

Plomada



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

CEL: 301 775 90 85 - 304 344 41 74
VENTA DE CEMENTO ARGOS - VARILLAS - TUBERIA - LAMINAS DE ZINC



DEPOSITO
MORHEN

**“EL QUE TRABAJA ACÁ
SE VUELVE DE LA FAMILIA”**

**Selman Mery,
Supermercado More.
Magangué, Bolívar**





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.

NUEVOS BENEFICIOS CON NUESTRA APP

La aplicación Servicio al cliente Argos presenta novedades que le facilitarán la forma de hacer y consultar pedidos y le permitirán contactarse con una asesora de Servicio al cliente. Conózcalas y sáqueles provecho.

Desde ahora usted tiene a su disposición nuevas funciones en la App Servicio al cliente, la nueva forma de hacer pedidos de cemento, que está disponible para que la utilice en sus teléfonos inteligentes y tabletas.

Estas son las funciones adicionales que puede usar:



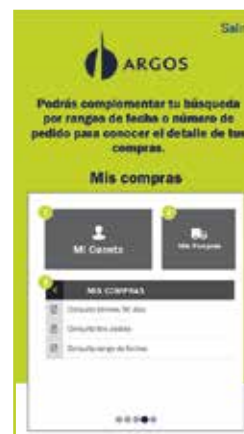
Repetir pedido

Si ya ha hecho pedidos de cemento con la App, puede consultar esa información y dar la orden de repetir pedido. Esto agiliza la gestión y le acorta pasos en el procedimiento.



Chat

Con esta función usted cuenta con la asesoría de Argos 24 horas al día, siete días a la semana, en cualquier lugar en el que se encuentre. Despeje sus dudas de una manera práctica y sencilla.



Nuevas consultas

Con esta herramienta usted tiene a la mano el detalle de sus compras de cemento por rangos de fecha o por número de pedido, en caso de que quiera consultar esta información.

Si aún no conoce la aplicación App Servicio al cliente Argos, lo invitamos a descargarla en las tiendas App Store, para dispositivos con sistema iOS de Apple o en Google Play, para los teléfonos Android.

4 MERCADEO

Planear para vender



6 NEGOCIO

Formalice su negocio y obtenga beneficios



8 CONSTRUYÁ

Construyá hace país



12 DEPORTE

Rionegro impuso autoridad



16 CALIDAD DE VIDA

Trabajo y familia en equilibrio



PLANEAR PARA VENDER

Conocer el comportamiento del mercado en el que se desenvuelve su negocio, las tendencias del sector y a sus vecinos le ayudará a crear estrategias de mercadeo que impulsarán el crecimiento de su empresa.



Imagine que en su sector están adelantándose varias obras de infraestructura para la comunidad, y usted se plantea dos escenarios:

- Puede sentarse a esperar que lleguen los clientes y , como son más, esperar vender un poco más.
- Puede salir a buscar esos clientes que tienen necesidades nuevas, conocerlos, plantearles soluciones diferentes a las de sus competidores y vender mucho más.

Para volver su negocio más competitivo y proyectarlo ante la comunidad que lo rodea se requiere pensar estratégicamente, y un buen mecanismo para lograrlo es hacer un plan de mercadeo. Con esta herramienta usted puede hacerse un panorama claro de lo que quiere conseguir, delinear el camino que debe seguir para cumplir sus metas y revisar la dinámica del mercado para tomar las mejores decisiones.

Puede plantear un plan de acciones de mercadeo en cuatro pasos simples y poderosos:

- 1.** Identifique lo que lo hace fuerte y las oportunidades de mejorar. Este es un análisis para reconocer los factores a su favor (lo que hace que los clientes lo prefieran) y explotarlos, las oportunidades (lo que el mercado busca, nuevos productos y servicios, estrategias que puede implementar) y aprovecharlas y las oportunidades de mejora (lo que puede hacer mejor que en la actualidad). Esa es una buena manera de conocer el estado en el que se encuentra la ferretería y el contexto general del negocio.
- 2.** Piense en unos objetivos estratégicos. Estos son los que le trazarán el rumbo, los que le marcarán el camino a seguir. Así como el diagnóstico es su punto de partida, los objetivos son las metas que espera

alcanzar, por eso es importante que los defina con criterio e inclusive que los cuantifique. Por ejemplo, es mejor decir “crecer 15%” que simplemente “crecer”, o “implementar una oferta integral de fidelización para los clientes en el primer semestre del año” que “conocer clientes”.

3. Defina el plan de acción para alcanzar esos objetivos. Si cada objetivo está arriba, las acciones son los peldaños de la escalera por los que irá ascendiendo hasta llegar a ellos. Al desagregar así las tareas, podrá tener más control de cada una, cuánto deberá gastarse en ella, cuánto tiempo y qué resultado espera obtener.
4. Como la realidad del mercado es cambiante, estas acciones o estrategias no son definitivas, posiblemente se deban transformar y actualizar. En la administración de negocios se habla del ciclo PHVA: planear, hacer, verificar y actuar. Estos dos últimos pasos son justamente eso, tener una actitud de permanente revisión del resultado de cada acción (verificar) y mantenerla, adaptarla o cambiarla (actuar). Estos pasos del ciclo son una buena guía de acción una vez se han definido los objetivos

EL PROCESO SERÍA EL SIGUIENTE:

Diagnóstico: Inventarios muy altos, baja rotación de la mercancía.

Objetivo: Incrementar las ventas durante el primer semestre del año en curso en un 15% respecto al año anterior.

Acciones: Hacer una base de datos de proyectos, con un listado de obras que se adelantan en la zona de influencia del depósito; que contenga el responsable de la acción, la persona de contacto, magnitud de la obra, materiales que pueden necesitar, tiempo de duración; hacer visitas de presentación; y entregar un portafolio de productos y servicios que ofrece su negocio .

Verificación: Revisar cada semana el avance de las tareas asignadas: ¿de cuántas obras ha conseguido información?, ¿cuántas visitas ha realizado?, ¿ha sido atractivo su portafolio? Probablemente deba hacer

llamadas de seguimiento dos semanas después de las visitas. Al final de mes, hacer el cierre de resultados con miras al cumplimiento del objetivo.

Diagnóstico: Clientes habituales no han regresado y están comprando donde un nuevo competidor que vende más barato.

Objetivo: Incrementar en un 10% el número de clientes de la ferretería, con una nueva oferta que se basa más en el servicio integral que en el precio.

Acciones: Estructurar una propuesta de servicio novedosa, entregas más rápidas, servicio de mensajes de texto para pedidos adicionales de urgencia; estrategia de telemarketing para ofrecer a los clientes el nuevo servicio.

Verificación: Durante las propias llamadas a los clientes puede sondear si les parecen atractivos los servicios que les ofrece y preguntarles qué otras necesidades tiene que su depósito podría satisfacer. Realice seguimiento semanal de manera que asegure la cuota de clientes nuevos para garantizar el resultado esperado.

MANTENER EL RADAR SIEMPRE ENCENDIDO

- Proponga a los empleados e incluso a clientes fieles, que estén pendientes de qué proyectos se adelantan en el sector. Puede darles pequeños incentivos si esa información que pasan se materializa en negocios.
- Estructure una red de contactos entre comisionistas de propiedad raíz: cuando se vende una vivienda, es muy probable que el comprador haga pequeñas o grandes reformas.
- Establezca alianzas con quienes prestan servicios complementarios (maestros de obra, ebanistas, herreros) en el sector. Véalos como aliados con los que puede ofrecer servicios conjuntos.
- Preséntese a quienes llegan al barrio. Desde ingenieros de firmas de construcción hasta compradores de vivienda, que probablemente deban reformar. Póngase a su disposición.
- Revise las ventas de hace un año, llame a los compradores y pregúnteles cómo terminó el proyecto y qué otras obras tienen previstas.

FORMALICE SU NEGOCIO Y OBTENGA BENEFICIOS

Formalizar su negocio le permitirá crecer, acceder a servicios financieros y contratos representativos, ingresar a los programas especiales de financiación e inversión del sector público o privado, y les dará a empleados y clientes mayor confianza y tranquilidad.



Su negocio marcha bien bajo su dirección, no obstante nadie está exento de que se le presente alguna situación que lo aparte del depósito, por eso cabe hacerse la pregunta: ¿Ha pensado qué sucederá con su ferretería en caso de que usted no esté al frente?, ¿Sabe quién asumirá sus deudas o les pagará a los empleados y proveedores en esta circunstancia?

PASOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA



Reportar sus utilidades al Estado, llevar bien sus inventarios, pagar los salarios establecidos por

el Estado y todas las prestaciones requeridas para sus trabajadores son los primeros pasos para tener un negocio responsable.

También existen algunos trámites para adelantar ante los diferentes entes de regulación comercial, fiscal y tributaria, a la hora de establecer su negocio como una persona jurídica:

1. Redactar un acta de constitución de la sociedad.
2. Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) ante la DIAN.
3. Obtener el Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN.
4. Obtener Registro Único Empresarial y Social (RUES) ante la Red de Cámaras de Comercio.
5. Obtener la Matrícula Mercantil.

SER FORMAL ES SU MEJOR NEGOCIO



Administrar bien su negocio requiere, además de llevar bien sus cuentas, conocer cuál es la mejor forma de registrarlo ante los entes estatales que regulan el mercado.



Cuando se constituye una sociedad se elimina el riesgo de que alguno de los socios tome decisiones personales que afecten el negocio. La cabeza de la ferretería es quien regula y autoriza a las personas aptas para tomar decisiones a nombre de la empresa.



Cuando usted constituye su empresa como persona jurídica les ofrece a sus clientes confianza y seguridad, a la vez que mejora la identidad de su marca. Recuerde que las personas esperan hacer negocios con empresas constituidas que se proyecten como una organización estable.



En el proceso de transformación formal, su ferretería debe rendir lo suficiente para contratar a sus trabajadores con todos los beneficios, pagar las obligaciones con el Estado, tener un software legal, realizar el manejo de inventarios y dar utilidades que le permitan crecer.

UNA PERSONA JURÍDICA PUEDE DEDUCIR EL 100% DE SUS COSTOS Y UN PORCENTAJE GRANDE DE SUS GASTOS, SIEMPRE Y CUANDO ESTÉN RELACIONADOS CON SUS OPERACIONES.

La ferretería es el legado que usted ha construido con mucho esfuerzo durante años para sus seres queridos, por este motivo si usted figura ante el Estado como el único dueño y responsable del negocio, en el momento en que algo ocurra, su familia deberá asumir todas las responsabilidades económicas y si, por algún motivo existen dificultades para responder, sus bienes serán el respaldo. En cambio, si la ferretería o depósito se formaliza como el bien de una sociedad comercial, no hay implicaciones económicas para su familia si algo llegara a pasarle.

MUCHOS BENEFICIOS

Registrar su negocio como persona jurídica le permite acogerse al principio legal de responsabilidad limitada, con el cual puede proteger su patrimonio personal de las obligaciones adquiridas por la empresa. Cuando su depósito se oficializa a través de una personería jurídica, las obligaciones y responsabilidades del negocio se adquieren como sociedad comercial, por eso las deudas no trascienden a los socios o accionistas. Formalizarse con esta figura ante los entes de control comercial, fiscal y tributario es lo ideal para cumplir con todos los requisitos que plantea la ley. Vincular su negocio con esta personería le da la posibilidad de acceder a contratos representativos con importantes entes económicos, privados o públicos, a la vez que aumentan las posibilidades de ganar un proceso de licitación, acceder a mejores créditos financieros con los bancos y obtener amnistías de impuestos ante la DIAN, entre otros beneficios.

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.



“CONSTRUYÁ ES SEGURO PARA TODOS”

-  Isabel Álvarez Gene
-  Materiales Perea
-  Barranquilla, Atlántico

Isabel no sólo espera a que los clientes lleguen para ofrecerles el crédito, va a buscarlos y así ha logrado incrementar sus ventas.



Cuatro años

“Este sistema de préstamos ha tenido mucha acogida aquí en el barrio.

Personalmente vengo trabajando con Construyá desde hace cuatro años y para tener éxito implemento una estrategia que me funciona muy bien: salgo y visito a las personas a sus casas para sugerirles qué productos necesitan de mi ferretería y cómo financiarlos con Construyá, de Argos”.



Abre puertas

“Súper bueno, así defino a Construyá. La verdad estoy muy satisfecha con estos créditos porque generalmente cuando envío las solicitudes de mis clientes al banco, me las aceptan. Tengo clientes felices todos los meses”.



Rentable

“Lo mejor de todo es que este sistema ha aumentado mis ventas alrededor de un 40% y nunca he perdido un solo peso. No hay otro tipo de crédito así en el país”.

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 y permite saber de manera efectiva si el crédito para este cliente es viable.
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.

60 AÑOS DE SUEÑOS

Los sirios son buenos negociantes y los Mery no han sido la excepción: dejaron su tierra hace más de medio siglo y se vinieron a Colombia para ser referentes en el sector ferretero del Caribe.



Richard Pedroso Paba (derecha), quien vivía en una población cercana a Magangué, encontró su proyecto de vida en el Depósito More, gracias a la oportunidad que le brindó Selman Mery.

Las ganas de crecer. El sirio Ahmad Raye Mery llegó a Colombia en 1952 con la intención de mejorar su calidad de vida y la de su familia. Cuatro años después de haberse asentado en Magangué, Bolívar, decidió establecer el Depósito More, ubicado en frente

de lo que hoy se conoce como la Terminal Multimodal de Pasajeros. Once años después, habiendo consolidado y expandido su negocio, trajo desde Medio Oriente a su primer hijo, Selman, el actual propietario y quien cuenta la historia del negocio.

El pupilo supera al maestro. Selman Mery llegó al país cerca de la década de los setenta, cuando tenía 17 años. Poco tiempo después comenzó a ser entrenado por su padre quien le enseñó los pormenores del que sería el negocio familiar. Salomón, como se conoce a Selman en Magangué, se adaptó a las dinámicas de la ferretería rápidamente y comenzó a gerenciar uno de los dos puntos de venta que existían en ese momento. Gracias a las capacidades administrativas de su hijo, Ahmad pudo dedicarse a viajar a Barranquilla para expandir las relaciones del negocio y llevar o conseguir mercancía.

Líderes en Bolívar. Depósito More tiene actualmente varias sucursales en Magangué: una en la entrada de

“ESTE ES UN LEGADO DE MI PADRE QUE DECIDIÓ SALIR DE SIRIA Y BUSCAR MEJORES OPORTUNIDADES PARA NOSOTROS Y LO LOGRÓ. HE PENSADO EN EXPANDIRLO, PARA QUE CADA UNO DE MIS HIJOS TENGA UNA PARTE DE ÉL”. SELMAN MERY, PROPIETARIO DEPÓSITO MORE



Hessam (izquierda) es uno de los hijos de Selman. Él se va empapando de cómo se gerencia el negocio.

la ciudad; otra en la Plaza de Bolívar, cerca de la Iglesia San Pío X, y la restante en Brasilia. Además, distribuyen productos por todo el departamento. Por eso trabajan de lunes a sábado, abren temprano y si es necesario, cierran entrada la noche.

De generación en generación.

Al igual que lo hizo su padre con él, Selman entrena día a día a sus hijos para que eventualmente asuman el control de los negocios. Siria, su única hija, y Bassem, Hessam y Dossef, sus hijos, ya saben que dentro de poco deberán tomar las riendas de alguno de los depósitos para que su padre, quien por 42 años ha estado al frente de Depósito More, pueda descansar. De momento Hessam ha trabajado en algunas ocasiones como gerente general de las ferreterías y en uno de esos

“CUANDO ME PREGUNTAN SI VOY A DEJAR DE TRABAJAR EN ALGÚN MOMENTO, YO CONTESTO QUE NO CREO, PORQUE SE ME HACE DIFÍCIL DESENTENDERME DE LO QUE HEMOS CONSTRUIDO CON TANTO EMPEÑO”.
SELMAN MERY, PROPIETARIO DEPÓSITO MORE

momentos, Selman pudo cumplir uno de sus sueños: conocer Cuba.

“Es imposible dejar de lado el trabajo”. Aunque todos los trabajadores piensan en el descanso, Selman, amante de los viajes y la vida tranquila, sabe que después de laborar 42 años por sacar adelante el que fuera el sueño de su padre y que ahora es suyo, duda que vaya a dejar de estar al frente de las ferreterías mientras esté vivo.

Somos familia. Selman y sus hijos consideran que los casi 20 empleados que los acompañan día a día en sus jornadas, son sus parientes. Y es que los Mery llevan a cabo completos procesos de selección del personal y prefieren tener en su depósito a personas que, al igual que ellos, vienen de pueblos diferentes a Magangué, porque saben que deben ayudar a quienes buscan oportunidades de crecer.

Mi fortuna, mi negocio.

Selman se considera una persona con buena suerte. Su padre, que vino a Colombia por circunstancias socio-políticas de su país, comenzó a construir un pequeño imperio que él, con mucho cuidado y responsabilidad, ha hecho crecer hasta el punto de tener varios locales y tractomulas para transportar sus productos por todo Bolívar.

RIONEGRO IMPUSO AUTORIDAD

El quinteto del Oriente antioqueño conquistó el título en la Liga Argos Futsal 2015-II. Bastaron dos juegos en la final, ante Deportivo Lyon, para llevarse su segundo título en la historia del evento.



Los Leones de Oriente en explosión de júbilo después de conquistar su segundo trofeo.

Rionegro se encumbró en la Liga Argos Futsal 2015-II al imponerse con claridad en la final del certamen ante Deportivo Lyon, de Cali, ganando los dos primeros partidos de la serie, y consolidó una campaña notable para convertirse en bicampeón, honor que comparte con los quintetos de Águilas Doradas y Real Bucaramanga. El enfrentamiento entre ambos equipos pintaba muy parejo por el rendimiento mostrado en las rondas preliminares. Sin embargo, ya en la final, el equipo antioqueño, dirigido por Nelson Cárdenas, sacó ventaja en el juego de ida, que se cumplió en el coliseo El Cielo del Oriente de

Antioquia, y días después ratificó esa actuación al imponerse como visitante en el coliseo Ramiro Echeverry Sánchez, de Palmira, para levantar el

trofeo y llevar una caravana de alegría a la localidad paisa, donde los jugadores fueron recibidos como héroes. Así fueron las incidencias de ambas confrontaciones.

LOS NÚMEROS DEL CAMPEÓN

⚽ **Partidos:** 17

🏆 **Goles:** 70

👤 **Mejor local:** ganó 7 de los 8 partidos que jugó.

📊 **Primero en la fase de grupos** con 21 puntos

☀️ **Rendimiento:** 72%

LA IDA: CONTUNDENCIA

Ante un coliseo repleto y en un juego de trámite enredado, con mucha marca, nervios y precauciones defensivas, los Leones de Oriente vencieron por 2-0 a Deportivo Lyon.

La primera anotación llegó apenas en el minuto 32, que señala lo parejo que estuvo el compromiso.

La apertura del marcador fue obra de Jhonatan Giraldo Toro, mientras

que Yecid Rincón anotó el segundo tanto en el minuto 36. En los últimos minutos del cotejo, los vallecaucanos apretaron las acciones en busca del descuento, pero la fortaleza en la zaga rionegrera impidió que su valla fuera vulnerada.

LA VUELTA: CONSAGRACIÓN

El segundo compromiso tuvo todos los ingredientes de una gran final: entrega, lucha, garra, buen fútbol y emociones de principio a fin. Rionegro, con un gran oficio defensivo, se aplicó en la zona posterior desde el comienzo, previendo que Lyon saldría a atacar para reducir la ventaja del primer juego. No obstante, por medio del contragolpe, los antioqueños se fueron adelante en el marcador en el minuto 5 de la mano de su figura y capitán, Jhonatan Giraldo. Con

la misma fórmula llegaron el segundo y tercer gol antes de irse al descanso, gracias a Juan Franco y a Johany Vergara. En la segunda parte los locales salieron dispuestos a todo, y por su insistencia se acercaron en el marcador con goles de Harby Arce y Brayan Galeano, que entró como quinto hombre. El final fue emocionante, con Lyon volcado al ataque y Rionegro aguantando las arremetidas, con el arquero Carlos Vargas como gran figura, al sacar varias jugadas que ya cantaban los aficionados. En los minutos finales, un contragolpe de Rionegro terminó con Jhonatan Giraldo marcando el cuarto gol a portería vacía, lo que desató la alegría y dio paso a la celebración de los Leones de Oriente, que levantaron su segundo trofeo en la historia del evento y entraron a la galería de los más ganadores.



COLOMBIA SE PREPARA CON TODO

Hacer una buena presentación en el Mundial Futsal 2016, que se cumple en Colombia entre septiembre y octubre, es un compromiso de la selección anfitriona, y eso solo se consigue con una excelente preparación. Recientemente el equipo que dirige Osmar Fonnegra compitió en el Grand Prix en Uberaba, Brasil,

en el que ocupó la tercera ubicación entre ocho equipos. Colombia hizo parte del Grupo B, junto a Irán, Uruguay y Angola, mientras que el Grupo A estuvo integrado por Brasil, Paraguay, Guatemala y Zambia.

El recorrido que tuvo el seleccionado fue el siguiente: en primera ronda cayó 4-1 con Irán

y les ganó a Uruguay 6-2 y a Angola, 1-0; en semifinal se midió a Brasil, con el que perdió 5-0, y en el partido por el tercer puesto, los nuestros derrotaron 1-0 a Paraguay.

Las posiciones finales del evento fueron: Campeón, Brasil; subcampeón, Irán; tercero, Colombia; cuarto, Paraguay.

Siga de cerca todas las emociones del fútbol en:



www.ligaargosfutsal.com



Liga Argos Futsal



@LigaArgosFutsal



LigaArgosFutsal



Escanee este código con su teléfono inteligente y encuentre más información sobre la Liga Argos Futsal.

EN CALI CELEBRAN EL TÍTULO DE MAESTROS

En la final nacional del Torneo Argos Futsal para Maestros de Obra, el quinteto de Ciudad Florida impuso calidad y se llevó el trofeo para la sultana del Valle.



En la final, los vallecaucanos de Ciudad Florida se destacaron con la goleada 5-0 ante Deportivo Cherazi de Barranquilla.

La última jornada del certamen se desarrolló en el coliseo del colegio El Carmen Teresiano de Bogotá y tuvo como protagonistas a los campeones

de las cuatro ciudades principales del país: Ciudad Florida, por Cali; Tercer Tiempo, por Bogotá; Laureles del Valle, por Medellín, y Deportivo




Cherazi, por Barranquilla. Cerca de ocho meses de actividad llenos de alegría, integración, goles, nuevas relaciones y competencia

sana, se definieron en un día de verdadera fiesta deportiva.

En el sorteo para definir los enfrentamientos por las semifinales se determinó que Ciudad Florida y Laureles del Valle jugarían la primera llave, mientras que Tercer Tiempo y Deportivo Cherazi actuarían a segunda hora.

El primer juego tuvo emociones en la máxima expresión. Los antioqueños de Laureles del Valle marcaron la pauta en el comienzo del compromiso y se fueron delante de manera contundente. Tal parecía que el paso a la final era suyo, pues a falta de cinco minutos de terminar el partido, ganaban 3-1. Sin embargo, los caleños se recuperaron hasta igualar el resultado 3-3, dejando todo para la definición por tiros desde el punto penal. En esa instancia, los jugadores de Ciudad Florida fueron más efectivos y se impusieron 4-3, obteniendo el tiquete para el juego definitivo.

EL PODIO

-  **Campeón:** Ciudad Florida, de Cali
-  **Subcampeón:** Deportivo Cherazi, de Barranquilla
-  **Tercer lugar:** Laureles del Valle, de Medellín

En la otra llave, los bogotanos de Tercer Tiempo fueron sorprendidos por la velocidad, la buena utilización del rectángulo de juego y la calidad individual de los barranquilleros de Deportivo Cherazi, y cayeron de manera contundente por 5-0. Cabe anotar que Tercer Tiempo sufrió tres expulsiones en momentos importantes del partido, que disminuyeron sus posibilidades.

En el compromiso por el tercer lugar, Laureles del Valle mostró superioridad sobre Tercer Tiempo, y lo derrotó por marcador de 5-2. En la finalísima, Ciudad Florida y Deportivo Cherazi salieron a dejar todo en la cancha desde el pitazo inicial, y por ese ímpetu, las opciones de gol se multiplicaron en ambas porterías, con muchos espacios en ambas defensas. En el primer tiempo los arqueros se convirtieron en figuras, impidiendo que se abriera el marcador.

En la segunda etapa, los de Cali se destaparon y uno tras otro vinieron los goles que los encumbraron en lo más alto del podio. Un 5-0 categórico le dio a Ciudad Florida su tercer título a nivel nacional en la historia del evento.

PARTICIPAR ES MUY SENCILLO

Tener un equipo en el evento insignia de los maestros de obra es muy fácil. Cuénteles a los maestros que conoce que sólo deben cumplir tres pasos para inscribirse y gozar en las jornadas deportivas en compañía de los demás colegas, los familiares y los amantes del fútbol.

- 1** Reunir diez trabajadores de la construcción conocidos. Ideal si juegan fútbol, pero no es un requisito. Lo importante del evento es recrearse y pasarla bien.
- 2** Registrar el equipo por medio de una de estas dos alternativas:
 - La línea de atención nacional de Argos 018000 527467 o desde el celular marcando el #250.
 - El portal del campeonato maestros.argos.com.co
- 3** Esperar la validación de los oficios y la confirmación exitosa del registro del equipo.

De esta forma, los maestros y sus compañeros de equipo quedan listos, a la espera de que se anuncie la fecha de inauguración de un nuevo torneo para ponerse los guayos, la camiseta, la pantaloneta, hacer el juramento y vivir una experiencia única.

TRABAJO Y FAMILIA EN EQUILIBRIO

Las expectativas de los empleados en los ámbitos laboral y familiar se pueden cumplir si se hace una buena planeación. El conocimiento de los colaboradores, la organización del tiempo y unas adecuadas políticas lo hacen posible.



Cada vez se habla más del balance que necesitan las personas entre el trabajo y la vida familiar como una manera de generar bienestar.

Este equilibrio aporta, además de beneficios en el aspecto personal, variables positivas en el ámbito laboral, cohesión en los equipos de trabajo y un mejor ambiente en la empresa, lo que genera mayor productividad y un aumento en la competitividad del negocio.

IMPULSE A SUS COLABORADORES A PENSAR EN CUÁLES SON SUS METAS PRIORITARIAS Y AYÚDELES A FIJAR PLAZOS Y A ENCONTRAR MÉTODOS PARA CONSEGUIRLAS.

Hoy, más allá de tener en cuenta a los colaboradores, también se hace necesario considerar a su grupo familiar en las políticas que se ponen en práctica en el negocio, pues esto es clave para dar estabilidad laboral y personal a los empleados, lo que se traduce en sentido de pertenencia con la empresa en la que trabajan,

lealtad y compromiso, y da como resultado la generación de valor para su ferretería.

Existen varias acciones que usted como empresario puede implementar para beneficiar a las personas que están a su cargo y, por extensión, a sus seres queridos.



CONOCER A LOS COLABORADORES

Es fundamental saber un poco más de la gente que trabaja con usted. Conocer datos básicos, por ejemplo con quién vive, qué intereses y aficiones tiene, si su grupo familiar es pequeño o grande, cuáles son sus hábitos, objetivos y necesidades. Esa información es valiosa para adoptar políticas en beneficio de esas personas.



PROGRAMAR TURNOS ADECUADOS

Es importante hacer la planeación de los horarios teniendo en cuenta tanto el objetivo del negocio como los planes que tienen los integrantes de su grupo de trabajo fuera del tiempo laboral.



MOTIVAR ACTIVIDADES FAMILIARES

Sugérelas a sus empleados alternativas para que el tiempo que están fuera del trabajo se lo dediquen a sus seres queridos. Descansar también se logra al distraerse y enriquecerse en compañía de la gente que quiere. Un viaje, comer juntos, asistir al partido del hijo, acompañar a la hija a una presentación o a la esposa a mercar son espacios que fortalecen el núcleo familiar.



PLANTEAR JORNADAS FLEXIBLES

Una buena opción para optimizar el tiempo es cambiar horarios una o varias veces a la semana. Entrar más temprano para salir más temprano se convierte en una motivación extra para los colaboradores, porque les da la posibilidad de hacer planes en familia en días diferentes al fin de semana.



HACER CAPACITACIONES EN HORARIO LABORAL

Aportarles nuevos conocimientos a los empleados que enriquezcan su labor y les den elementos adicionales para cumplir con su trabajo de una forma más práctica y productiva es beneficioso, y si lo hace en el turno de trabajo es mejor, pues no se interfiere con el tiempo que destina a la familia después de la jornada.



PROGRAMAS PARA LA FAMILIA

Jornadas deportivas, sociales o culturales. Una o dos veces al año puede programar un día de integración con las familias de los empleados para acercarse a ellas y generar conexión con su ferretería.



PERMISOS LABORALES

Gestiones familiares, como una cita médica o ir al colegio de los hijos a reclamar las calificaciones son funciones inherentes a la de ser padres, entonces qué bueno cumplir con ellas con el consentimiento de la empresa.

DECORE SU CASA CON CEMENTO ARGOS DE 1 KG

Esta presentación de cemento es perfecta para hacer reparaciones en su casa y también para decorar el interior y el exterior de su hogar, ya que es un material que permite trabajar múltiples objetivos con facilidad.

La presentación de 1 kg de cemento gris y blanco se ganó un lugar en la preferencia de los consumidores por la comodidad para llevar, la facilidad de uso, la calidad y porque tiene el tamaño perfecto para hacer trabajos menores de reparación en casa.

¿Qué tal si usa este producto en su vivienda para divertirse y darle un toque decorativo a alguno de los espacios de su hogar? Le proponemos tres alternativas para hacerlo.

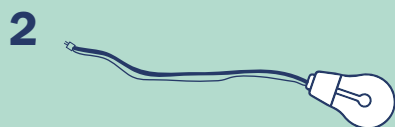
LÁMPARAS PARA EXTERIORES

Tener unas lámparas bonitas y diferentes no cuesta mucho. Con cemento y botellas de plástico puede hacer unas muy especiales.

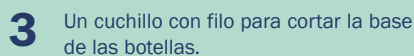
Materiales y fabricación:



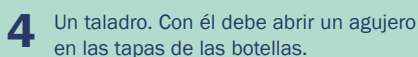
Dos botellas plásticas de gaseosa. Una de dos litros y otra de 600 mililitros.



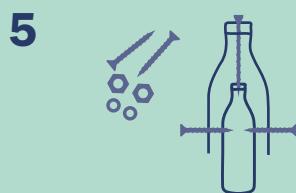
Una extensión de lámpara colgante con la base para poner la bombilla.



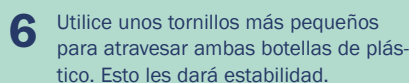
Un cuchillo con filo para cortar la base de las botellas.



Un taladro. Con él debe abrir un agujero en las tapas de las botellas.



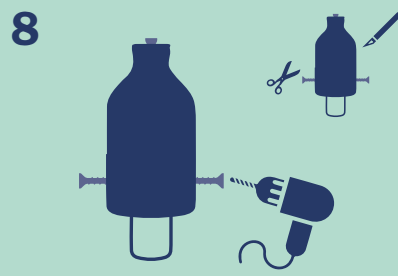
Un tornillo largo, con tuercas y arandelas (un 3/8 de una pulgada de diámetro) que se usará para conectar ambas botellas por sus tapas. Las tuercas ayudarán a mantener las botellas de plástico en su lugar.



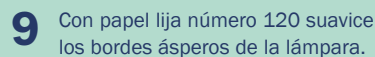
Utilice unos tornillos más pequeños para atravesar ambas botellas de plástico. Esto les dará estabilidad.



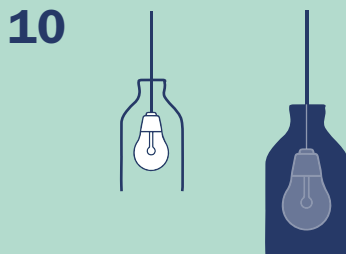
Llene el molde de la botella de dos litros con la mezcla de cemento. Para hacerlo, utilice una cuchara grande y asegúrese de asentar bien la mezcla.



Retire con el taladro, los tornillos pequeños que usó para sostener las dos botellas. Con navaja y tijeras retire el plástico.



Con papel lija número 120 suavice los bordes ásperos de la lámpara.



Una vez haya dejado únicamente el molde de la lámpara, sin botellas ni tornillos, introduzca la extensión de lámpara colgante por el interior de su molde, sacando un extremo por el agujero de la tapa.

UNA MANO PARA EL CENTRO DE SU SALA

Esta escultura sirve para poner sobre los nocheros, la mesa de la sala o para decorar cualquier espacio de su vivienda.


Materiales y fabricación:


- 

Use un guante de goma como molde (de los que se utilizan para lavar).
- 

Llene el guante con la mezcla de cemento y séllelo con la cinta.
- 

Tome una caja de cartón mediana o grande. Haga un hueco en una de las caras de la caja e introduzca por ahí el guante.
- 

Con cinta, pegue la base del guante de goma a la apertura que hizo en la caja.
- 

Consejo: ponga un objeto redondo (puede ser una pelota de tenis) en la palma de la mano del guante para que se asegure de que la mezcla no se acentuará en ese sitio. Así podrá mantener una palma de mano cóncava.
- 

Pasados tres días, cuando la mezcla esté muy seca, corte el guante con cuidado, deseche la caja y tendrá su escultura lista para ocupar un lugar en el espacio que usted quiera en casa.

Para realizar cada uno de los diseños necesitará una mezcla de agua con cemento, sin piedras. Puede combinarlos de la siguiente forma:

Cemento gris y blanco:

mezcle el contenido de la bolsa en aproximadamente 400 ml de agua o la cantidad necesaria para tener la consistencia que requiere.


Para preparar el mortero


con cemento gris: mezcle el contenido del saco con 3.8 kg de arena fina y entre 750 y 800 ml de agua.


LETRAS Y PALABRAS


Diseñe los nombres de sus hijos y vuélvalos esculturas para ponerlas en sus cuartos o en cualquier sitio, o puede escribir palabras que lo motiven y dejarlas en distintos lugares de su casa.


Materiales y fabricación:


- 

Plantillas de las letras hechas en cartón. Deben ser en volumen o 3D. Es decir, la base debe tener también paredes para que cuando le ponga la mezcla de cemento, no se derrame y unos pliegos de papel encerado.
- 

Tome cada una de las plantillas de las letras y póngales papel encerado en la base. Esto le dará textura a cada una y disminuirá el tiempo de secado de la mezcla.
- 

Mezcle el cemento en un cubo y rellene las letras hasta rebosar. Luego, utilizando una plana, alise la parte superior del molde.
- 

Deje caer la mezcla suavemente en cada una de las plantillas. Llénelas hasta rebosar.
- 

Tome cada una de las plantillas de las letras y póngales papel encerado en la base. Esto le dará textura a cada una y disminuirá el tiempo de secado de la mezcla.
- 

Despegue el cartón y el papel cera de las letras. Si lo prefiere, píntelas.

¡FELICITACIONES RIONEGRO FUTSAL! CAMPEÓN LIGA ARGOS FUTSAL 2015 - II



Argos. Luz Verde.

