

Plomada



Una publicación para nuestros aliados Número 61. Febrero de 2016 Regional Centro ISSN 2011-6977



**“ARGOS ES IMPORTANTE
PARA EL DEPÓSITO”**

**Eduard Ruda Joya,
Depósito de Materiales Impermaco S.A.S.
Bogotá, Cundinamarca**



CUÉNTENOS QUÉ TEMAS DE LA REVISTA LE GUSTAN Y CUÁLES QUISIERA ENCONTRAR. ESCRÍBANOS A plomada@argos.com.co, O LLÁMENOS GRATIS DESDE SU CELULAR AL #250

LO INVITAMOS A CRECER

Comenzar un nuevo año con energía, vitalidad y la mente puesta en mejorar de manera integral es el mejor regalo que puede darse. Siempre hay margen para mejorar, afianzarse en el mercado, emprender nuevos proyectos y beneficiar su negocio y a las personas que trabajan con usted. Considere estas pautas para que el 2016 sea su año de despegue:

- **Su depósito es su mejor carta de presentación.** Un negocio limpio, organizado, agradable a la vista, colaboradores uniformados y atentos, y comodidad para el cliente generan una atracción inmediata.
- **Dese a conocer.** Para tener éxito, hoy es vital explorar posibilidades para aumentar su caudal de compradores. Algunas ideas son la publicidad, las promociones de productos, comunicarse con los clientes telefónicamente o por correo electrónico, incentivar a quien lo visita y extender el servicio.
- **Un portafolio completo.** Integre un stock de productos con referencias de marcas reconocidas en el mercado, con el fin de ofrecerles a sus clientes garantía para sus compras.
- **Haga de la venta una experiencia.** El conocimiento técnico del personal, la rapidez para cotizar y despachar, la efectividad en el cierre, la cantidad de empleados disponibles para atender

y la venta telefónica y tecnológica, pueden marcar la diferencia para sus clientes.

- **Transporte y entregas.** Analice si tiene una política clara de entregas, vehículos suficientes, restricciones y sobrecostos según las zonas de entrega, entre otros rubros.
 - **Opere con lo necesario.** Controlar los inventarios es fundamental para operar con rapidez, pues le permite liberar espacio y tener liquidez.
 - **Legalidad con las finanzas.** Es muy importante que maneje su empresa cumpliendo los requisitos legales en el manejo de la contabilidad, el pago de impuestos y la facturación. Además, examine si tiene posibilidades de abrir créditos en caso de necesitarlos.
 - **Administre con perspectiva.** El crecimiento requiere tener una filosofía de negocio y velar por su cumplimiento, mejorar continuamente los procesos, aprovechar las oportunidades, aprender de liderazgo, administrar legalmente el recurso humano y adoptar sistemas para monitorear el desempeño del depósito.
- Con estos elementos en sus manos puede emprender los planes que lo llevarán a la proyección de su negocio. La meta la pone usted mismo. Con disciplina, perseverancia y decisión dará el salto hacia el negocio con el que sueña.

CONSTRUYÁ HACE PAÍS

El programa que posibilita el acceso al crédito a la población no bancarizada ha contribuido en su historia a la disminución de los índices de pobreza en Colombia.

Argos, a través del modelo de financiación Construyá, le abrió las puertas desde hace nueve años a la población no bancarizada, especialmente en los estratos 1, 2 y 3. Este programa ayuda a las familias colombianas a transformar sus casas y negocios accediendo a financiación para la compra de materiales de construcción en los depósitos y ferreterías que comercializan la marca.

DESDE EL 2006, CONSTRUYÁ HA DESEMBOLSADO CERCA DE 45.000 MILLONES DE PESOS Y HA BENEFICIADO A MÁS DE 20.000 FAMILIAS COLOMBIANAS. ASIMISMO, HA AUMENTADO LOS INGRESOS DE MÁS DE MIL DEPÓSITOS Y FERRETERÍAS.

Por medio de aliados financieros ubicados en todo el territorio nacional, Construyá ofrece líneas de crédito para compra de cemento y cualquier otro material de construcción a amas de casa, microempresarios, independientes, empleados, pensionados y trabajadores de la construcción, con el objetivo de disminuir los niveles de pobreza y las necesidades básicas insatisfechas, como el hacinamiento o la ausencia de servicios sanitarios. Según la tesis “Evaluación del impacto del programa Construyá de Cementos

Argos en la calidad de vida de la población vulnerable de la ciudad de Medellín en el 2009”, de la Escuela de Administración, de la Universidad EAFIT, Argos, a través de Construyá, ha permitido que muchos colombianos mejoren su calidad de vida.




Según este trabajo, gracias a Construyá:



Por estas razones es que día a día son más las ferreterías y los depósitos que les recomiendan a sus clientes acceder a créditos financieros con la ayuda de Construyá, con una meta clara: mejorar su calidad de vida.



“DEFINITIVAMENTE MEJORA LA VIDA”

-  Martha Huertas Castelblanco
-  Ferredepósito El Palustre
-  Bogotá, Cundinamarca

La satisfacción de que los clientes tengan mejores viviendas, es la principal razón por la que Martha es una promotora de Construyá.



Granitos de arena

“Para mí, Construyá es una de las mejores maneras que existe para aumentar los ingresos de la ferretería. Me gusta mucho ofrecer estos créditos a todos mis clientes. Siento que los ferreteros así ponemos nuestro granito de arena para que sean más personas felices con sus casas”.



Negocio seguro

“Le he cogido mucho cariño a este modelo de préstamos porque, gracias a que las transacciones se hacen por medio de entidades financieras, nosotros los ferreteros no perdemos dinero, ganamos compradores, nos damos a conocer”.



Hogares para las familias

“Es muy positivo cuando las familias vienen con ganas de mejorar sus viviendas y podemos contribuir a la solución para que la falta de dinero no se los impida. Eso es algo que me hace sentir muy bien. Lo bueno es que gracias a Argos, muchos de ellos han podido mejorar sus vidas y darles a sus hijos la posibilidad de tener un hogar lindo y digno para crecer”.

REQUISITOS CONSTRUYÁ

1. Revisar si el cliente interesado en un crédito figura en las centrales de riesgo. Esta consulta puede hacerse a través de la línea gratuita de Servicio al Cliente Argos en el #250 o en el 018000527467
2. Ser microempresario, empleado, jubilado, trabajador independiente o de la construcción.
3. Ganar al menos un salario mínimo legal vigente.
4. Copia de la cédula de ciudadanía al 150%.
5. Solicitud de crédito debidamente diligenciada.
6. Cotización de materiales por parte del depósito o ferretería.

UN MOTOR DE CRECIMIENTO

Con tres puntos de venta y doce empleados, el Depósito de Materiales Impermaco S.A.S. se ha posicionado como una empresa de gran desarrollo en Bogotá. Eduard Ruda, su gerente, asegura que el negocio los ha llevado a crecer personal y profesionalmente.



Tener un equipo humano motivado es vital para el éxito del negocio y en Impermaco esto es una realidad.

Una tesis. Mientras Eduard Ruda estudiaba administración de empresas y trabajaba en un banco, su padre, Rafael, y su tío, Guillermo, establecieron en 2007 una empresa dedicada al comercio de productos

para impermeabilización llamada Impermaco. Por el buen desempeño del negocio, Eduard se retiró del banco para estructurar la compañía, y al apreciar el potencial que tenía, decidió hacer su proyecto

de grado enfocado en ese crecimiento. Aunque la idea inicial era incorporar líneas de aislamientos termoacústicos, el resultado de la investigación concluyó algo diferente: sus clientes necesitaban un depósito de materiales para construcción.

Expansión del negocio. El progreso no se hizo esperar. Una vez pusieron en funcionamiento el segundo local en el año 2010, paso a paso, con tres empleados y mucho esfuerzo, posicionaron el punto de venta rápidamente, dándole la razón a la investigación que realizó Eduard. Apenas un año después, en 2011, el desempeño de la empresa los motivó a generar presencia de marca en el norte de la ciudad, en el sector de Prado Veraniego, donde abrieron el tercer local, para sumar doce empleados.

Competencia. “Inicialmente hubo un crecimiento vertiginoso y más o menos en 2011 nuestro mercado se estabilizó”, menciona Eduard. Esta situación se dio porque han nacido más competidores atraídos por la actividad del sector. Esto ha impulsado a los Ruda a mejorar sus procesos y a aprovechar las oportunidades que les brinda el entorno para avanzar.



La asesoría detallada y cuidadosa a los clientes es uno de los puntos fuertes en Impermaco.

Atender con pasión. Un excelente servicio al cliente es la apuesta ganadora del Depósito de Materiales Impermaco. Para Eduard esto incluye varios elementos. “Puntualidad, no generar falsas expectativas en cuanto a los productos, ser muy claro y sincero con los clientes, y dar una asesoría lo más completa posible, eso le gusta mucho a la gente”, asegura. En ese propósito han sido claves las capacitaciones que les ofrecen los proveedores, por medio de las cuales el personal se pone al tanto de lo último del mercado, los usos de los productos, rendimientos, la calidad y las necesidades del sector.

La organización es decisiva. Eduard conoce a su clientela y sabe que se siente muy cómoda en su negocio porque la atienden bien y porque puede apreciar el portafolio completo. Esto es posible debido a una exhibición ordenada. Aunque las ventas son por mostrador, han creado la manera para que los visitantes vean los artículos, entren en contacto con ellos y analicen bien todas las posibilidades, antes de decidirse.

Servicios adicionales. En el negocio, Eduard ofrece el servicio de entrega de pedidos con dos camionetas y menciona que es una tarea de mucho cuidado, por eso hace hincapié en lo importante que es saber medir los tiempos que se toman para hacer los domicilios y

“SENTIR QUE TENEMOS ESTE NEGOCIO ES MUY POSITIVO PARA NOSOTROS, UN MOTIVO DE ALEGRÍA Y ORGULLO PODER OFRECERLES A OTRAS PERSONAS UN INGRESO, PORQUE HAY FAMILIAS QUE VIVEN DE LA EMPRESA”.

**EDUARD RUDA JOYA,
GERENTE. DEPÓSITO DE MATERIALES
IMPERMACO S.A.S.**

en ser muy claros con los clientes al respecto. “Siempre les damos un plazo que podamos cumplir. En caso de que no les funcione, los ayudamos a conseguir transporte, si ellos lo aceptan. No nos comprometemos con algo que no podemos cumplir”. Otro valor agregado que tienen en el Depósito es el de recibir pedidos por correo electrónico y por teléfono, porque sabe que para muchas personas es mejor hacerlo así porque ahorran tiempo.

Argos nos acompaña. Eduard dice que tener la imagen de Argos en el Depósito es supremamente importante, porque la sola marca genera confianza, y si a eso le agrega la atención, el sistema de pedidos, la logística y el acompañamiento de la asesora, ratifica la idea.

“Me gusta que uno puede hacer pedidos telefónicamente, por Internet o por el medio que necesite, y también para el pago ofrecen diferentes alternativas”, concluye.