Factura	001-1526	25.10.2002		
01 Factura	001-1620	27.10.2002		
01 Factura	001-1678	30.10.2002		
TOTAL:			1191,8	11,8

Son: Once y 80/100 Nuevos Soles

IMPRENTA FISH SAC R.U.C. 20250811245
F.I. 10.10.2002
Nº de autoriz. 00164612

Puedes acceder al Comprobante de Percepción a través de la web de la Sunat.



Las empresas agentes tienen altos volúmenes de compras y ventas y suelen ser proveedores o clientes habituales de las pequeñas empresas.

¿Cuáles son las modalidades de pago?

Retención:

Se presenta cuando emites una factura de venta que supera los 700 soles. Así, la empresa que te compra es tu agente de retención, y por lo tanto, te cancelará el 94% del importe total y conservará el 6% restante por concepto de pago adelantado del IGV.

Percepción:

Rige cuando efectúas una compra que supera los 700 soles. El agente de percepción viene a ser la empresa que te vende insumos, la cual añadirá a la factura entre el 1% y el 2% del total -porcentaje que varía según el tipo de producto que compres.

Se puede emitir un comprobante de percepción o detallar el importe adicional en la misma factura. Por lo tanto, debes especificar:

- El monto bruto de la compra.
- El monto del IGV a pagar por esa compra.
- El monto por concepto de IGV adelantado (en el caso de las percepciones).

¿Cómo funciona esto en la práctica?

Cuando presentas tu declaración jurada, la Sunat tiene la obligación de devolvarte el “pago adelantado” si éste no se justifica.

Por ejemplo: supongamos que a un agente de percepción le pagas 10,000 soles por una compra y la operación está gravada con el 2%. En este caso, el agente te cobrará 10,200 soles (200 por la percepción), pero si en los siguientes tres meses tus declaraciones demuestran que no eres sujeto de pago de tributos, puedes solicitar la devolución de esos 200 soles.

Por otro lado, si el pago que debes cancelar es inferior al que “adelantaste”, entonces puedes gestionar el reintegro de la diferencia entre ambos.

¿Cuándo puedes solicitar una devolución?

Cuando el IGV de tus ventas supera al de tus compras, debes pagarle a la Sunat esa diferencia menos las retenciones y percepciones (en operaciones separadas). Esa cantidad se calcula según la declaración mensual del IGV (Formulario 621 del PDT).

Por otra parte, si el IGV de tus compras es mayor al de tus ventas, entonces no tienes que pagar nada. Así, tus percepciones y retenciones quedarán iguales. Incluso podrían incrementarse de acuerdo a tus ventas.

Recuerda que es muy importante tener las cuentas ordenadas y calcular correctamente lo que tienes a favor o en contra. Lo mejor sería encargarle estas tareas a un contador para evitar errores.

¿Cómo es el trámite de la devolución?

Ambas solicitudes -retención y percepción- se tramitan con un formulario simple y único (Formulario 4949). Puedes solicitarlo en las oficinas de la Sunat o, en todo caso, descargarlo de su página web (www.sunat.gob.pe).

En este formulario debes detallar:

- Número de RUC.
- Periodo tributario.
- Razón social de tu empresa.
- El importe que solicitas.
- Bajo qué concepto solicitas la devolución:
Retención o percepción no aplicada.

Importante: Nunca mezcles percepciones con retenciones cuando llenes este formulario. A su vez, el importe que solicites debe corresponder a tu última declaración jurada.

Si tus gestiones son exitosas, tu crédito por

retenciones y/o percepciones será cero cuando presentes tu siguiente declaración. Por otro lado, si solicitas una cantidad inferior que la declarada, simplemente se descontará de lo que tengas acumulado.

Si eres una persona jurídica, debes incluir una carta de presentación con el nombre completo de la persona que representará a tu empresa.

Este trámite dura aproximadamente dos meses. Si la respuesta es positiva, recibirás un cheque no negociable del Banco de la Nación. La devolución es en nuevos soles. ☺

Muy Importante:

Ahora debes consultar el “Buzón Electrónico” -disponible en www.sunat.gob.pe- para averiguar el resultado de tu trámite, pues las resoluciones ya no se envían al domicilio. Para hacerlo, basta con ingresar a Sunat Operaciones en Línea.

Finalmente, vale aclarar que la recuperación de estos montos es rentable cuando estás en el régimen general. En él se adscribe una empresa que tiene ingresos brutos que superan los 360,000 soles anuales. Si tus montos son más pequeños, es mejor esperar un año para efectuar el trámite.





LA FAMILIA: TU MEJOR SOCIO

María Elena Alvarado y sus tres hermanos supieron llevar en orden y sin conflictos su negocio familiar. Empezaron en 1990 con una pequeña tienda en la cuadra tres de la avenida Faucett, local que en la actualidad es un gran almacén que alberga diversas herramientas, pinturas de todos los colores y una gran variedad de materiales de construcción como el cemento, la madera y el acero. Esta familia tiene dos locales más, ambos situados en la avenida La Marina.

El secreto de su éxito obedece a tres premisas: **trabajar en armonía, neutralizar los conflictos y potenciar las habilidades de cada miembro en función del negocio.** Por eso, los cuatro hermanos se especializaron: César, el mayor, se encarga de todo lo relacionado al transporte; Elsa ve lo referente a las compras y proveedores;

4



Cumplir con los plazos de entrega y ofrecer productos de calidad es la clave del negocio.

Jorge maneja la administración y la contabilidad; y María Elena, el rostro de la empresa, se ocupa de las cobranzas y créditos.

“La clave también consiste en cumplir con los plazos de entrega y ofrecer productos de calidad. Aquí no vendemos más barato para atraer clientela, pues el buen servicio es el medio para fidelizar al cliente”, nos cuenta María Elena.



Sra. María Elena Alvarado en su local.

Estos cuatro hermanos saben cómo satisfacer las necesidades de sus clientes. Por eso, sus referentes son las grandes tiendas del rubro. *“Siempre estamos al tanto de sus productos, novedades y descuentos. Así, sabemos qué ofrecer y cómo igualar o mejorar sus ofertas”.*

Sin embargo, el principal orgullo de estos cuatro hermanos es que nunca necesitaron costosas campañas publicitarias para dar a conocer su negocio. *“Los maestros albañiles son nuestros mejores mensajeros. Además, el respeto, la puntualidad y la seriedad son las marcas de nuestra empresa”,* finaliza con mucho orgullo María Elena. ☺



Parte del almacén de la ferretería Materiales Faucett.



AMIGOS COMERCIANTES VISITARON NUESTRA PLANTA EN PISCO



Visita realizada por los clientes de Chiclayo el 6 de marzo.

Los 90 clientes comerciantes de Lima que visitaron en febrero de este año nuestra Planta No. 2 en Pisco conocieron de cerca el proceso de fabricación de los productos que ellos comercializan y la calidad que Aceros Arequipa les ofrece.

Los clientes de Lima estuvieron distribuidos en 3 visitas en diferentes días. En todas estas se recorrieron las instalaciones de la Planta y todos nuestros invitados quedaron gratamente sorprendidos. Ellos estuvieron en la Planta de Reducción Directa, la Planta de Acería, la Planta de Laminación y Laboratorio de Calidad de Productos en Proceso y Terminados, donde se les explicó los procesos en cada una de estas plantas.

Terminado el recorrido, disfrutaron de un rico almuerzo con un alegre show criollo; llevándose como recuerdo de estos gratos momentos la foto con todo el grupo de asistentes, en un simpático portaretrato.



Cientes disfrutando de un almuerzo y show criollo en la Planta de Pisco.

En marzo, también recibimos a 39 comerciantes de Chiclayo, quienes visitaron nuestra Planta y conocieron cada proceso de producción.

Este 2011 tenemos programado invitar a varios grupos de clientes de las distintas provincias a conocer el interesante proceso de fabricación del acero, y compartir esta agradable experiencia. ☺

CAPACÍTATE EN LA



Como parte de los eventos por la Semana del Acero en la ciudad de Huacho, Aceros Arequipa capacitó a 120 clientes comerciantes provenientes de Barranca, Huaral, Chancay y Huacho, quienes asistieron a la charla "Cómo Crecer en Mi Negocio II" en marzo.

Adicionalmente, en el mes de abril se dictó esta interesante charla en Chíncha e Ica, con una asistencia de más de 230 participantes, y en la ciudad de Ayacucho se dictó "Cómo Crecer en Mi Negocio I", con más de 110 asistentes.



Algunos de los asistentes y los expositores de la charla.

Los participantes quedaron muy satisfechos con la exposición de Nano y Pancho Guerra García, miembros del equipo de "Somos Empresa", quienes desarrollaron de manera didáctica el tema "Herramientas para Mejorar la Gestión en el Negocio".

Con estas charlas, Aceros Arequipa apoya tu crecimiento comercial y personal, para que tu negocio progrese y ofrezcas a tus clientes un mejor servicio con productos de calidad. ☺



LOS RIESGOS DE ESTAR SENTADO MUCHAS HORAS

Muchas personas consideran que tener una rutina sedentaria disminuye el riesgo de padecer enfermedades. Sin embargo, se trata de un mito, pues todos los profesionales de la salud coinciden en un punto: estar mucho tiempo sentado implica acumular grasa corporal en exceso y trae problemas de salud.

Al estar inmóvil, no quemas calorías y pierdes colesterol bueno (HDL). Por eso, para evitar estos males, te daremos algunas recomendaciones básicas que no exigen desembolsar dinero.

Si tienes que comunicarte con algún vecino o coordinar un pedido, y hacerlo de forma personal demanda un traslado de unas cuantas cuadras, en vez de usar el teléfono o el correo electrónico, deja a un empleado a cargo del negocio y ve caminando. Haz una pausa de 5 minutos por cada hora de trabajo frente al mostrador. Así podrás dar algunos pasos y estirarte. Si tienes una extensión telefónica larga o un sistema inalámbrico, camina de un lado a otro mientras uses el teléfono.

Recuerda que 30 minutos diarios de ejercicio te ayudarán a prevenir la mayoría de enfermedades producidas por el sedentarismo. Además, si el gimnasio no es una opción, puedes trotar, montar bicicleta, hacer abdominales y trabajar series de sentadillas.

Despierta tu cuerpo



Toma en cuenta lo siguiente para mantenerte activo durante el día:

- Mantén una buena posición mientras escribes.
- Es muy importante que tus muñecas estén debajo de los codos para

prevenir una enfermedad llamada Síndrome del Túnel Carpiano.

- Mantén tus rodillas dobladas y sitúalas ligeramente debajo de tus caderas. Tus pies deben estar en el suelo, sobre un reposapiés o una superficie similar.
- Estira el cuello y flexiona la cabeza hacia delante, hacia atrás y de lado a lado. Mira a la derecha y a la izquierda.
- Para mejorar tu postura, extiende los brazos a lo ancho, de tal forma que luzcas como una cruz. Abre las palmas de las manos y orientalas hacia abajo. Luego, lleva los hombros hacia atrás y, sin bajar los brazos, mueve las muñecas en círculos. Sentirás un estiramiento en la espalda. Finalmente, contrae los abdominales y los músculos de los glúteos. Luego relájate.



- Estira las manos, piernas, cuello y torso cuando estés sentado.



- Si puedes, deja un momento tu mostrador. La posibilidad de que tu área de trabajo se cargue a cierta hora del día, especialmente durante la tarde, es muy alta. Si no puedes salir, ubícate cerca de una ventana abierta. Recuerda que la buena ventilación es muy importante para tu desempeño. ☒

¡ACEROS AREQUIPA *Te Premia!*

El conocimiento es el pilar más importante de un negocio. Por eso, para marcar la diferencia, es vital que los miembros de una empresa conozcan las características de los productos que venden, sepan describir cómo funcionan y expliquen con sencillez su utilidad.

En Aceros Arequipa estamos orgullosos del comerciante que se desenvuelve muy bien como vendedor y asesor, cualidades que alguien como tú sin duda alguna debe tener. Para animarte a seguir por este camino, te invitamos a poner tus conocimientos a prueba, y atreverte a ganar lindos premios.

En cada edición aparecerá una pregunta. Respóndela correctamente llamando gratuitamente al **0800-12485** y quedarás inscrito de inmediato en el sorteo. Podrás llevarte: 2 Pack Constructor que incluyen una carretilla y una pala para construcción; y Tres reproductores CD/MP3 portátiles

Recuerda, pueden participar todos los clientes de Aceros Arequipa. Las fechas de inscripción aparecerán en cada boletín junto a la pregunta.

Las preguntas para esta edición son:

¿Donde puedes solicitar tu Formulario (4949) de Retención y Percepción?

- a) SUNARP b) Banco de la Nación c) SUNAT

Una de las premisas del secreto del éxito de la señora María Elena es:

- a) Salir a buscar clientes b) Potenciar las habilidades de cada trabajador c) Vender barato

En esta entrega la fecha de inscripción es desde el 13 de junio hasta el 1 de julio.

TÓMATE UNA PAUSA

	9	6	5	2	3		4	
4				6		3	9	
		5	9	4		6		
	5	8			7	2		
		9		8		5		
		1	6			9	8	
		3		7	2	1		
	1	4		5				
	2		8	1	9	4	6	

Completa el recuadro de tal manera que cada fila, columna y cuadro de 3x3 tengan los números del 1 al 9, sin repetirse.

ACERO PERUANO DE CALIDAD INTERNACIONAL



ALAMBRE NEGRO
Y CLAVOS



BARRAS LISAS



ACERO
DIMENSIONADO



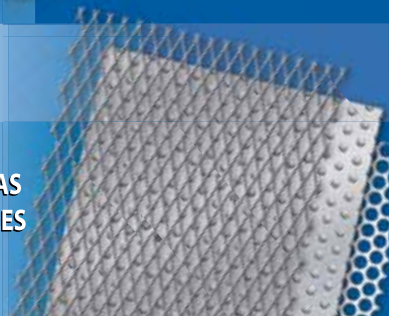
PERFILES



HOJAS DE
SIERRA MANUAL
Y PARA
CALADORA



PLANCHAS
ESPECIALES



TUBOS



CINTAS MÉTRICAS



PLANCHAS Y BOBINAS



**ACEROS
AREQUIPA**

*Elige Bien,
Elige Seguridad*

www.acerosarequipa.com

Encuétranos en:

