



VOCES DE ACERO

9

Diciembre

Editorial.....	1
Capacitación: La planificación estratégica o el plan de negocios.....	2
Testimonio de Acero: Ferretería depósito La Económica.....	4
Actividades de Acero.....	5
Salud y Bienestar: Cómo lograr una cena saludable en estas fiestas de fin de año.....	6
Concurso y Amenidades.....	7

ACEROS AREQUIPA APOYANDO A TU NEGOCIO

Editorial

ACEROS AREQUIPA CUMPLIÓ **48 años** HACIA UN FUTURO BRILLANTE



Amigo comerciante,

Te presentamos esta nueva edición de tu boletín Voces de Acero, que llega una vez más con información importante para tu negocio y desarrollo empresarial.

Queremos contarte que el pasado mes de noviembre, Aceros Arequipa cumplió 48 años ofreciendo productos y servicios de calidad internacional. Gracias a tu preferencia, a nuestra filosofía de la calidad total y al esfuerzo de nuestros trabajadores, celebramos un aniversario más liderando el mercado siderúrgico peruano.

A lo largo de estos años hemos mantenido de manera constante nuestra apuesta por el crecimiento del Perú, enfocados siempre en satisfacer las necesidades de nuestros clientes y las demandas del mercado nacional. ☒



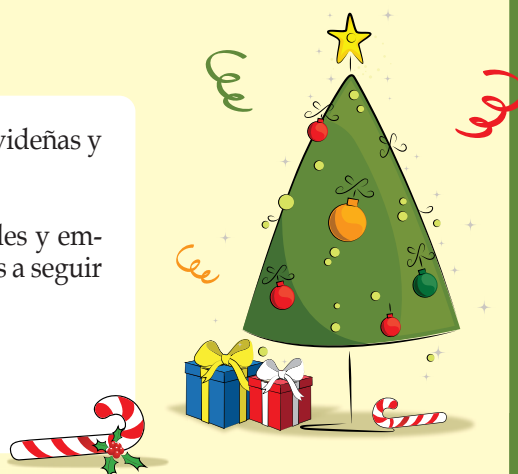
FELICES FIESTAS

Te enviamos un afectuoso saludo por las próximas fiestas navideñas y el deseo de que la paz y la unión reinen en tu hogar.

Esperamos que el próximo año todos tus proyectos personales y empresariales se realicen con éxito. Por ello, nos comprometemos a seguir apoyándote en el crecimiento de tu negocio.

De parte de toda la familia de Aceros Arequipa, te deseamos:

Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo



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.



LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA O EL PLAN DE NEGOCIOS

Se acerca un nuevo año y es natural que evalúes tu negocio, determines nuevas metas y te esfuerces por mejorar y potenciar muchos aspectos del mismo. Si es así, entonces estás a punto de planificar estratégicamente su futuro.

Recuerda que el planeamiento estratégico de un negocio permite definir metas y la ruta que va a seguir para lograr todos sus objetivos.

¿Por qué planificar y no dejar que las cosas fluyan?

La mayoría de empresas en el mundo planifican su futuro. No importa si son pequeñas o grandes, la idea es CRECER. Lo importante es que tengas muy claro hacia dónde va tu negocio. Esto ayudará a no estancarte y también para que no pierdas a tus clientes. En este último caso, si no mejoras tu manera de hacer empresa, lo más seguro es que pierdas el negocio totalmente.

El planeamiento te permite plantear objetivos a futuro y para tomar decisiones oportunas que te ayuden a alcanzarlos.

¿Qué es una buena planificación?

Una buena planificación consta, en primer lugar, de hacer un buen análisis de cuál es la situación de tu negocio. Luego del análisis, se tiene que definir claramente los objetivos para después formularlos en acciones concretas. No puedes quedarte solo en el análisis y dejar que todo siga como está. Las acciones que debes desarrollar son tu **clave del éxito**.



En la planificación es importante saber qué está haciendo tu competencia.

Paso 1: Misión, visión de la empresa

Lo primero que se debe hacer es definir la misión y visión de tu negocio. Estos te ayudarán a precisar y determinar lo que podría diferenciar a tu empresa de las demás. También ayudan a todos nuestros colaboradores a:

- Diseñar objetivos claros y realistas.
- Definir prioridades, estrategias, planes y asignaciones de trabajo.
- Comprender qué es la empresa y poder transformarla racionalmente.
- Facilitar que la empresa tenga continuidad y coherencia.

Misión: Es la razón de ser de nuestro negocio. La misión responde a las preguntas: ¿qué necesidades satisfacemos?, ¿a quiénes? y ¿cómo lo hacemos? Un ejemplo de misión es: "Ferretería Joselo, distribuimos y comercializamos productos ferreteros a nuestros clientes y los ayudamos y asesoráramos en sus construcciones".

Visión: Es a largo plazo y sirve de rumbo para la toma de decisiones. Debe ser alcanzable, atractiva e inspiradora. Un ejemplo: "Queremos posicionar nuestra ferretería en el mercado nacional y ser reconocidos como distribuidores confiables y respetados".

Como hemos visto la planificación estratégica nos permite tomar distancia del día a día, de los pequeños problemas que tenemos que superar en cada jornada, para poder desarrollar todo un plan con el cual podamos direccionar el futuro de nuestro negocio. Pero quizá lo más importante de una estrategia es saber si estamos mejorando o no, ver nuevas oportunidades de negocio y entender las tendencias del mercado.

Paso 2: Infórmate

Luego de formular la misión y visión de nuestro negocio, es necesario realizar una pequeña y sencilla investigación que te permita situarte en el contexto. Debes recordar que, hoy en día, los planeamientos de todos los negocios se hacen de afuera hacia adentro. Es decir, vemos cómo está el mercado y, de acuerdo con ello, planificamos.

Debes averiguar:

1. Cuáles son las necesidades y expectativas que tienen los clientes en relación con tu negocio. Es decir, saber qué necesitan los clientes y qué no se les está ofreciendo tanto en productos como en servicios.
2. Qué está haciendo tu competencia. Cómo está vendiendo, qué novedades ha introducido al mercado.
3. Quiénes son tus futuros competidores. Averigua qué nuevos actores quieren entrar al mercado y, si es posible, con qué estrategias. Esto aplica para un pequeño negocio o para una gran empresa del extranjero.

Paso 3: Análisis FODA

El análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) es un modelo que sirve para hacer un estudio de los ámbitos internos y externos de tu empresa.

En este esquema, el ámbito interno de la empresa se relaciona con las fortalezas y debilidades. Estos están en tu cancha y tú tienes el control. Puedes tomar la decisión de fortalecer algunos atributos o de solucionar una situación que cause debilidad.

El ámbito externo tiene que ver con las amenazas y las oportunidades. Aquí no tienes el control, pues son situaciones probables que, siendo externas, no se pueden cambiar. Debes considerar los factores políticos, económicos, sociales, legales y culturales, pues estos pueden influir directamente en el desarrollo de tu negocio.

Fortalezas: Son las capacidades o recursos especiales que tiene tu negocio en relación con la competencia.

Debilidades: Son todos aquellos recursos o habilidades que tu negocio no tiene. Esto podría desfavorecerlos frente a la competencia.

Oportunidades: Son factores que se pueden encontrar en el entorno. Estos son favorables para tu negocio y por ende, debes aprovecharlos.

Amenazas: Son hechos o situaciones que pueden llegar a atentar, incluso, contra la permanencia de tu negocio.

Para realizar este análisis, debes hacer un listado de cada una de tus reales fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. Luego, debes determinar las acciones que vas a llevar a cabo para mejorar la posición de la empresa.

Recuerda que las acciones que pretendas implementar tienen que:

- Mantener las fortalezas.
- Aprovechar las oportunidades.
- Neutralizar o eliminar las debilidades.
- Contrarrestar las amenazas.

Tampoco olvides que la combinación de estos factores puede mejorar tu estrategia:

- **Potencialidades:** Si analizamos las fortalezas y las oportunidades.
- **Riesgos:** Si analizamos las fortalezas y las amenazas.
- **Desafíos:** Si analizamos las oportunidades y las debilidades.
- **Limitaciones:** Si analizamos las amenazas y las debilidades.



El análisis FODA sirve para hacer un análisis profundo de tu empresa.

Paso 4: Definir Objetivos

A esta altura, ya tienes una visión completa de tu negocio y de su entorno. El paso siguiente consiste en definir cuáles son los objetivos que más te convienen. Estos tienen que estar bien definidos y tienen que ser alcanzables en los próximos años.

Estos objetivos pueden ser: de corto plazo, de mediano plazo o de largo plazo. Un ejemplo de un objetivo a corto plazo es: "Vender 20 unidades de un producto determinado hasta el día 31 de diciembre." Los objetivos de mediano plazo cubren un periodo de 1 a 5 años y por último, los objetivos de largo plazo pueden extenderse más allá de 5 años. No olvides tomar en cuenta que los objetivos de mediano y largo plazo están relacionados al objetivo de corto plazo y solo varía el tiempo en que demores en cumplirlo. ☒



Claudia Grillo,

Ferretería depósito La Económica de Carabayllo- Lima

REINVERTIR, EL SECRETO DEL ÉXITO

Claudia Grillo es una joven empresaria de 30 años. También es una ejemplar madre de familia, esposa, mejor amiga y socia de Carlos Altamirano, con quien ha desarrollado un próspero negocio en la urbanización San Judas Tadeo de Carabayllo.

Claudia nos comenta que su suegro, don Felipe, fue muy importante para iniciar su ferretería, La Económica. Señala que, cuando se casó con Carlos, su suegro les pidió a ambos que hicieran su negocio propio, que fueran independientes y para ello les ofreció toda su ayuda.



Claudia Grillo considera que la atención al cliente es una clave de su éxito.

Claudia recuerda que un día del año 2005, ella y su esposo compraron toda la mercadería de la ferretería que estaba cerrando su cuñada. Su suegro les prestó 50 sacos de cemento y 20 varillas de fierro de cada una de las medidas. Como solo tenían un terreno descampado, ella y su esposo construyeron una choza de esteras y de esta forma comenzaron a vender.

“Nos fue muy bien desde el primer día. A pesar de que ya habían otras ferreterías en la zona, la gente nos prefirió a nosotros. Yo creo que les gustó la **atención**. Siempre hemos sido muy amables y tratamos de hacerles la vida más fácil a nuestros clientes. Desde el primer día, nosotros llevábamos la **mercadería a las obras**. Como no teníamos carro, mi esposo cargaba los materiales en su triciclo”, agrega.

Claudia nos dice que para poder hacer crecer un negocio es necesario reinvertir casi todas las

ganancias. Gracias a esta política, a los seis meses de inaugurando el negocio pudieron comprar sus propios materiales y pagar la deuda a su suegro. Además, construyeron las primeras paredes de su floreciente negocio y también compraron una pequeña camioneta para hacer los repartos.

Es por esa razón que a los tres años de inaugurado su negocio ya estaba estabilizado y caminaba solo. Habían construido el primer piso de su local, se lanzaron a comprar un volquete, gracias al préstamo de un banco, y abrieron un nuevo local en la avenida Túpac Amaru, también en Carabayllo.

Cuando le preguntamos el secreto de su éxito, ella nos responde con dos palabras: **“honestidad y confianza”**. Por ejemplo, es muy usual que en otros negocios, por ganar, no te vendan la medida correcta de lo que pides. Nosotros somos honestos y eso lo saben nuestros clientes. Por ello nos recomiendan y confían en nosotros. Saben que les vamos a llevar los materiales a su obra, con el peso y medidas exactas”.

Claudia nos comenta que el negocio es sacrificado: “A veces hay que hacer horas extras”. Pero es feliz porque en su ferretería siempre hay un clima de cordialidad y buen humor. “En ese sentido, nuestros **colaboradores son la columna vertebral** de este negocio, sin ellos no podríamos haber llegado a donde estamos”, finaliza. ☑



Los colaboradores son la columna vertebral del negocio, nos recuerda Claudia Grillo.

“CÓMO CRECER EN MI NEGOCIO 3” EN LIMA SUR

Con gran entusiasmo, nuestros clientes comerciantes de Lima Sur tuvieron la oportunidad de capacitarse en la charla “Cómo Crecer en Mi Negocio 3”, que se realizó el pasado 7 de noviembre.


El evento tuvo lugar en las instalaciones de CECOPRODE, en la Av. César Vallejo s/n, Sector 2, Grupo 15 - Villa El Salvador.

“Cómo Crecer en Mi Negocio 3” es un evento donde se ofrecen consejos sobre gestión de negocios, para los clientes comerciantes que ya han asistido a las charlas previas “Cómo Crecer en Mi Negocio 1 y 2”.

El objetivo de estas actividades es seguir brindando a nuestros amigos comerciantes herramientas



Con una gran convocatoria se desarrolló la charla para los clientes comerciales de Lima Sur.

útiles para que puedan crecer profesional y empresarialmente. 

CLIENTES COMERCIANTES VISITAN PLANTA EN PISCO



Visitantes de Cajamarca en pleno recorrido por nuestra planta de Pisco.


Continuando con las visitas a nuestra planta N°2 en Pisco, clientes comerciantes de Ica, Cajamarca y Chincha tuvieron la oportunidad de conocer de cerca la fabricación de los productos de acero que comercializan y el exhaustivo control de calidad a que son sometidos.

Los clientes comerciantes de Ica nos visitaron del 14 al 16 de setiembre, mientras que los amigos de Cajamarca estuvieron en la planta de Pisco del 26 al 28 de octubre. A su vez, los comerciantes de Chincha realizaron la visita los días 17 y 18 de noviembre.

Como parte del recorrido los visitantes conocieron la Planta de Reducción Directa, Planta de Acería, Planta de Laminación y el Laboratorio de Calidad de Productos en Proceso y Terminados.

Luego de los recorridos, los visitantes fueron agasajados con un almuerzo y show criollo en vivo.

Estas visitas se complementan con las charlas “Cómo Crecer en Mi Negocio”.

En Aceros Arequipa seguiremos invitando a los comerciantes de diferentes ciudades del país para que sigan conociendo el proceso productivo del acero. 

Atento a las convocatorias, visita nuestra página web:

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



Las actividades durante la visita incluyeron un almuerzo y un show en vivo.



CÓMO LOGRAR UNA CENA SALUDABLE EN ESTAS FIESTAS DE FIN DE AÑO



Una cena navideña y saludable evitará estragos en nuestra salud.

Las fiestas de Navidad y Año Nuevo son las ocasiones perfectas para reunir a la familia y a los amigos, y también para consumir platos muy deliciosos, pero abundantes en grasas y calorías.

No obstante, solo necesitamos un poquito de imaginación para poder hacer una cena que contenga menos calorías, además de ser deliciosa y nutritiva.

Entrada: Trata de servir una saludable ensalada que contenga queso. En vez de sazonar tu ensalada con mayonesa o ketchup, utiliza aceite de oliva. De esta manera reduces un alto porcentaje de calorías.

Cena: Trata de utilizar carnes que contengan menores niveles de calorías, como el pollo o la pavita. La carne de cerdo o de vaca contiene el doble de calorías que las dos primeras. Es recomendable deshacerse de la piel antes de cocinar para reducir la cantidad de grasa, así como el agregar un aderezo suave.

Porciones: Si se ha optado por una mesa de bufete, se recomienda colocar platos pequeños. Cuanto más grande sea el plato, más cantidad de comida se servirá.

Purés: El más recomendable es el puré de manzana, pues no contiene grasa y lo puedes comer frío o caliente.

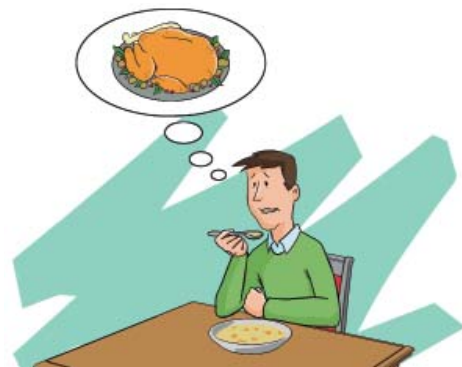
Postre: Trata de servir frutas secas, como nueces y también frutas deshidratadas, o semillas como el maní.

Método de cocción: Para las verduras, recuerda emplear el hervido en poca agua y de corto

tiempo o, mejor aún, la cocción al vapor para no perder muchos micronutrientes. Y para las carnes, las mejores opciones para no desaprovechar nutrientes es el asado, el horneado o la cocción a la plancha.

Bebidas: Las bebidas alcohólicas contienen muchas calorías, por lo tanto, por cada vaso de alcohol que se beba, se recomienda alternar con otro de agua.

Es recomendable servir en la mesa varias opciones de jugos naturales y reservar las bebidas alcohólicas para el momento del plato principal y el brindis.



Si las fiestas causaron desarreglos en tu salud sigue una dieta blanda.

Si no seguiste estos consejos y tuviste una cena navideña llena de calorías y desarreglos, estos consejos te pueden servir:

- Sigue una dieta blanda durante cuatro días para no sobrecargar al estómago y darle tiempo de recuperarse.
- Come alimentos a la plancha, sancochados o al vapor, y sin grasa. Evita las frituras, carne de res y condimentos.
- Toma dos litros de agua al día y evita gaseosas o bebidas dietéticas.
- Eventualmente se puede restringir la ingesta de frutas con cáscara, porque la fibra puede ocasionar gases e inflamación.

Finalmente, te deseamos unas bonitas fiestas y solo recuerda que lo más importante es relajarse y disfrutar de la compañía de tus seres queridos. ☺

¡ACEROS AREQUIPA *Te Premia!*

Nuevamente premiamos a nuestros lectores que resolvieron nuestro cuestionario. A continuación la relación de personas ganadoras:

1. María Concepción Cisneros Fidel, DNI N° 28571328 (Horno Microondas).
2. Zayra Escriba Gutierrez, DNI N° 70151991 (Cámara Digital de 12 Mega Pixeles).
3. Natividad Mejía Zurita, DNI N° 03334142 (Licuadora LM-68).
4. Gradys Yovana Rojas Capacute, DNI N° 44433910 (Olla Arrocera Multiusos OM-T204).

Solución anterior (Edición 8): 1d, 2e, 3e

Las preguntas para esta edición son:

1. ¿Qué significa FODA?
 - a) Fortalezas, Omisiones, Debilidades y Amenazas.
 - b) Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
 - c) Factores, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
 - d) Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Acciones.
2. En el Testimonio de Acero, ¿Cuál es el secreto de éxito de Carolina Grillo?
 - a) “Responsabilidad y sabiduría”
 - b) “Honestidad y perseverancia”
 - c) “Confianza y seguridad”
 - d) “Honestidad y confianza”
3. Salud y Bienestar: ¿Cuál de estos consejos debes seguir si tuviste desarreglos en tu cena navideña?
 - a) Sigue una dieta blanda durante 4 días.
 - b) Come alimentos a la plancha y evite comer frituras.
 - c) Toma dos litros de agua al día y evite tomar gaseosas.
 - d) Todas las anteriores.

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:



(Las imágenes de los productos son referenciales.)

- Refrigeradora Miray
- Sandwichera Miray
- Hervidor y Plancha Miray
- Grill Parrilero Miray

La fecha de inscripción es del 12 de diciembre al 12 de febrero de 2013.

SÍGUENOS EN
LAS REDES SOCIALES



Como parte de la innovación constante que realiza nuestra empresa, hemos acercado nuestros servicios a la tecnología para comunicarnos de forma más rápida y permanente.

Esto es posible a través de Facebook, Twitter y YouTube, donde podemos compartir información, experiencias, videos y opiniones con un solo clic.

Por ello, con esta edición te obsequiamos una GUÍA PARA NAVEGAR EN INTERNET, para que utilices fácilmente las redes sociales. Anímate, te invitamos a formar parte de nuestra gran comunidad.



*Felices
Fiestas*

En esta Navidad disfrutemos en familia uniendo nuestros corazones y en este nuevo año continuemos construyendo juntos un mañana seguro.

Son los sinceros deseos de


**ACEROS
AREQUIPA**

*Elige Bien,
Elige Seguridad*