



VOCES DE ACERO

6

Abril

Editorial.....	1
Capacitación: Todo lo que debes saber sobre el financiamiento en los bancos	2
Testimonio de Acero: Futura Plaza S.A.C. ...	4
Actividades de Acero	5
Salud y Bienestar: Primeros Auxilios.....	6
Concurso y Amenidades.....	7

ACEROS AREQUIPA APOYANDO A TU NEGOCIO

Editorial CONTINUAMOS CON LA CAMPAÑA...



3 PASOS PARA CONSTRUIR SEGURO

Amigo comerciante:

Te damos la bienvenida nuevamente y aprovechamos esta oportunidad para contarte sobre el relanzamiento de nuestra campaña "3 Pasos para Construir Seguro", que tiene como objetivo principal promover la construcción de viviendas seguras en el Perú, considerando sobre todo que nuestro país se encuentra en una zona altamente sísmica.

Aceros Arequipa busca crear conciencia entre los maestros de obra y autoconstructores, sobre los pasos vitales a seguir para lograr viviendas seguras. Esta didáctica campaña sumada a las actividades de capacitación que venimos realizando desde hace varios años, es un claro ejemplo de que la empresa privada puede cumplir un rol importante en el bienestar general.

La campaña es difundida a nivel nacional a través de la radio, TV, Internet, diarios, revistas y en los mismos puntos de venta. Sin duda, servirá también para apoyar tus ventas, porque tus clientes buscarán elegir materiales de calidad. A continuación los aspectos principales de los 3 Pasos:

- **Buenos Planos:** El sueño de la casa propia se puede convertir en una pesadilla, cuando no se ha planificado adecuadamente su construcción con los planos necesarios: de Arquitectura, Estructuras, Instalaciones Eléctricas y Sanitarias.
- **Buenos Especialistas:** Es indispensable contar con maestros de obra y operarios calificados y responsables, que sepan leer planos y seguir los procesos constructivos correctos, así como la asesoría de un ingeniero civil.
- **Buenos Materiales:** De nada servirá contar con todo lo anterior, si se construye con materiales de mala calidad que se deterioren con el tiempo, lo que podría ocasionar el colapso de la vivienda durante un movimiento sísmico.

Únete a la campaña y mantente informado, transmitiéndoles a tus clientes un mensaje que les será muy útil cuando vayan a construir una vivienda para toda la vida.

Para mayor información ingresa a nuestra página web: www.acerosarequipa.com

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, Nº de Edición. OBRA PROTEGIDA POR LA LEY DE DERECHO DE AUTOR.





“Todo lo que debes saber sobre el financiamiento en los bancos”

ENTIDADES FINANCIERAS: UNA HERRAMIENTA DE DESARROLLO

Las herramientas financieras son hoy en día una de las más usadas para hacer negocios. A través de diversas instituciones, como son los bancos, cajas de ahorro, Edpymes o financieras, se mueve el grueso del dinero en efectivo del país.

Los bancos y, en general, todas las instituciones financieras ofrecen diversos productos para conseguir financiamiento y ahorrar y gestionar el dinero de manera ordenada y segura.



El leasing es un importante instrumento que te permite contar con maquinaria de trabajo.

Además, los bancos en el Perú trabajan de acuerdo con las leyes y están regulados por ellas y la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP's (SBS). Asimismo, existen instituciones como el Defensor del Cliente Financiero (www.dcf.com.pe) que están dedicadas a prevenir y resolver los conflictos que puedan suscitarse entre los clientes y las entidades financieras.

El financiamiento

El financiamiento es un producto financiero que sirve para que las personas puedan contar con dinero en el momento oportuno. Éste permite que se puedan concretar oportunidades de negocio



Cuando vayas a solicitar un préstamo no te olvides de tener toda la documentación y requisitos a la mano

que necesitan una inyección de capital. Gracias al financiamiento también se puede mejorar o modernizar las empresas.

Antes de solicitar financiamiento debemos considerar los siguientes aspectos:

1. Planifica la cantidad que pedirás prestada. Tienes que ser sensato y pensar que mientras más alto es el crédito que solicitas, más cuotas e intereses debes pagar. Haz un presupuesto de todos tus gastos incluyendo las cuotas que debes pagarle al banco mensualmente. Este ejercicio te ayudará a saber en qué medida el préstamo alterará tus gastos y tus ganancias mensuales.

2. Infórmate acerca de todos los productos para el financiamiento que existen en el mercado bancario y compáralos. La idea es que sepas cuál es el banco o entidad financiera que te da las mejores condiciones y las que más se adecúan a tu realidad.

Puedes encontrar información sobre las condiciones de préstamos en la página web de cada uno de los bancos o en sus locales más cercanos. Normalmente, los bancos tienen asesores financieros que te pueden ayudar a saber cuál es el financiamiento más adecuado para ti.

3. Cuando preguntes acerca de cualquier tipo de crédito, no te olvides de averiguar cuál es su costo real.

Ten en cuenta que el costo real del crédito es más alto que la tasa de interés que nos ofrece el banco. Por ejemplo, si un banco nos dice que la tasa de interés de un crédito es de 38% anual, a ese porcentaje le debemos sumar otros costos que nos va a cobrar la entidad financiera como el seguro de gravamen, manejo de cuenta, desembolso de crédito, entre otros. Esos son costos ocultos y encarecen el crédito que mensualmente vas a pagar. Por eso debemos preguntar cuál es la **tasa de costo efectivo anual**, la cual nos dará una idea más cabal del costo del crédito.

4. Ten en orden todos los documentos de tu empresa y en especial los que te piden como requisito. También asegúrate de tener a la mano tu record crediticio, el cual es un documento que prueba que eres un buen pagador. Puedes obtenerlo principalmente en la SBS sin costo alguno, o en centrales de riesgos privadas como Infocorp o Certicom, las cuales tampoco te cobran siempre y cuando lo pidas cada seis meses. Los reportes crediticios de terceros cuestan aproximadamente S/. 65.

Productos para el financiamiento:

En el mercado hay una importante gama de productos para el financiamiento. Los principales son:

Micro créditos: Actualmente, se otorgan desde 500 nuevos soles. Este producto sirve para pequeños empresarios que están comenzando sus actividades. Por su envergadura, los micro créditos permiten a un empresario tener acceso al sistema financiero y hacerse de un buen record crediticio.

Préstamos de capital de trabajo: Nos ayudan a tener liquidez en corto tiempo. Estos productos son ideales para aquellas empresas que están creciendo y enfrentan nuevos retos y, por lo tanto, tienen que invertir en nuevas obligaciones. Por lo general, este tipo de crédito tiene un corto periodo de pago y el banco solicita garantías. Por ejemplo, si aún no vas a poder cobrar tus facturas y necesitas liquidez para pagar a tus trabajadores o comprar mercadería, puedes pedir un crédito de este tipo y tener liquidez inmediata.

Tarjeta de crédito: Es un instrumento importante de financiamiento ya que, además del dinero con el que contamos, el banco nos otorga un monto de dinero disponible que es conocido como línea

de crédito. Por ejemplo, si nuestra cuenta de ahorro posee tres mil soles y el banco nos otorga una línea de 10 mil nuevos soles, entonces contamos con 13 mil nuevos soles para poder invertir en nuestra empresa. Sin embargo, hay que ser cautos cuando utilicemos la tarjeta de crédito ya que las condiciones de uso y su costo son altos.

Leasing: También es conocido como arrendamiento financiero. Con esta modalidad, el banco compra el equipo de trabajo que necesitamos y nos lo arrienda a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final, el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor previamente pactado. El leasing no descapitaliza al empresario y le permite contar con herramientas de trabajo.

Factoring: Funciona como un título valor. Es un contrato mediante el cual una empresa traspasa al banco la cobranza a futuro de créditos y facturas, con lo cual, la compañía obtiene de forma inmediata el dinero de los créditos y las facturas. Por este servicio el banco cobra un porcentaje. Permite tener liquidez inmediata.

Los requisitos:

- Cada institución financiera o banco pide una documentación que demuestre que el crédito o el financiamiento que se va otorgar será pagado. Es mucho mejor si el cliente ya tiene un historial crediticio que lo respalda como buen pagador.
- Por esa razón, las entidades financieras piden información acerca del negocio o empresa que uno lidera antes de otorgarnos un crédito o financiamiento. Uno de los principales requisitos es que las empresas tengan una antigüedad mínima de entre seis a nueve meses.
- Para la mayoría de productos financieros, los bancos piden una copia del DNI de cada uno de los representantes legales de la empresa, copia del RUC emitido por la SUNAT, copia simple del testimonio de constitución, información de los estados financieros de la compañía, entre otros. Como ya hemos visto en algunos casos (como el crédito de capital de trabajo), también nos piden garantías sobre el préstamo.
- Por otro lado, en el caso de las empresas: las instituciones analizan su capacidad de endeudamiento máximo en función de sus ingresos líquidos disponibles. ☑



La tarjeta de crédito es una importante herramienta de financiamiento que debe ser usada con prudencia.



Jorge Sagástegui de Futura Plaza SAC de Trujillo

EL ORDEN COMO PRIORIDAD PARA CRECER

Jorge Sagástegui es un hombre con mucha energía. Cuando le preguntamos la razón de su éxito en Trujillo, su ciudad natal, responde que en realidad se debe a que en cada uno de los pasos que dio como empresario siempre trató de mantener el **orden**.

“Mi mayor desafío ha sido mantener ordenados los sistemas internos de control, los sistemas administrativos y contables. Gracias a ello he podido crecer sostenidamente en todos los años que llevo como empresario”, nos revela.

Desde muy niño, Jorge ha estado muy presente en los negocios. Su papá fue un conocido distribuidor de una popular marca de cervezas. Nos cuenta que desde los 12 años estuvo muy inmerso en todos los procesos de distribución y cobranzas.

Más tarde emigró a Italia en busca de un mejor futuro, ya que en el año 1989 la economía peruana pasaba por uno de sus peores momentos. En Europa, trabajó seis años en una empresa de courier.



Jorge Sagástegui con su equipo.

A su regreso, se dedicó a construir una vivienda para su familia con todo lo ahorrado. Es en ese momento que descubre que hay una oportunidad de negocio en la distribución de materiales de construcción.

“En aquel entonces, en Trujillo no habían buenos distribuidores y era un problema comprar buenos materiales. Por ejemplo, si quería comprar cemento, en las ferreterías encontrabas sólo 30 bolsas. Con eso no podías avanzar”, nos explica.

Fue así que en 2002, él y su esposa deciden abrir las puertas de su joven empresa Futura Plaza SAC.



Jorge Sagástegui y su esposa, dueños de Futura Plaza Sac

Desde el primer momento tuvo las cosas claras y se **especializó** en la distribución de ladrillos, cemento y varillas de hierro de construcción.

Jorge nos comenta que cuando comenzó con su negocio pocas distribuidoras de material de construcción hacían un **servicio de delivery**. Entonces decidió vender su automóvil y comprar una camioneta, con la cual comenzó a distribuir el material a sus clientes. Actualmente, cuenta con una importante flota de camiones que hacen el trabajo pesado.

Jorge nos comenta que uno de los valores con los que trabaja es **la confianza** en sus colaboradores. Ellos han sabido responderle en momentos difíciles debido a que siempre los trata de la mejor manera y los **incentiva** con premios por su buena productividad.

En estos momentos Jorge está por terminar de mejorar la infraestructura de sus locales de venta. Dice que entre sus planes cercanos se encuentra la automatización de las labores de carga y descarga.

Agrega que hoy en día el mercado es muy dinámico y los clientes cada vez son más exigentes, ya que se está dando un boom de la construcción en el norte del país. Por eso espera abrir sucursales en regiones aledañas a la región La Libertad en el mediano plazo. Esperamos que así sea. 🏠

COMERCIANTES DEL NORTE EN LA...



Elige Bien, Elige Seguridad

Nuestros clientes comerciantes del norte del país, tuvieron la oportunidad de capacitarse en la charla “Cómo Crecer en Mi Negocio III”, que se dictó como parte de las actividades de la Semana del Acero en distintas ciudades y tuvo como tema: “Herramientas para Enfrentar la Nueva Competencia”.



Comerciantes de Piura durante una divertida dinámica.

Estas charlas se realizaron en **Piura** (Hotel Costa del Sol, 7 de marzo); **Chiclayo** (Hotel Costa del Sol, 14 de marzo); **Trujillo** (Centro de Convenciones Los Conquistadores, 21 de marzo); y **Chimbote** (Auditorio Colegio de Ingenieros, 28 de marzo).

A cada evento asistieron aproximadamente 80 empresarios, quienes recibieron material impreso sobre el tema desarrollado y un diploma que certifica su capacitación.



Activa participación en la charla de nuestros amigos de Chimbote.

• Fortalezas, debilidades y oportunidades

La exposición estuvo a cargo del reconocido consultor Nano Guerra García de Somos Empresa, quien explicó a los asistentes la necesidad de plantear estrategias dentro de cada negocio, para poder enfrentar a la nueva competencia.



Nano Guerra García entrega diplomas a dos entusiastas asistentes en Trujillo.

“Lo primero que se debe hacer es analizar las fortalezas, debilidades y oportunidades de tu negocio y luego en base a ese análisis elaborar un plan de acción”, recomendó el especialista. Además, precisó que “vender no es algo sencillo o intuitivo, sino que es importante seguir una serie de pasos para lograr una venta exitosa”.

“Cómo Crecer en mi Negocio” es un evento **exclusivo para clientes comerciantes**. En este caso, la charla III es la continuación de las dos charlas anteriores (I y II) que se han dictado en estas importantes ciudades del norte del país en años anteriores.

• Visita a la Planta

Es importante destacar que en el tercer año de capacitación, luego de asistir a las charlas “Cómo Crecer en Mi Negocio I y II”, los clientes comerciantes son invitados a visitar nuestra Planta N°2 en Pisco, para conocer de cerca el proceso de fabricación del acero que ellos comercializan.

Con estos eventos buscamos seguir brindando a nuestros amigos comerciantes herramientas útiles para que puedan crecer profesionalmente y expandir su negocio.

Por eso continuaremos capacitándolos en distintas ciudades del país.

Manténgase atento a las convocatorias en nuestra página web:

<http://www.acerosarequipa.com/eventos-del-mes.html>





Cuida de tus trabajadores e infórmate

PRIMEROS AUXILIOS: SEGURIDAD EN TU FERRETERÍA

Se denomina primeros auxilios a todos los cuidados que debemos brindarles a una persona lesionada o accidentada hasta que pueda ser atendida por profesionales de la salud. El objetivo es no agravar el estado de salud de la persona accidentada, así como asegurar el traslado a un centro sanitario en condiciones adecuadas.

Si usted es el líder o encargado de una ferretería, tenga en cuenta los siguientes consejos frente a un accidente:

- Actuar con tranquilidad y conservar la calma.
- Hacer sólo lo que verdaderamente sabe hacer.
- Hacerse cargo de la situación evitando aglomeraciones.
- No mover al accidentado excepto si hay peligros ambientales o necesita reanimación.
- Examinar al herido y valorar su estado.
- Animar a la persona accidentada y mantenerla caliente.
- Llamar al personal sanitario de la empresa o a una ambulancia.

Trabajo en conjunto

Es conveniente que todos los trabajadores de la empresa estén enterados acerca de lo que son los primeros auxilios. Por otro lado, la ferretería debe brindar charlas, talleres, folletos informativos acerca de cómo se debe actuar ante eventualidades y siempre tener en cuenta el PAS: proteger, alertar y socorrer.

Proteger. Se debe tener seguridad de que tanto el accidentado como el socorrista estén fuera de todo peligro. Si un trabajador se electrocuta debemos desconectar la corriente causante del accidente.



Debes alertar, inmediatamente, de producido el accidente a los bomberos o servicios médicos pertinentes.



Parte de los primeros auxilios es que el herido sea evacuado de la manera correcta a un centro de salud.

En caso contrario, el socorrista también podría lastimarse.

Alertar. Siempre que haya un accidente, debemos alertar a los servicios de asistencia médica, es decir llamar a una ambulancia y recurrir a emergencias del hospital más cercano.

Socorrer. Mientras llega el personal médico, en el mismo lugar del accidente hay que dar el socorro comenzando por el reconocimiento de los signos vitales básicos: conciencia, respiración y pulso.

Lo que tienes que tener en cuenta para la alerta

Hay que avisar a los servicios de emergencia, a nivel nacional, llamando a los siguientes números:

- Policía:..... 105
- Bomberos:..... 116

Es necesario también tener a la mano los teléfonos de ambulancias y de los hospitales más cercanos para dar la alerta en caso de accidentes.

Cuando logre contactarse, haga lo siguiente:

- Indique el lugar y la dirección exacta donde se ha producido el accidente. Dé referencias para poder llegar más rápido.
- Haga una descripción de lo ocurrido.
- Informe acerca del número de heridos y su estado aparente.
- Señale si existen factores que pueden agravar el accidente.
- No sea usted el primero en colgar aunque se crea que se han indicado todos los datos del accidente. Los operadores pueden necesitar información que les indique el tipo de asistencia o equipo que requieren los accidentados.
- De la información depende tanto la cantidad como la calidad de medios humanos y materiales que llegarán al lugar del accidente.

Es importante que trabajemos en conjunto y desarrollemos de manera efectiva cada una de las acciones que hemos señalado. De esta forma, los primeros auxilios cumplirán su función: salvar vidas y ayudar a los heridos a reducir riesgos para su salud.

¡ACEROS AREQUIPA *Te Premia!*

En la edición anterior, invitamos a los lectores a resolver las preguntas de nuestro cuestionario. A continuación la relación de personas ganadoras:

1. **Zunilda Tineo LLampasi**, DNI N° 42962447: 1 Ganador de una piscina rectangular.
2. **Rosmeri Alvarado Ávalos**, DNI N° 17995393: 1 Ganador de una radiograbadora.

Solución anterior: 1b, 2d, 3a

Las preguntas para esta edición son:

1. ¿Cuál de los siguientes aspectos se debe considerar antes de solicitar un financiamiento?
 - a) Planificación de la cantidad que se pedirá prestada.
 - b) Tener tarjeta de crédito.
 - c) Averiguar cuál es el costo real del cualquier tipo de crédito.
 - d) Ninguna de las anteriores
 - e) a y c
2. ¿Cuál es la razón de éxito del Sr. Jorge Sagastegui?
 - a) La puntualidad al trabajo
 - b) Mantener el orden
 - c) El servicio hacia sus clientes
 - d) La responsabilidad
3. ¿Cuál de estas palabras no pertenece al significado del PAS en primeros auxilios?
 - a) Proteger
 - b) Ayudar
 - c) Socorrer
 - d) Alertar

Envía tus respuestas llamando al 0800-12485 (llamada gratuita) o al teléfono (01)205-0923. Confirma tus datos y quedarás inscrito inmediatamente en nuestro sorteo. En esta oportunidad, los premios son:

- Reproductor de de TV digital con pantalla y base
- Un álbum fotográfico digital
- Un USB de 2GB de marca Miray

La fecha de inscripción es del jueves 26 de abril al viernes 25 de mayo de 2012.

TÓMATE UNA PAUSA

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

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

CÓDIGO QR



¡Síguenos!

3 PASOS para construir seguro



- ✓ 1 BUENOS PLANOS
- ✓ 2 BUENOS ESPECIALISTAS
- ✓ 3 BUENOS MATERIALES

**ACEROS
AREQUIPA**

*Elige Bien,
Elige Seguridad*

www.acerosarequipa.com

Encuétranos en:

