

tuercas y tornillos



Especial Abrasivos p. 11

Especial herramientas para exterior p. 17

Ferretería no se arrincona p. 32

Santa Rosa en Pacayas p. 28



¡OTRO VOLCÁN EN POÁS!

Claudio "Cuyo" Arias, Propietario de Ferretería Ferrecuyo, en Poás de Alajuela, en menos de un mes se trasladará a su nuevo local. Ya cuenta con dos puntos de venta y una bodega de materiales, y dice prepararse con fuerza para competir.

p.40



 /Revista TYT

Suscríbase en:
www.tytenlinea.com/suscripcion
OCTUBRE 2015 año 18 / No. 232

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
06 al 08 Mayo 2016



Repemax® Capa Gruesa 2 en 1

Repello para capas gruesas
de 5 mm a 20 mm



0% Posibilidades de fisuras o problemas en el acabado del repello.

20% Menos desperdicio de material.

50% De ahorro en el mortero de acabado, al dejar la superficie lisa y lista para pintar.

Gracias a su fórmula 2 en 1 el Repemax® Capa Gruesa es capaz de ofrecerle una textura gruesa o fina dependiendo de la herramienta que se utilice para dar acabado en repellos de capas de 5 mm a 20 mm.



SIN OLOR

SIN VAPORES | SIN PROBLEMAS



ODOR-FREE
terminación satinada



ODOR-FREE
Pintura mate ideal para interiores

MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

Teléfono: 2438-2257 • www.lancopaints.com • Síguenos en





Expo Nacional Ferretera se llenó de negocios.

8

PINCELADAS

10

MERCADEO

Reinventarse o desaparecer...

Lo que sucede con la tradicional industria relojera Suiza es una buena muestra de lo que periódicamente ocurre en el mercado: el ciclo de vida de todo producto y hasta de las empresas es inexorable.

11

**EN CONCRETO
ESPECIAL DE ABRASIVOS**

Abrasivos ya sobrepasa el 10%

Las ventas de discos y productos abrasivos dependen, en su mayor parte, de qué tan capacitada esté la red de distribución.

16 **PERFIL**
¡Y se vino el Duretán 2!

17 **Especial herramienta agrícola de combustión**
¿Cuál es la clave en herramienta agrícola a gasolina?

18 **Farmagro**

20 **Importaciones Vega**

22 **Tool Solutions**

24 **De negocios por Expo Nacional Ferretera**

26 **Transfesa: ¡Y los puso sobre 2 ruedas!**

28 **Santa Rosa: ¡A la caza de Pacayas!**

30 **Caseg: ¡Proteja su inventario del robo hormiga!**

31 **Trío de Ángeles...**

32 **Ferretería Lomas: En Rincón, pero no se "arrinconan"**

36

EXPOFERRETERA

¿Cuánto poder tiene el catálogo?

38

PRODUCTOS FERRETEROS

40

EL FERRETERO

VOLCÁN FERRETERO de Poás: Ferrecuyo sabe que la competencia es fuerte, por eso decidió reforzar sus cimientos con la apertura próxima de una nueva ferretería.



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

4001 vistas en la edición digital

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Directora de Arte

Nuria Mesalles
nuria@ekaconsultores.com

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iraniasalazar@ekaconsultores.com

DO2 | Design Outsourcing Solutions
magaillar@do2cr.com

Fotografía de portada

Hugo Ulate

Asistente Comercial

Tatiana Alpizar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscríbese en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

Una producción de
EKA Consultores Internacional
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
contacto@ekaconsultores.com



Noviembre TYT 233

En nuestra próxima edición

Los Súper Mayoristas Ferreteros

Especial: Cerraduras, llavines, herrajes

Cerraduras, picaportes, llavines de alta seguridad, puertas, aldabas, cerraduras para madera y para soldar, manijas, manijas decorativas

Cierre comercial: 19 de octubre, 2015

Anúnciense en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Construrama



ROSEJO



Central de mangueras s.a.





LA COMPETENCIA CORRE RAUDA Y VELOZ...

Y bueno, el mercado sigue su curso, se sigue transformando y aumenta el cauce de su transfiguración... Unos grupos adquieren otros, y por decirlo así, compran más participación de mercado, adquieren mayor presencia en zonas que han detectado como intensas en compradores.

Esto es muy común en mercados donde el dinamismo es constante y presente a diario. Las grandes superficies o empresas ferreteras reaccionan frente a sus competidores. Por un lado, Epa anuncia la apertura de una nueva tienda en Desamparados San José, y hasta habla de la contratación de más de 100 colaboradores, y la reacción no se hace esperar cuando se anuncia la alianza o adquisición de las tiendas de Las Gravilias, a manos de Grupo El Lagar. El mercado se transfigura, se transforma.

Muchos reaccionarían asustados ante tales movimientos, mientras otros probablemente, están como la leona en la maleza, listos y prestos para contraatacar.

Y recordemos que hace poco tiempo atrás, este mismo grupo había dado muestras de su objetivo de aumentar su presencia cuando voltea su vista al mercado de Occidente y allí se apunta a ganar, tras adquirir la Ferretería Rojas y Monge.

Ahora bien, analizando el mercado desde un punto de vista general, esto significa el dominio de unos en cuanto a presencia, en cuanto a penetración geográfica de mercado, pero la participación de mercado, el aumento de ésta, solamente el servicio y el entendimiento a los compradores de estas poblaciones, la puede marcar.

Al más fuerte o al que parezca serlo, no le significa ser el dueño del poder, pero también, puede estar más cerca de tenerlo. Por un lado, a quien tiene más puntos de venta, le significa tener que ser más eficiente, estandarizar procesos, y ser doblemente agresivo, y a quienes están del otro lado, les toca, necesariamente, potenciar sus estrategias de atracción, incrementar la calidad del servicio, y ser triplemente agresivo.

Desde tiempos inmemoriales, desde que se inventaron las ferreterías, la competencia corre rauda y veloz... Siempre ha existido y no dejará de hacerlo.

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com



**ELEKTRO
SYSTEMAS**
ELK-SOLUCIONES FERRETERAS



No te limites,
porque con GE y
sus breaker
termomagnéticos
de 1/2" si puedes
ampliar tu centro
de carga.

Porque la media
si vale con GE



GE CENTROS DE CARGA
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1"
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1/2"
SUPRESORES DE VOLTAJE
BREAKER FALLA TIERRA
BREAKER FALLA ARCO

Distribuye
**Elektrosistemas
de Costa Rica**

Tel: (506) 2456-2020
Fax: (506) 2456-2525
www.elektrosistemas.com

Soluciones de Exhibición ideales para su ferretería



Optimice su espacio y aumente sus ventas

VERTICE
Líder en sistemas de exhibición y almacenamiento

¡EFUSIVAS FELICITACIONES!

En Revista TYT, hacemos llegar nuestras felicitaciones a nuestro amigo y empresario, señor Werner Ossenbach Sauter, por sus 50 años de trabajo continuo en Capris. 15 de septiembre de 1965 - 15 de septiembre del 2015.

NEGOCIOS EN GYPSUM

Quisiera me contacten con fábricas de Gypsum, estoy muy interesado en importar este producto. Estamos ubicados en Managua Nicaragua.

Ing. Oscar López Molina
ADMINISTRADOR
G&B. S.A

FERRETERO A "TUS ZAPATOS"

Una ferretería es un lugar en la que sus trabajadores están expuestos a accidentes, y por pequeño que sea, siempre es un caos para cualquier negocio.

Imagine lo que podría ser por ejemplo, que a un dependiente le caiga un block en el pie, o que reciba un majonazo de un montacargas, o que derrape por un químico que se derramó, o que un líquido dañe sus zapatos y atente contra su piel...

Pensando precisamente, en poner un poco de freno a estos, a veces impensables, accidentes, la empresa Amecsa lanzó al mercado un calzado de seguridad para ferreteros.

"Es un zapato con una puntera de seguridad, antiperforante, compuesta de una membrana de arena y fibra, que por ejemplo, también utilizan los chalecos antibalas", dice Carlos Rojas, Sub-Gerente de la empresa.

Advierte que este material da como resultado no sólo mayor resistencia que el acero sino que el zapato sea mucho más liviano y manejable. "Y los tenemos con diseños para hombre y mujer", asegura.

Dice que esta línea de zapatos es de tecnología brasileña. "Ya el zapato de seguridad no tiene por qué ser feo". Los zapatos no solo son aptos para ferreteros sino para cualquier otro trabajador de otras industrias. "La suela es sumamente resistente y antiderrapante, lo que aumenta sus ventajas".

Precisamente, para distribuir estos y otras líneas de zapatos, Rojas dicen que están en busca de distribuidores para el sector ferretero.

Para desarrollar negocios con esta empresa, Rojas dice que lo pueden llamar al teléfono: (506) 2231-0202.



Carlos Rojas, Sub-Gerente de Amecsa, muestra parte de la línea de zapatos que tienen para el sector ferretero. En este momento, andan en busca de distribuidores.

IMPAFESA SE “REPARTIÓ” EN PREMIOS

Impafesa agotó todos los papeles de regalo para premiar a sus clientes, con la promoción que meses atrás lanzó al mercado.

Por cada ¢50 mil en compras en productos de las marcas patrocinadoras, los clientes recibían una acción, que les permitía participar en el sorteo de una motocicleta, una pantalla Led de 32”, y una orden de compra por ¢150 mil.

La motocicleta se fue para Concepción de Tres Ríos, directamente a la Ferretería Concepción. Oswaldo Ugarte, Propietario, se sintió complacido con el premio, e indicó “que vale la pena apoyar estas promociones, primero porque las respaldan buenas marcas y en segunda instancia porque nos da la oportunidad de crecer”.

Aseguró que la moto, la utilizarían para el servicio express.

Jorge Enrique Montoya, de Ferretería La Famosa, en La Unión de Tres Ríos, fue el ganador de la pantalla, y quien no “cabía” de la emoción.

Y la orden de ¢150 mil en compras fue para Materiales San Miguel, en Heredia.



Estos fueron las ferreterías ganadoras con la promoción de Impafesa.



¡Y SIGUEN DE FIESTA CON LAS MOTOS Y BOSCH!

Cofersa sigue regalando motos en el mercado, y esta vez fue junto a Tornillos La Uruca, que por la compra de accesorios Bosch, le regaló una motocicleta a René Castro, un cliente y amante de la marca.

“Es una de las marcas que más me gusta”, indicó Castro, al momento en que le hicieron entrega de su premio.



IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com

Reinventarse o **DESAPARECER...**

Por Jorge Pereira

Lo que sucede con la tradicional industria relojera Suiza es una buena muestra de lo que periódicamente ocurre en el mercado: el ciclo de vida de todo producto y hasta de las empresas es inexorable.

Durante más de cuatro siglos, la tradición, la experiencia, la tecnología avanzada y la innovación han permitido a la industria de la relojería y al reloj suizo, mantener su liderazgo en el mercado mundial.

A pesar las crisis que ha sufrido, siempre ha logrado superar los retos tecnológicos, estructurales y económicos. Muestras de su dinamismo y creatividad son haber desarrollado el primer reloj de pulsera, el primer reloj de cuarzo, el primer reloj de pulsera resistente al agua, el reloj de pulsera más delgado del mundo, el reloj de pulsera más pequeño del mundo, relojes más caros y lujosos.

En 1541, el reformador Juan Calvino, prohibió a sus seguidores el uso de objetos ornamentales. Los joyeros y orfebres suizos vieron en ello una gran oportunidad y crearon el arte de la relojería. Para la mayoría de los hombres elegantes, incluso hasta nuestros días, la única joya que se debe llevar es un reloj.

Antes de la primera guerra mundial, cuando se popularizaron los relojes de pulsera para hombres, los caballeros usaban relojes de bolsillo.

Relojes tradicionales o relojes inteligentes

Apple al lanzar su Apple Watch, a mediados del 2015, ha comenzado a captar la atención de los compradores hacia los relojes electrónicos, que no son otra cosa que teléfonos inteligentes que se pueden llevar en la muñeca.

No solo dan la hora y fecha, como los relojes tradicionales, sino que incluyen muchas características y aplicaciones de los smartphones. El interés mayor, como es comprensible, ha ocurrido entre los millones que pertenecen al exclusivo Club Apple, lo que es nota de diferenciación.

La precisión del reloj suizo

Para la industria relojera tradicional, que ha sido sinónimo de precisión y elegancia, la nueva tecnología IOT (Internet de las Cosas) amenaza con darle un fuerte golpe. De hecho, según datos de la Federación de la Industria Relojera Suiza, las exportaciones de relojes tradicionales han estado sufrido

una caída importante, especialmente en lo que corre del 2015.

No es la primera amenaza que enfrenta la relojería suiza. De seguro, sabrá reinventarse en una sociedad que ve llegar toda clase de aparatos conectados a la nube. Deberán hacerlo si no quieren tener que compartir parte de la industria relojera, que ahora dominan.

Y no es solo Apple quien es competencia fuerte para la relojería tradicional. Gitbit, la empresa de California, es actualmente el mayor vendedor de relojes y aparatos portátiles pequeños.

Compradores tempranos y retardados

En este momento, los relojes electrónicos se adquieren por los compradores llamados tempraneros, que se apresuran a tener la última tecnología.

Los compradores tempranos tienen adicionalmente alto poder económico. Otro mercado que se ha interesado en esos equipos son los deportistas de fin de semana, que no quieren llevar en sus actividades un smartphone o una tableta, por el peso y no tener donde colocarlos.

Como son numerosas las apps que vienen incorporadas a estos equipos electrónicos, se les puede ver como el juguete perfecto para todos los niños varones de 5 a 85 años de edad.

Frente a la competencia

La industria relojera suiza ha comenzado a reaccionar y trata de reinventarse, como lo ha hecho frente a amenazas anteriores, entendiendo que tienen una gran oportunidad.

La firma Suiza Frédérique Constant lanzó ya, al mercado su propio Horological Smartwatch, un dispositivo con comunicación bidireccional compatible con iPhone y Android.

El fabricante suizo Mondaine, por su parte, cuenta también ya, con el Helvetica 1 Smart, su primer reloj inteligente. Y en lo mismo trabaja Festina, mientras que otra firma de prestigio, Tag Heuer, se ha unido con Google e Intel para lanzar un smartwatch de fabricación suiza basado en la tecnología Intel y Android Wear.

Fuente: www.mercadeo.com



Abrasivos

YA SOBREPASA EL 10%

Las ventas de discos y productos abrasivos dependen, en su mayor parte, de qué tan capacitada esté la red de distribución.

Según las cifras estadísticas, basadas en las importaciones, destacan que este país es uno de los consumidores más altos en herramienta eléctrica, en toda la región.

Pero también destacan que en discos abrasivos y lijas no se queda atrás, al punto que, por ejemplo, del total del inventario de una ferretería, los abrasivos ya ocupan un porcentaje cercano al 10%.

Y podría superar este porcentaje si tanto el ferretero detallista como los proveedores intensificaran el factor de capacitación.

Para Mirco Landivar, Gerente de Ventas Latinoamérica de Klinspor, “el ferretero no solamente debería basarse en la información que le trae el usuario a la hora de vender, sino preguntar por sus proyectos para asesorarle de mejor forma”.

Landivar indica que a mayor conocimiento, más posibilidades de incrementar las transacciones. “Cuando el cliente percibe que existe conocimiento en la asesoría, no solo marcha a su trabajo con confianza sino que regresa por más compras”.

Horizontal

Como datos trascendentes para aumentar las ventas de discos, el ferretero debe tomar en cuenta que el factor seguridad no puede quedar de lado, pues es importante comercializar discos que solo sean certificados al menos por OSA (certificación europea) y tener fecha de vencimiento.

Los discos no se pueden usar vencidos, pues pierden sus cualidades y calidad. Para mantener un disco en buenas condiciones hay que evitar que tenga contacto con la humedad, además que cuando se almacenan, como en el caso de las ferreterías, se deben estibar de forma horizontal.

Este es el posicionamiento por marca que poseen los abrasivos en Costa Rica, según un sondeo de TYT.

Marca o empresa	Proveedor	Gerente General / Propietario
Abrasivos Discos		
DeWalt	Importaciones Vega	Rafael Vargas
Fandeli	Reposa	Raúl Pinto
Grinding	Fihne	Oلمان Zumbado
Metabo	Capris	Peter Ossenbach
Norton	Transfesa	Marco Hernández
Neo	Importaciones Vega	Rafael Vargas
Bosch	Cofersa	Ignacio Vieto
3m	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
Lijas		
Fandeli	Reposa	Raúl Pinto
3m	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva
Norton	Transfesa	Marco Hernández
3m	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
3m	Indudi	Carlos Giangjullo
3m	Abonos Agro	Marco Urbina
3m	Cofersa	Francisco Hurtado



DeWalt pone a sonar sus **DISCOS EN EL MERCADO...**

Por DeWalt

La marca DeWalt mantiene una oferta variada en el mercado, respaldada por capacitaciones y demostraciones constantes en los puntos de venta.



- ¿Cuáles son las principales ventajas que poseen los discos abrasivos de DeWalt, en el mercado?

- Nuestros discos abrasivos poseen ventajas competitivas tales como: mayor suavidad en el corte gracias a materiales de alta calidad, utilizados en la fabricación de todos los tipos de discos abrasivos, lo que le permite al consumidor trabajar más confortablemente ya que sentirá menos fatiga a la hora cortar.

Otra ventaja, es el menor tiempo de corte que poseen nuestros discos, traducándose en una mayor productividad para el consumidor. Además, brindan un alto desempeño en las aplicaciones más exigentes a un costo menor, permitiendo al consumidor obtener un ahorro.

- ¿En discos abrasivos, por qué un ferretero debería confiar en la marca, por encima de otras que han estado con fuerza en el mercado como Grinding, Metabo, Bosch?

DeWalt es más que discos abrasivos. Somos una marca cuya categoría de accesorios ofrece una solución completa a cualquier necesidad del usuario final. Los discos representan para DeWalt una vitrina muy importante para mostrarle al mercado uno de los pilares fundamentales de nuestro negocio;

la calidad de nuestros productos.

Le ofrecemos al ferretero discos abrasivos de alto rendimiento al mejor costo del mercado, acompañado de iniciativas que le permiten capacitar a los asesores de ventas y usuarios finales en temas de aplicaciones correctas, rendimiento y seguridad ocupacional.

- ¿En cuanto a la profundidad de la línea, cuál es la variedad de discos y accesorios con los que cuenta DeWalt?

DeWalt cuenta con 550 accesorios para satisfacer las diferentes necesidades del usuario final. Dentro de los discos abrasivos, contamos con discos ultrafinos para corte en metal y acero inoxidable, discos de corte y desbaste de metal, discos para corte de concreto y discos para tronzadora. Todos nuestros discos están certificados bajo la norma DIN EN ISO 9001: 2000. Además, cumplen con la norma de seguridad de abrasivos OSA EN 12413 y ANSI 3.7.1.

- Si para herramientas eléctricas se requiere de capacitación constante, el uso y venta de accesorios no es la excepción. ¿Para este caso, ofrece la marca este apoyo para la red de distribución?

Para DeWalt, la capacitación de nuestros clientes y usuarios es pilar fundamental en nuestra filosofía de negocio. Actualmente, impartimos charlas técnicas a las ferreterías y asesorías de campo a consumidores finales durante todas las semanas a lo largo y ancho del país. Abarcando de una forma práctica los beneficios y ventajas de los accesorios y discos abrasivos DeWalt.

- ¿Qué debe hacer el ferretero para vender todos los días más discos abrasivos y accesorios DeWalt?

- Lograr mayores ventas no es tarea fácil en un mercado tan competitivo como el ferretero. Por esta razón, DeWalt brinda un acompañamiento al ferretero con diferentes acciones que permiten obtener una adecuada rotación del inventario. Esto mediante un constante mejoramiento de las exhibiciones, ofertas a consumidor final, capacitaciones y promociones a la ferretería que maximizan sus utilidades.

DEWALT®

**SI QUIERE DESEMPEÑO DEWALT,
EXIJA ACCESORIOS DEWALT**

- **MAYOR SUAVIDAD EN EL CORTE**
- **ALTO DESEMPEÑO**
- **MENOR TIEMPO DE CORTE**
- **MEJOR ACABADO**

**MÁXIMA PRECISIÓN
DISCO DE CORTE
ULTRAFINO**



**HIGH
Performance**

**Espesor
0.8mm**

DW8423-LA

Fandeli en la cúspide DE LOS ABRASIVOS

Por Reposa

La marca DeWalt mantiene una oferta variada en el mercado, respaldada por capacitaciones y demostraciones constantes en los puntos de venta.



La marca Fandeli se ha instaurado en el país por muchos años. Hoy cuenta con un portafolio de más de 3000 presentaciones para todo tipo de procesos. Reposa es la encargada del crecimiento de la marca.

Eugenio Solano, Gerente de Servicios y Post Venta de Reposa, afirma que Fandeli le llega al corazón del ferretero, gracias a condiciones y valores como la calidad, eficiencia, variedad, garantía, servicio y precio.

“Fandeli cuenta con más de 85 años de experiencia en la fabricación de abrasivos y tiene 4 plantas de proceso, en Costa Rica tenemos 26 años de abastecer el mercado”, recalca Solano.

Y Solano dice que a pesar de que en el país y a nivel mundial existen competidores fuertes, “la diferencia que da Fandeli se marca por varias razones, en primer lugar por ser un producto que ofrece buena rentabilidad para los distribuidores y por el rendimiento que da versus el precio, lo que hace que los usuarios se vean beneficiados”.

Pero no es todo, porque Eugenio afirma que otro factor que diferencia a la marca en el mercado, son “sus procesos de producción que son altamente eficientes y eficaces, además que Fandeli cuenta con una gama amplia de presentaciones y variedad de granos y grados de lija para los diferentes procesos”.

Reposa como distribuidor exclusivo brinda toda la asesoría técnica para que el ferretero pueda ayudar a sus clientes a tener esos rendimientos, utilizando los productos adecuados para su proceso.

Especialización en lijas de banda

En la fabricación de lijas de banda, Solano dice que “como punto principal es que contamos con nuestra propia planta de fabricación y hemos logrado a través de los años, y la experiencia, garantizar nuestras bandas en lo que al tema de la pega se refiere, ya que es la que sufre en el proceso de lijado con este tipo de equipos”.

“Tenemos la medida adecuada en la formulación y aplicación del pegamento que se usa para las pegas, lo que garantiza bandas más duraderas, y los clientes no tienen que preocuparse por reventaduras. Asesoramos tanto al distribuidor como al usuario final en los cuidados que deben tener en la manipulación de las bandas”, dice Solano.

Sobre el factor de innovación, el gerente anuncia que para este año “vamos a contar con la última tecnología en lo que abrasivos revestidos se refiere, y es el sistema de respaldos Fílmicos que otorga mayores rendimientos en todo tipo de procesos de lijado”.

“Fandeli a diferencia de la mayoría de las marcas produce sus propias líneas y desarrolla la tecnología con la que las produce y no maquila en otras plantas. Sin embargo si brinda el servicio de maquilar para grandes transformadoras de producto en diferentes países”, señala Solano.

BANDAS

Los extremos de estas bandas abrasivas están unidos a ángulos específicos para prevenir rupturas. Los anchos van de 6mm (1/4") a 3,430mm (135"), mientras que su longitud va de 203mm(8") a 12m(13 yd). Diseñadas para utilizarse con máquinas portátiles y estacionarias.

Los rollos abrasivos están disponibles con respaldos de papel y tela. Los anchos van de 2" a 39", con longitudes de 23mts. a 46mts. Uno de sus principales beneficios es que permiten al usuario final cortar y utilizar la cantidad exacta requerida para aplicaciones mecánicas o manuales.

ROLLOS

Distribuido por:
REPOSA
Distribuidores
TEL.: 2272-4066
info@reposa.cr

Las hojas abrasivas son la presentación más común de los abrasivos revestidos. Las medidas estándar de las hojas son 230x280mm (9"x11"). Están diseñadas para utilizarse de forma manual así como con lijadoras. Las hojas pueden utilizarse en áreas de difícil acceso. Su aplicación principal es el lijado de madera y la remoción de óxido y corrosión.

Estos discos tienen dorsos de papel y tela, así como sistemas de anclaje Velcro y adhesivo. Presentan un excelente desempeño al usarse con presiones de operación ligeras e intermedias, y son ideales para operaciones de pulido y acabado en superficies de metal y madera. Pueden utilizarse manualmente o con máquinas portátiles.

PLIEGOS

DISCOS

**LA MEJOR LIJA,
AL MEJOR PRECIO**



¡Y se vino el DURETÁN 2!

Megalíneas en su capacitación anual para ferreteros, sobre adhesivos, hizo el lanzamiento oficial de la segunda versión de Duretán.

Aliado con los fabricantes del Duretán: Pennsylvania de México, Megalíneas congregó a sus clientes ferreteros para refrescarlos sobre los usos y ventajas de los distintos adhesivos, selladores y silicones.

De paso, en un ambiente de fiesta, hizo el lanzamiento oficial de la nueva versión del Duretán, un producto con las mismas condiciones y calidad del número uno, pero que tiene la ventaja de curar en condiciones de humedad, por ejemplo, bajo la lluvia.

Exigentes

Víctor Cordero, Gerente General de Megalíneas, indicó que este era un esfuerzo de la empresa por llevar al mercado productos innovadores y que mejoraran la oferta de los negocios, ante compradores de alta exigencia. La capacitación consistió en charlas magistrales de los ingenieros de Pennsylvania, combinadas con talleres prácticos, con el fin de que los ferreteros pudieran observar los beneficios y ventajas de los diferentes productos.

Como todos los años, la actividad concluyó con una cena llena de buen ambiente y mucha camaradería, entre clientes y personal de Megalíneas.



Esta es la nueva versión del Duretán.



Este año, el curso de capacitación para ferreteros, sobre adhesivos, selladores y silicones, impartido por Pennsylvania y Megalíneas se identificó por una buena asistencia de ferreteros.



La combinación de charlas y demostraciones prácticas puso a los ferreteros en contacto directo con los productos.

¿Cuál es la clave en HERRAMIENTA AGRÍCOLA A GASOLINA?

Sin asesoría no hay incremento de venta. Interrogar al cliente para identificar verdaderamente cuáles son sus necesidades, es clave para no atentar contra las marcas

A pesar de que en la actualidad mantienen factores de sofisticación, eficiencia, simplicidad en el uso, motores de 2 y 4 tiempos, carcasas más robustas para evitar deterioros tempranos, alto poderío en los motores, para su venta sigue siendo clave que el ferretero conozca, aunque sea un mínimo de los equipos que comercializa, si quiere incrementar las ventas de estas herramientas.

Atentado

En invierno se hace mucho más común que la venta de equipos como motoguadañas vaya en aumento, sin embargo, a veces quienes buscan equipos como estos no reciben toda la asesoría que se requiere, lo que ocasiona reclamos y diferencias negativas por el mal uso. Lo que atenta contra las marcas.

“Requerimos de equipos que soporten el trajín diario para trabajar como mínimo 10 horas diarias, y cuando damos en el clavo con una herramienta eficiente, difícilmente nos cambiamos de marca”, dice Eduardo Montero, de la empresa Jardines de la Montaña, quienes se dedican al diseño de jardines, tala de árboles, y limpieza en general de terrenos.

Ahora bien, para realizar una venta constante de estos equipos, se hace más que necesario que el proveedor cuente con un stock de repuestos adecuado o suficiente, así como talleres de servicio.

“Uno siempre regresa donde encuentra respaldo”, dice Eduardo, quien para él, respaldo significa que en primer instancia le expliquen y detallen bien los pormenores de un equipo, que le ofrezcan garantía, servicio de repuestos y que le aseguren, por ejemplo, que una motosierra puede operar, al menos varias horas con trabajo continuo.



STIHL: “INNOVADORES POR NATURALEZA”

Por Farmagro

La marca STIHL llegó al mercado costarricense hace 39 años, y lo hizo para quedarse. Hoy es una de las marcas que compiten con fuerza en todas las actividades agro-forestales y de mantenimiento de áreas verdes en Costa Rica.



Juan Castro, Gerente de Ventas de Farmagro, cuenta un poco sobre el respaldo y la innovación que posee STIHL en el mercado.

- ¿Qué valores y ventajas importantes posee STIHL para posicionarse durante tanto tiempo en el mercado?

La marca STIHL cuenta con un portafolio amplio de productos en cada categoría, lo que permite satisfacer las necesidades desde el usuario doméstico hasta el usuario profesional; contamos con más de 60 modelos en nuestras principales categorías: motosierras, motoguadañas, hidrolavadoras, motoimplementos y fumigadoras.

Cada máquina STIHL que se trae al país cuenta con un respaldo fuerte de repuestos, accesorios y con un servicio técnico certificado, lo que sabemos aumenta la longevidad de la inversión de los usuarios y nos permite fidelizar los clientes hacia la marca.

Hoy, sabemos que la marca STIHL es la favorita en el mercado nacional y es la más utilizada por nuestros clientes en la industria de jardinería, forestal y agrícola.

- ¿Por qué los ferreteros deberían contar con STIHL como marca para vender herramientas agrícolas, por encima de otras marcas del mercado como Forest Garden, Homelite, y muy recientemente Makita?

Cuando un cliente compra una máquina STIHL adquiere una promesa de servicio y respaldo que le permitirá maximizar la inversión, otras marcas en el mercado no cuentan con repuestos ni servicio, por lo tanto cuando algún componente se daña no queda más remedio que reemplazar el equipo completo.

Los equipos STIHL cuentan con muchos dispositivos de seguridad y sistema antivibración que harán el trabajo más seguro, por ejemplo: las motosierras con el freno de cadena QuickStop y las motoguadañas con cuchillas de acero blindado.

- ¿Qué importancia tiene para STIHL el factor innovación?

La marca STIHL es sinónimo de innovación; su slogan mundial dice: “Innovadores por naturaleza” en cuanto a: términos de seguridad, productividad, ingeniería.

STIHL recientemente a desarrollado tecnologías como lo son: motores M-Tronic en los que se calibra el carburador mediante un escáner garantizando el mejor rendimiento de equipo, también ha desarrollado los motores 4-mix y 2-mix logrando aumentar la potencia con un menor consumo, menor contaminación y menor nivel sonoro; además recientemente incorporó los equipos de acumulador que cuentan con una batería de litio recargable sustituyendo el uso de combustibles y aceites para operar los equipos no solamente para usuarios domésticos si no para usuarios profesionales.

- ¿Cuáles son los equipos más importantes con que cuenta la marca para el mercado ferretero?

Las categorías más buscadas en el mercado ferretero son principalmente equipos de baja cilindrada para trabajo en la finca o en el hogar como: motoguadañas de eje curvo y recto, motosierras con espada de 16 pulgadas, sopladoras y aspiradoras de hojas con triturador, hidrolavadoras y aspiradoras para limpieza general en el hogar.

- ¿Cómo ayuda la marca al ferretero, para que éste venda más equipos todos los días?

El ciclo de vida de compra de un cliente se mide no solamente por la transacción de la misma, sino por las compras que puede realizar durante su vida, por tal motivo, las ferreterías deben suministrar la mejor calidad y respaldo en los equipos que comercializan.

Cosmac ha sido seleccionado por FARMAGRO como socio mayorista para atender al canal ferretero, es allí donde pueden adquirir los productos de la marca STIHL, además en Costa Rica contamos con 47 talleres STIHL certificados, que le darán servicio postventa a cada equipo de la marca comprado sin importar donde se haya adquirido.

¡CON STIHL USTED VENDE CALIDAD Y SEGURIDAD CON EL MEJOR RESPALDO DEL MERCADO!

STIHL®



MOTOGUADAÑA USO DOMÉSTICO FS 38	
Cilindrada	27.2 cc
Potencia	0.9 hp



CORTASETOS USO DOMÉSTICO HS 45	
Cilindrada	27.2 cc
Potencia	1.0 hp



MOTOGUADAÑA USO DOMÉSTICO FS 120	
Cilindrada	30.9 cc
Potencia	1.8 hp



MOTOSIERRA USO DOMÉSTICO MS 170	
Cilindrada	31.8 cc
Potencia	1.8 hp



SOPLADOR - ASPIRADOR SH 86	
Cilindrada	27.2 cc
Volumen aire soplado	770 m3/h



ASPIRADORA USO DOMÉSTICO SE 62	
Caudal de aspiración	3200 l/m
Volumen de depósito	25 lts



HIDROLAVADORA USO DOMÉSTICO RE 98	
Presión	1450 psi
Caudal	1.8 gpm



Distribuidor autorizado
del Canal Ferretero
Tel: 2277-6600



Con el respaldo de:
Farmagro

¡El poder FOREST GARDEN!

Por Importaciones Vega

Importaciones Vega va de la mano con Forest Garden, una marca que ha hecho crecer en el mercado, haciendo gala de su poder en las herramientas agrícolas para exterior.



Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, asegura que con Forest Garden, el ferretero adquiere respaldo, garantía, seriedad, “y como distribuidor hacemos diferencia en el mercado”

Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, habla del poderío de Forest Garden, una marca de tradición en el sector ferretero.

- Forest Garden ha sido una marca de mucha tradición en el mercado. ¿A qué se debe que se haya mantenido tanto tiempo?

- Como Importaciones Vega, la distribuimos desde hace 8 años, en este tiempo, hemos sido muy responsables en el respaldo que le hemos dado, donde inclusive tuvimos que solucionar problemas heredados del anterior distribuidor. Además, hemos apostado a stock, innovaciones, imagen, y eso ha fortalecido la marca.

- ¿Por qué el ferretero debería apostarle a estos productos, versus otros que llegan al mercado, incluso de más bajo precio?

- Por respaldo, imagen, calidad, precio. Todo es un conjunto de valores junto al respaldo que da Importaciones Vega y que hace que la marca cada día, penetre más en el mercado de manera exitosa.

Surtido

- ¿Cuál es la profundidad de la línea, de cuántos tipos de herramientas estamos hablando y qué variedad?

- Forest Garden tiene un surtido enorme, motoguadañas, bordeadoras, orilladoras, motosierras, hidrolavadoras eléctricas y a gasolina, generadores, electrobombas, motobombas.

- En el mercado hay quienes defienden sus marcas aduciendo que

vienen con carcasas más robustas, motores más eficientes compactos y livianos, y las señalan como las máquinas del futuro y que más bien los competidores van atrasados... ¿En este sentido, cómo anda Forest Garden?

- Cada uno defiende su marca y agregarle un “slogan” a una marca es lo más fácil, pero respaldar ese “slogan” es lo difícil y ahí, es donde se quedan en el camino.

“Forest Garden se ha preocupado por ser la marca con mejor relación precio calidad del mercado, sin dejar de lado la calidad y sobre todo el respaldo”.

- ¿Cuáles son las mayores ventajas que otorga la marca al sector ferretero?

- Con nuestra marca se pueden tener todos los equipos relacionados y además distribuidos por Vega, donde el mercado ferretero sabe que encuentra todo el respaldo y 100% de apoyo.

- ¿Finalmente, en qué le gana Forest Garden a otras marcas del mercado como Homelite, Stihl, Makita, Yard Machine, entre otras?

Respaldo, garantía, seriedad, y en que hacemos diferencia como distribuidor.

PODER FOREST



FOREST & GARDEN

Soluciones profesionales e industriales para el mantenimiento forestal de jardines, bosques y campos verdes, con calidad AAA y respaldo garantizado.

Distribuidor exclusivo para Costa Rica Importaciones Vega



VEGA

Distribuido por Importaciones Vega S.A. Contáctenos al 2494-9600 | facebook.com/importacionesvega

¡Makita aumenta sus REVOLUCIONES!

Por Tool Solutions

Tool Solutions, representantes exclusivos de Makita en el país, aumentó sus revoluciones a toda potencia, al incorporar recientemente toda la tecnología de equipos de combustión para el área agrícola.



Francisco Calderón, Gerente Comercial de Tool Solutions Makita, muestra parte de los equipos de herramienta exterior que ya tienen en el mercado.

“Es que estamos comprometidos con la innovación y le damos al mercado lo que requiere”, indicó Francisco Calderón, Gerente Comercial de Tool Solutions, cuando nos mostraba parte de los nuevos equipos para el área agrícola que ya tienen en el país.

Esta división denominada como OPE, o herramienta para exterior, va orientada a otorgar al usuario faenas de trabajo más eficientes, sino hasta más confortables.

“Makita compite con las mejores marcas en esta área”, dice Calderón.

Afirma que cuentan con equipos de 4 tiempos o MM4 que no requieren mezcla de aceite, lo que simplifica el uso y previene las fallas del motor por mezclas inadecuadas, además de que son motores más silenciosos.

“Contamos con motoguadañas de 2 y 4 tiempos, así como motosierras de todo tamaño, sopladoras, fumigadoras y cortacetos, y son equipos que poseen motores de combustión pensados para colaborar con el medio ambiente”.

El gerente asegura que siendo Makita una marca reconocida a nivel mundial, han introducido estos equipos en el país con un precio competitivo y manteniendo la calidad de siempre.

“Tenemos exhibidores para los puntos de venta que se alíen con nosotros. Además, contamos con 30 talleres de servicio en todo el país”.

Fácil mantenimiento

Sobre la tecnología que caracteriza a estos equipos, Francisco indicó que por ejemplo, los motores de 4 tiempos son de alto desempeño, más compactos y ligeros y con bajo costo de operación y de fácil mantenimiento.

Los motores de 2 tiempo cuentan con más RPM (Revoluciones por Minuto), pero una fuerza menor, mientras que los de 4 tiempos tienen menos RPM pero más fuerza de corte.

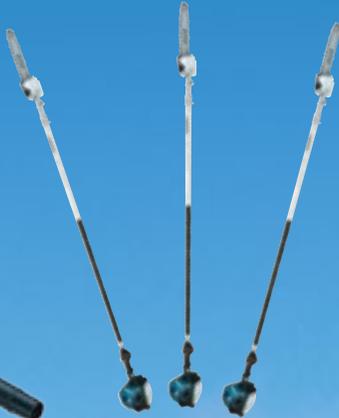
“Los equipos de 4 tiempos tienen la ventaja de la multiposición, por lo que no hay derrame de líquidos, y en el caso de las motosierras, hay una muy buena relación en el factor peso – potencia, porque una buena motosierra debe ser ligera y manejable para conseguir una alta eficiencia en el corte”, indica Calderón.

Calderón dice que en el mercado muchos usuarios les solicitaban volver a traer estos equipos, “por lo que debimos prepararnos para dar un buen servicio, y ya hoy están en el sector”.

Recuerda que poseen un stock amplio de repuestos y añade que “el retorno de equipos nuevos por garantía, es sumamente bajo”.




COD: 111704	BHX2500
SOPLADORA A GASOLINA 24.5CC 1.1HP 4.4KG	



COD: 111735	EY2650H25H
CORTASETOS TELESCOPICA A GASOLINA 25.4CC 0.77KW (4TIEMPOS)	



COD: 111724	EX2650LH
MOTOGUADAÑA MULTIFUNCIONAL A GASOLINA 25.4CC 1.1HP 4.6KG (4TIEMPOS)	



COD: 111740	EA2201S30A
COD: 111741	DCS6401-24
COD: 111742	DCS7901-28
MOTOSIERRA A GASOLINA	
OPCIONES	12" 32CC
	24" 64CC
	28" 78.5CC



COD: 111722	EM2500U
COD: 111723	RBC414U
COD: 111725	EM4350UH
MOTOGUADAÑA A GASOLINA	
OPCIONES	24.5CC 1HP 4.5KG (2TIEMPOS)
	40.2CC 1.88HP 7.2KG (2TIEMPOS)
	MOTOGUADAÑA A GASOLINA 43CC 2HP 8KG (4TIEMPOS)



EL PODER AL AIRE LIBRE...

OUTDOOR POWER EQUIPMENT

CON LA MEJOR Y MÁS AMPLIA RED DE SERVICIO POSTVENTA DEL PAÍS
TELÉFONO: 2291-5929

VENTAS@TOOLSOLUTIONS.CR
WWW.TOOLSOLUTIONS.CR



MAKITA INDUSTRIAL

De negocios por EXPO NACIONAL FERRETERA

Más de 1200 stands, cerca de 400 lanzamientos de productos novedosos, y más de 80 mil visitantes, que movieron más de 500 millones de dólares en solo tres días de exhibición, fueron el “arma” de negocios que marcó la pasada Expo Nacional Ferretera de México.

Guadalajara, Jalisco.- Desde unos zapatos antideslizantes para cualquier industria, hasta un casco de seguridad en forma de gorra, para hacerlo más estético, más liviano y fácil de manejar, las empresas buscaron seducir a los visitantes que llegaron de todas partes del mundo.

Algunos venían ya con negocios adelantados, simplemente a cerrar, lo que sería una nueva distribución o representación.

Uno de los casos que nos encontramos precisamente, fue el de Ronny Torrentes, Gerente General de Impafesa, quien estableció una negociación con Klingspor para distribuir en Costa Rica, algunos de los discos de esta empresa de abrasivos alemana.

“Hemos constatado la alta calidad de los productos, incluso estamos muy impresionados con el poderío, por ejemplo, observar una demostración en la que a pesar de que alteraron un disco, al cortar parte de sus orillas, éste no se fracturó y siguió con su trabajo”, dijo Torrentes.

Esto es parte de lo que nos encontramos en México, incluyendo el periplo de algunos empresarios y mayoristas ticos en la búsqueda de nuevos negocios:





5



9



6



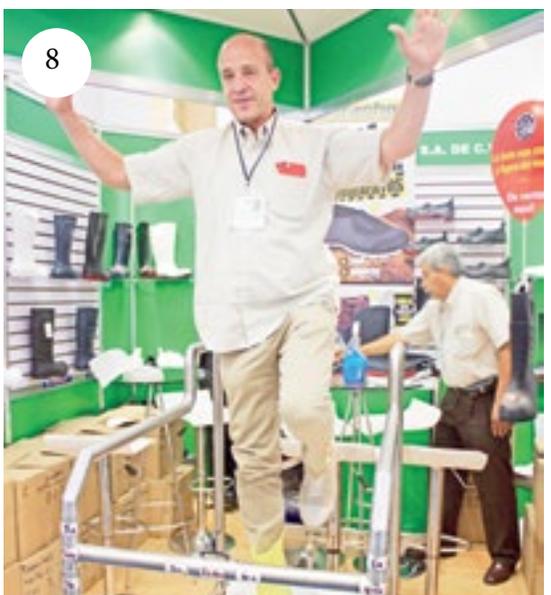
10



7



11



8

- 1) Ronny Torrentes, Gerente General de Impafesa y Mirco Landivar, Gerente de Ventas Latinoamérica de Klingspor. Impafesa iniciará la distribución de discos abrasivos de esta marca en el país.
- 2) Aquí cuando nos encontramos a Francisco Vargas y a Enrique Enrique Araya, Gerente General de Tornillos La Uruca, en la búsqueda de negocios nuevos.
- 3) Sorprendimos a Raúl Pinto, Gerente General de Reposa y a Héctor Ortiz, de Industrias Presto. Una marca que Reposa distribuye con fuerza en Costa Rica y Nicaragua.
- 4) Eduardo y Marvin Retana, de Importaciones Re-Re, estuvieron haciendo negocios en el stand de Fleximatic. Estos productos son distribuidos por Re-Re en Costa Rica.
- 5) También nos encontramos a Jaime Rosso, de Coflex, quien pronto estaría en Costa Rica, en Expoferretera, pues vuelve a ser el representante de la empresa para el mercado latinoamericano.
- 6) Los amigos de Indianapolis también acudieron a la cita. Manuel Calvo y Alberto Estrada se dieron a la tarea de explorar el mercado. De repente, podríamos observar, pronto, alguna novedad en la empresa.
- 7) También nos encontramos a los compradores de Comaco de Huacas, en Santa Cruz. Era importante estar al día en el mercado.
- 8) Zapatos completamente antideslizantes y aptos para cualquier compañía, fue el producto estrella de esta compañía.
- 9) Oscar Gutiérrez, Gerente General de Icecsa, nos lo encontramos en el stand de Albatros.
- 10) Karl Hempel de Expoferretera, aprovechó para compartir con Eduardo Casanova, Presidente de Expo Nacional Ferretera, y quien presidió en su puesto por último año.
- 11) Roberto M. de Soprano, estuvo muy feliz mostrando la nueva línea de productos en cerrajería de la compañía.

¡Y los puso SOBRE 2 RUEDAS!

“A rodar y a rodar...” Así puso Transfesa a los siete ganadores con su promoción, en la que les regaló una motocicleta y una pantalla.

En una noche, en el Hotel Real Intercontinental, cada uno de los siete clientes: Coopetarrazú, CoopePalmares, Ferretería Comaco de Huacas, Ferretería Boston, Ferretería Santa Rosa, Geral Picado, Hugo Umaña, se congregaron, no solo para recibir sus obsequios sino para pasarla bien, en un ambiente de amistad y camaradería, con el personal de Transfesa.

“Para mí es un gusto rodearme de tantos amigos en esta noche, amigos que he conocido de siempre y que nos han abierto sus puertas”, fueron parte de las palabras de Marco Hernández, Presidente de Transfesa, al tiempo que aprovechaba para presentar a su hijo, Federico, como su mano derecha y quien es uno de los encargados de seguir con el legado de la compañía.



1) Estos fueron los ganadores de la noche. Todos se fueron en 2 ruedas, con una motocicleta y una pantalla, gracias a la promoción de Transfesa.

2) Aquí con los representantes de Ferretería Boston, de Pérez Zeledón, que disfrutaron en grande de las sorpresas que les preparó Transfesa.

3) Marco Hernández (derecha), Presidente de Transfesa, y su hijo Federico, cuando hacían la premiación y entregaban el certificado a CoopePalmares.

4) Los clientes disfrutaron de una noche de música, en un ambiente de amigos y la oportunidad para compartir experiencias.

Mangueras

BrassCraft®

El mejor complemento para llaves de alta calidad



- Calidad excepcional para una conexión segura y confiable
- Manguera interna de PVC reforzada
- Resistente a corrosión
- Disponibles en Acero Inoxidable y Vinil



Disponible en su mayorista:



TRANSFESA

Somos los mejores en servicio



transfesa

www.transfesacr.com

Central de Ventas: 2210-8989

Adrián Salazar, Presidente de Ferretería Santa Rosa, afirmó que hacer la apertura de una nueva ferretería en Pacayas de Cartago, representa un sueño hecho realidad.



¡A la caza DE PACAYAS!

Ferretería Santa Rosa, es de esas empresas ferreteras que miran una oportunidad y va por ella. Acaba de abrir un nuevo negocio en Pacayas de Cartago y ya conforma 3 tiendas.

Pacayas, Cartago.- La visión de negocio de Adrián Salazar, Presidente de Grupo Santa Rosa, hizo que aquel edificio que se postraba en el centro de la comunidad, y al que los años ya le guiñaban el ojo, se transformara en una tienda ferretera de esas, que aunque pequeña, hay de todo.

Un edificio de madera, construido, a simple vista por artesanos, de esos que encajaban a la perfección los “tabacotes” que unían las piezas, y con dos entradas frente a una calle ancha, son la invitación idónea para “seducir” a cualquier comprador. “Nuestra idea siempre ha sido la de crecer, pero hacerlo con responsabilidad y sapiencia. Vimos esta oportunidad y la tomamos. Esta es una comunidad con mucho potencial y esperamos que nos vaya bien”, indicó Adrián Salazar, el mismo día que se anunció la inauguración oficial: 14 de septiembre. Salazar dice que el crecimiento representa todo un sueño que se lleva en el corazón y “hay que buscar cómo cumplir esos sueños”, agrega.

Filosofía

En momentos en los que las empresas hacen sus ajustes, apuntan a crecer, a conquistar el mayor número de compradores, y a incrementar sus áreas de influencia, la visión de negocio de Santa Rosa apunta a no querer quedarse atrás.

En Pacayas, Ferretería Santa Rosa, se hará de la colaboración de 5 personas. “Quisimos que todos fueran de la zona, pues nos da la ventaja de que así ayudamos más a la comunidad como fuente de empleo, pero también nos ayuda a que al ser gente de aquí, conocen con más tino a los clientes”.

Salazar dice que una de las ideas importantes que lleva, es replicar el servicio que siempre les ha identificado con los otros negocios. “El servicio es algo que llevamos muy dentro. Es nuestra filosofía y lo que nos ha ayudado a crecer”.

Manifiesta que la satisfacción es amplia, porque sabe que cuando un negocio crece hay más oportunidad para todos. “Para nosotros es la posibilidad de llegar a más clientes, y con ello también nuestros proveedores se benefician porque les vamos a comprar más”, sostiene Adrián.

Sobre la competencia, dice que respeta profundamente a sus “adversarios”, y los considera sumamente fuertes, pero también cree que los competidores son necesarios porque “nos obligan a mejorar y a potenciar con fuerza nuestras oportunidades de mejora”.

LAS BUENAS DECISIONES LE ACOMPAÑAN TODA LA VIDA.

Como lo hacen las Tablillas de PVC para
cielorraso de Plastimex, porque le garantizan
los mejores beneficios del mercado.

- ÚNICOS con protección UV contra los rayos del sol
- 100% resistentes a la humedad
- No propagan el fuego
- Los mejores precios del país
- La mayor variedad en diseños y acabados Premium, Gold y Platinum
- Garantía y satisfacción total

Adquiéralas con nuestros distribuidores
autorizados en todo el país



PLASTIMEX
SERVICIO • VARIEDAD • CALIDAD



f /plastimex | t @PlastimexSA | www.plastimexsa.com | T (506)2453-9270 | T (507)244-5522

¡Proteja su inventario

DEL ROBO HORMIGA!

Por CASEG

Tecnología de electromagnetismo, nuevas aplicaciones

Supermercados, ferreterías, farmacias y almacenes se defienden del hurto o robo hormiga instalando en las entradas antenas (pedestales, postes o sensores) y colocando etiquetas (o sensores) en cada producto, de manera que alarmen cuando se produce un retiro no autorizado de mercancías. Estos sistemas se conocen como VEA (vigilancia electrónica de artículos) y durante muchos años han contribuido a reducir la merma o pérdida por hurto en centenares de negocios.

Sin embargo las tecnologías que tradicionalmente se han utilizado (radio frecuencia y acustomagnetismo) tienen una serie de limitaciones que reducen su efectividad. Entre ellas que no pueden estar próximo a metales, por lo que no protegen productos de metal o que estén empacados en aluminio o en algún embalaje con contenido metálico. Igualmente, permiten que los delincuentes organizados saquen productos en bolsas recubiertas de aluminio. Otra limitación es su tamaño relativamente grande, que no permite proteger artículos pequeños y de alto valor como los cosméticos, productos farmacéuticos, teléfonos, laptops, etc.

Muchos años

En vista de lo anterior CASEG Centroamericana de Seguridad (con más de 20 años en protección de negocios con las tecnologías tradicionales) está introduciendo una nueva tecnología europea que supera esos inconvenientes: el electromagnetismo. Esta tecnología ha sido provista por CASEG durante muchos años, a bibliotecas, para la protección de libros, pero ahora se puede aplicar al comercio.

La empresa fabricante es TAGIT, una firma globalizada que desarrolla la tecnología en Israel, tiene sus oficinas corporativas en Suiza y manufactura los productos en la República Checa. Las etiquetas son pequeñas y de colores y formas diversas, de manera que se pueden aplicar a una diversidad de productos que hasta ahora no podían ser protegidos. También pueden proteger productos metálicos, si bien su efectividad se reduce entre más magnético sea el metal.

Los empresarios disponen ahora de una nueva herramienta en la lucha contra el robo y esta nueva tecnología, el electromagnetismo, se convierte en un gran aliado de los comercios en sus esfuerzos por reducir la merma, ayudando así a incrementar las utilidades de la operación comercial.



Trío DE ÁNGELES...

Depósito Los Ángeles en Heredia, es de esos negocios que han encontrado la fórmula para mantenerse en el tiempo. Con 35 años, sus tres propietarios se enfocan en vender más todos los días.



Mauricio, Rodolfo y Óscar Vargas, Propietarios de Depósito Los Angeles, afirman que mantenerse unidos, es lo que los tiene fuertes y vigentes.

Fue una mañana, hace poco más de 14 años, y antes de morir, cuando su padre, los llamó a los tres y les dijo: “nunca permitan que terceras personas, se adueñen del negocio y de las decisiones. Hablen siempre entre ustedes y sigan siempre juntos”.

Para Rodolfo Vargas, el menor de los tres, aquellas palabras calaron profundamente, al punto que dice que “hasta la fecha ha sido como papá nos lo indicó. Hemos sido respetuosos de sus palabras y hemos seguido su legado para mantenernos en el mercado”.

Entre los tres, junto a Óscar y Mauricio se reparten todas las tareas de la tienda: pago de proveedores, logística, atención de clientes, y otras miles de tareas que siempre conlleva este tipo de empresas.

“La competencia en la zona es muy fuerte y hay que sacar provecho de cualquier detalle para hacer diferencia. Aquí le ponemos mucho amor al trabajo y agradecemos por cada cliente que nos visita”, dice Rodolfo.

46 empleados

Depósito Los Ángeles tiene 46 colaboradores, que buscan no solo atender la comunidad herediana, sino dar servicio a todo el país. “Nuestra idea es

dar un buen servicio, ya sea en el local, o donde quiera que se encuentren los clientes”.

Óscar que se encarga de sobrellevar las labores administrativas dice que siempre hay que “luchar contra todo para ganarse los clientes”, y señala que incluso hasta con quienes compiten con deslealtad en el mercado.

Y para tomar las decisiones, según Rodolfo, hay mucha comunicación entre los tres, “pero sobre todo confianza”.

En este momento, poseen un local con una superficie cercana a los 300 m², y 7 bodegas para materiales de construcción.

“Para nosotros, el secreto de mantenernos en el tiempo, está en la unión: de nosotros como hermanos, y de nuestro personal”.



Este es parte del personal que conforma Depósito Los Angeles, una empresa con 35 años en el mercado.

En Rincón, **PERO NO SE “ARRINCONAN”**



José Manuel Quesada (de celeste), Propietario de Ferretería Lomas 1 y 2, dice que con 15 años de tener sus negocios, lo más importante es que han sabido entender las necesidades de los clientes y lograr que los compradores los vean como aliados.

Desde el día que tenía que cortar varillas a la mitad para poder meterlas al local, este ferretero sabe crecer, a pesar de estar en una zona difícil... ¿Cómo lo logra?

Por las condiciones adversas de la zona, con tanta problemática social, nunca pensamos que un negocio podría prosperar mucho... Sin embargo, nuestros pensamientos se fueron al traste, cuando llegamos a la Ferretería Lomas, y constatamos no sólo un negocio lleno de inventario, y diríamos que acertado, pues los clientes entraban y salían con algo en la mano.

Porque también es cierto que cuando no se maneja el inventario idóneo, éste no rota ni atrae a los clientes. Hay que aplicar aquello de “estudiar” muy bien la zona de influencia, detallar las necesidades de los compradores para darles lo que buscan.

Bueno, y en nuestra historia, también nos encontramos a José Manuel Quesada, cuando hace 15 años, cuando trabajaba para esta ferretería, se la ofrecieron vender, “me arriesgué y acepté”.

No conforme con una, ahora posee dos negocios, ambos en Rincón Grande, en Pavas, y a una distancia de 600 metros uno del otro.

Incluso, por tratarse de una zona conflictiva, imaginamos una ferretería metida entre barrotos, sin embargo, no había nada de eso, pues Quesada dice que este es un negocio amigo de la comunidad, hecho también para aportar y dar soluciones.

“Continuamente, colaboramos con las distintas necesidades que hay en

el área, y la gente nos mira como un aliado, más que un enemigo o un flanco para malhechores”, dice Francisco Flores, quien se encarga del telemercadeo y ofertar en los proyectos constructivos a nombre de la ferretería, y quien reitera “que son los mismos clientes quienes cuidan el negocio, porque saben que es una herramienta que les da solución”.

Diferencias

Junto a José Manuel trabajan 22 colaboradores y dice que aunque estén a poca distancia, hay grandes diferencias entre un negocio y otro.

“Al número uno, llegan muchos clientes en busca de calidad, y el otro se mueve más por compradores que buscan precio”, asegura Quesada.

Ahora que tiene 15 años dedicado a sus propios



negocios, recuerda que se inició trabajando en la antigua Ferretería Metrópolis, también de la zona, y que fue donde se le despertó la pasión por la ferretería.

“Cuando adquirí la ferretería, lo hice en un lugar muy pequeño, incluso tenía que cortar las varillas a la mitad para poderlas guardar y no podía tener muchos sacos de cemento porque no me cabían”, recuerda.

Dice escuchar todas las propuestas de negocio que le traen los proveedores. “Ahora hay que tener de todo. Tenemos hasta línea de hogar, algo que ha gustado mucho”.

Tal parece que la fama de Ferretería Lomas se ha corrido, más allá de esta comunidad, pues dice que ha tenido que despachar a lugares como Heredia y alrededores. “Incluso, tenemos clientes en Golfito”.

Y dice que le entran a todo tipo de proyecto, pues sabe que tienen que ser muy competitivos, si quieren crecer. “En esto de las construcciones hemos aprendido a que hay que ser muy ágiles en el servicio, flexibles y entrarle con mucho entusiasmo porque la competencia está en toda parte”.

Por su mente, pasa la idea de sentar otro negocio en otro mercado, pero hace un alto en el camino para decir que “primero vamos a consolidarnos más, luego ya veremos...”.

MASACA®
TAN GRANDE COMO EL CORAZÓN DE NUESTROS CLIENTES

HERRAMIENTA AGRÍCOLA MASACA
• Hacemos crecer a Costa Rica •

AGRÍCOLA
Pacayas, Cartago, Costa Rica

SOMOS una empresa 100% costarricense

Tel.: (506) 2244-4044 | Heredia, Costa Rica.
Fax.: (506) 2244-2700 | www.masaca.cr |

info@masaca.cr

*Consulta por nuestro exhibidor de línea agrícola

Asefca lanza su nueva web **CON DISEÑO RENOVADO Y MÁS SERVICIOS**

La Asociación Española de Fabricantes de Colas y Adhesivos (Asefca) ha lanzado su nueva página web con una imagen renovada, más atractiva y moderna, centrando todos sus esfuerzos en ofrecer mejores servicios a su público objetivo, que no es otro que los fabricantes, los clientes profesionales y los consumidores finales de adhesivos y selladores.

El nuevo portal significa una mejora para los usuarios y sobre todo un guiño a los tres actores principales de la asociación, que marcan las tres secciones en que queda dividida la web.

De este modo, lo que desde Asefca se busca es ofrecer una información mucho más directa y estructurada según los intereses de quien la visite. "Así, dependiendo de quién seas, fabricante, profesional o consumidor, podrás acceder a una u otra información, según tus necesidades", señala Ana Torró, secretaria de la asociación.

El fabricante encontrará todos los servicios que ofrece Asefca como contactos, colaboraciones, así como las noticias más destacadas del sector. Asimismo, incluye una parte privada donde los asociados encontrarán toda la información propia de la asociación, como son las circulares generales, circulares técnicas, actas de las reuniones, entre otras.

Ruta 401, el blog de Loctite **PARA AUMENTAR LAS VENTAS**

De entre las funcionalidades presentadas en el blog Ruta 401, destaca la posibilidad de descargar mensualmente e-books gratuitos sobre temas de interés para los profesionales del taller, como gestión y seguridad. Ya está disponible en el blog el primer e-book: La atención personal, clave en la gestión del taller.

Loctite ha lanzado Ruta 401, un blog integrado en la web de Reparación y Mantenimiento de Vehículos, que nace para compartir todo aquello que le pueda interesar sobre gestión del taller, seguridad, aplicaciones, noticias y curiosidades sobre el sector.

Ruta 401 ha nacido para convertirse en una fuente de referencia de contenido de interés para los mecánicos. Por ello, cada mes la marca de adhesivos industriales de Henkel ofrecerá un e-book completamente gratis sobre un tema de interés. De este modo, los lectores interesados podrán ampliar sus conocimientos sobre un tema, descargándolo de manera fácil y sin costes. Todos aquellos profesionales interesados ya tienen disponible el primer libro electrónico descargable, que este mes trata La atención personal, clave en la gestión del taller.

En sus páginas, los profesionales del sector encontrarán numerosos consejos y trucos indispensables para afrontar la primera toma de contacto con éxito, identificar las necesidades y expectativas de los clientes, desde el momento en el que entran por primera vez a pedir información, hasta el momento en el que se hace entrega del vehículo reparado.



Ruta 401 de Loctite, se encuentran numerosos consejos y trucos indispensables para afrontar la primera toma de contacto con éxito, identificar las necesidades y expectativas de los clientes.



Publicada la nueva ISO 9001, **LA REFERENCIA MUNDIAL PARA LA GESTIÓN DE LA CALIDAD**

La Organización Internacional de Normalización (ISO) ha publicado la nueva versión de la Norma internacional ISO 9001, la referencia mundial para la gestión de la calidad, con cerca de 1.130.000 organizaciones que la aplican en 187 países. De esta forma, culmina el trabajo realizado durante los últimos tres años por cerca de 100 expertos mundiales, entre ellos de AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación) en representación de España. AENOR es la entidad responsable del desarrollo de las normas técnicas en nuestro país.

La Norma ISO 9001 es empleada por todo tipo de empresas y entidades, públicas y privadas, de todos los sectores de actividad y tamaños; siendo el medio internacionalmente aceptado para demostrar compromiso con la calidad. Esta Norma permite a las organizaciones trabajar de manera más eficiente, ya que posibilita alinear todos los procesos de la organización, facilitando su entendimiento por todos. Además, su correcta aplicación incrementa la productividad y eficiencia, reduciendo costes económicos.





imagination at work

Centros de carga y breaker para la protección de su hogar.
Exija productos UL General Electric

Nuestro compromiso es su seguridad y la de su familia.





sr.s.a.
soluciones industriales
& residenciales
Tel: 2453-5946



**ELEKTRO
SYSTEMAS**
EKL-SOLUCIONES FERRINTERAS
Tel: 2456-2020
MAYOREO DEL ISTMO



Diferencia en Calidad y Servicio
Tel: 2292-2370





*Calidad certificada
al precio justo*

expo

FERRETERA

su herramienta de negocios



¿Cuánto poder

TIENE EL CATÁLOGO?

Cualquier estrategia de ventas que lleve al contacto directo con el cliente, siempre será valiosa, sin embargo, hay algunas que surten mucho más efecto que otras. ¿Cuáles?

Una buena parte de las ventas ferreteras, cuando se visitan los compradores en los negocios se hace a través de catálogos, a diferencia de hace algunos años cuando los agentes de ventas, además de la valija con los documentos, portaban una caja con muestras, para que el ferretero pudiera darse una idea más clara de lo que iba o no a comprar.

Por el tiempo del ferretero, pareciera más eficiente la compra por catálogo, pues, por ejemplo, no podría esperarse que el agente de ventas porte la muestra de un compresor, un tanque hidroneumático, dos modelos de inodoro, y hasta 15 modelos diferentes de herramienta eléctrica y grifería. Se dice que no se puede comprar lo que no se conoce, sin embargo, para que el negocio se mueva hay que correr algunos riesgos, igualmente como los corren quienes compran productos por internet, sin antes haberlos visto.

En vivo

Está claro que cuando un cliente puede ver la mercadería en vivo, tocarla, sentirla, observarla, algo que no se logra con un catálogo o una fotografía, existe un 63% de más posibilidades de que acceda a las negociaciones de compra.

La mayoría de las veces que un cliente compra por catálogo es porque en algún momento atrás, estuvo frente al producto. ¿Pero qué pasa con las novedades?

Quizás por la confianza y relación con el vendedor, accede a adquirir un

producto novedoso, pero las posibilidades de que en ese momento aumente su transacción se ven dificultadas. Difícilmente, pasará de 10 a 20 unidades sino ha tenido contacto alguno con el producto. Habrá que esperar al siguiente pedido cuando el comprador ya haya comprobado en vivo los beneficios del producto.

Precisamente, las ferias permiten ese contacto, y ayudan a que ese 63% vaya en aumento. Si el cliente no compra de inmediato, lo hará con más confianza cuando el agente pase y trate de establecer una negociación sobre un producto que ya observó y que ya conoce.

Expoferretera es un corredor de negocios que permite ese contacto con catálogo y producto en mano, al mismo tiempo. El cliente se lleva en sus manos el catálogo, pero en su mente tiene el recuerdo firme del producto o productos que le mostraron, sin importar que se trate de una línea con mucha variedad o profundidad, o productos de gran tamaño o de estructura incómoda.

¡Expoferretera 2016: Pedregal, 6, 7 y 8 de mayo!



Está claro que cuando un cliente puede ver la mercadería en vivo, tocarla, sentirla, observarla, algo que no se logra con un catálogo o una fotografía, existe un 63% de más posibilidades de que acceda a las negociaciones de compra. Este porcentaje aumenta en una feria.

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

2 0 1 6

★ A RITMO VAQUERO ★

Expoferretera 2016, el encuentro internacional de negocios entre mayoristas, ferreteros y profesionales de la construcción, se viste a estilo vaquero para enlazar más oportunidades. Todos nos pondremos el sombrero para hacer los negocios del año.

6, 7 Y 8 DE MAYO, 2016.

EVENTOS PEDREGAL

Adquiera su entrada gratis en

www.expoferretera.com

Reserve su Stand y Patrocinios

Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com

Tel.: (506) 4001-6726 Cel (506) 7014-3611

SHOW VAQUERO

PARRILLADA FERRETERA

CHARLAS Y DEMOSTRACIONES





Ducha cromada. Gasto de corriente o consumo de 2400 a 3600 watts como máximo. Certificada UL. 110 Voltios. Marca Kontiki.

Distribuye: Impafesa
Tel.: (506) 2297-8282



Niple de 1/2 pulgada para instalar todas las marcas de ducha. Con unión universal para facilitar instalación.

Distribuye: Impafesa
Tel.: (506) 2297-8282



Nueva escobilla con marco de carbón y curva que se ajusta a la forma del parabrisas, lo que las vuelve sumamente eficientes ante los aguaceros torrenciales. En la parte de atrás del empaque, detalla el tamaño de acuerdo con el uso vehículo. Fabricadas en Corea.

Distribuye: Rosejo
Tel.: (506) 2296-7670



FiberFix, una cinta que repara todo. Aplicaciones: reparar herramientas manuales, grifería, herramientas de jardín y agrícolas, mufas, tanques de gasolina, tanques de agua, tuberías y otros. También están los parches para reparar huecos en paredes de concreto, gypsum, y otras superficies. Producto estadounidense.

Distribuye: Tornillos Sisa
Tel.: (506) 2431-2301



Nueva línea de herramienta neumática Metabo, con la misma calidad de su herramienta eléctrica. Cuenta con un portafolio muy diverso en aplicación.

Distribuye: Capris
Tel.: (506) 2519-5000



Juego de Cubos de 1/4 y 3/4 . 45 piezas, caja metálica, contiene llaves y cubos.

Distribuye: Grupo Proveduría Total
Tel.: (506) 2250-6042



Secador Inverted Flow Óptico. Mata virus y bacterias en un 99%.

Distribuye: Sabo Internacional
Tel: (506) 2244-1880



Sellador de vidrio Glass Seal. Fabricado para el cristalizado a base de micropartículas que sellan la superficie de manera casi permanente, logrando la no adherencia a la superficie, de agua y polvo o cualquier otro elemento dañino logrando así una visibilidad del 100% aún en condiciones climáticas extremas.

Distribuye: Sabo Internacional
Tel: (506) 2244-1880

El que sabe... exige

coflex

Tu marca **confiable**
de accesorios para **Plomería**

<p>Trampas Flexibles</p> 	<p>Bridas Flexibles</p> 
<p>Cuello Flexible</p> 	<p>Llaves de Control para Agua y Gas</p> 
<p>Contras</p> 	<p>Coflex Gas Acero</p> 
<p>Coflex Agua Acero</p> 	<p>Herrajes para Sanitario</p> 

Gil Coto Navarro
Representaciones, S.A.
Tel: (506) 2224 2278
(506) 2225 8403
Fax: (506) 2224 6703
info@gilcot.com
mundoherra@amnet.co.cr
servicioalcliente@coflex.com.mx
www.coflex.com.mx



Líder
el mercado de
Tubos de Abasto

Volcán ferretero **DE POÁS**

Ferrecuyo sabe que la competencia es fuerte, por eso decidió reforzar sus cimientos con la apertura próxima, de una nueva ferretería. Para quienes creían que el volcán yacía dormido, aquí hay otro volcán de la ferretería más que despierto...



Claudio "Cuyo" Arias, Propietario de Ferrecuyo, en menos de un mes estaría trasladándose a su nuevo edificio. Una de sus claves de negocio es no endeudarse al extremo y no permitir que los intereses sean mayores a la utilidad.

Poás de Alajuela, Costa Rica.- Aún no acababa de revisar las cuentas por pagar del día, cuando nos aparecimos de repente, movidos por la curiosidad que fue ver el edificio que se levantaba 300 metros atrás y que en grande decía: "Muy pronto, aquí Ferrecuyo".

"Es que pensamos pasarnos", dijo Claudio Arias, conocidos por sus amigos y por todos los que lo tratan en el sector, como "Cuyo", quien agregó que "es que usted sabe que en esto hay que pellizcarse".

Más o menos a un mes de trasladar su negocio, pues donde ha estado por tanto tiempo, ya se le hizo pequeño e insuficiente, gracias a que sus clientes le compran todos los días.

Sabe que su tesoro máspreciado son quienes llegan a diario a la ferretería, por eso cree fielmente en que "hay que ser comerciante, tratar de venderle a la gente, pero sin engañarla y menos pensar en robarle. Prefiero que un cliente no me compre nada a que piense que lo quise joder (estafar)".

Y se maneja con sentido y pensamiento práctico, al indicar que "no se debe tomar lo que no es de uno, porque a la gente le cuesta y si en la medida de lo posible, se le puede ayudar al prójimo, las cosas andan bien. Con estas dos cosas que se hagan en la vida, se vive sin problema", dice Arias.

Y sobre el negocio se maneja con tres valores en los que cree fielmente como sus postulados: tener variada y buena mercadería, tratar al cliente bien es fundamental, y tener buenos precios, aunque asegura que "éste último si hay un buen complemento de los dos primeros, este queda con poca importancia".

Hoy, ya tiene 17 años de tener su negocio propio, pero más del doble de experiencia trabajando en ferretería, y aún así no considera que su negocio esté maduro. "Siempre faltan cosas", añade, sin embargo da muestra de estar claro en lo que quiere, al indicar que "me gusta ser futurista y guiarme con esa visión, por eso estoy haciendo este local que combina modernismo, es liviano, rápido y barato. Voy siempre hacia adelante". Incluso el nuevo edificio cuenta con una parte importante destinada para parqueos, pues en la cuadra, hay mucho negocio, pero sin espacio para estacionar.

Para él, hay que ser agresivo en los negocios, "y quien no lo es, mejor que no se meta, porque es difícil superarse".

Y esa visión de negocios, lo ha llevado más allá, incluso a hacer importaciones de cerámica.

Conocimiento del mercado

Dice que trata de llevarse y quedarle bien a

todos los proveedores, y aprovechar los descuentos por pronto pago para trasladarlos al cliente.

Sobre los cambios que se están dando en el mercado, dice que los grandes “nos están comiendo a los pequeños, pero aún a nosotros nos queda mucho por hacer. Los que estamos en un pueblo, tenemos la ventaja de que conocemos los gustos de los que lo habitan y sabemos incluso, a quiénes se les puede vender a crédito”.

Insistimos un poco en el tema de los cambios del mercado, alegando que si no estaremos en presencia de lo que dice el adagio: “el que mucho aprieta, poco abarca...”, y estima que el problema de tener mucho negocio, es que hay que tener mucho administrador, mucho control. Es cierto que tienen mucho poder, y puede afectarnos, pero hasta cierta medida, mientras tengamos la ventaja del servicio y de conocer a los clientes”.

“Cuyo” tiene más de 40 años de experiencia en las faenas ferreteras. Con dos locales y una bodega de materiales de construcción, cuenta con 22 empleados.



MASACA
TAN GRANDE COMO EL CORAZÓN DE NUESTROS CLIENTES

MACHETES MASACA
LLEVAMOS EL CAMPO EN LA SANGRE.

Pacayas, Cartago, Costa Rica

SOMOS una empresa 100% costarricense

AGRÍCOLA

Tel.: (506) 2244-4044
Fax.: (506) 2244-2700
info@masaca.cr

Heredia, Costa Rica.
www.masaca.cr

*Consulta por nuestro exhibidor de machetes.

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Imacasa Costa Rica	Mario Monterroza	Gerente General	2293-2780	2293-4673	mmonterroza@imacasa.com
Coflex S.A de CV	Gil Coto Navarro	Representante	224-2278	N.D	servicioclientes@coflex.com.mx
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerentes Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Conducen (General Cable)	Tanya Bogantes	Analista de Mercadeo	2298-4800 / 2298-4949	N.D	tanya.bogantes@generalcable.co.cr
Vertice Diseños, S.A.	Eitan Rosenstock	Gerente General	2256-6070	2257-4616	info@verticecr.com
Corporación Almotec	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	N.D	william.alfaro@almotecr.com
Tool Solutions (Makita)	Francisco Calderón	Gerente Comercial	4101-5000	4101-5001	fcalderon@toolsolutions.cr
Plastimex, S.A	Alvaro Castro	Gerente de Mercadeo y Ventas	2453-1251	N.D	acastro@plastimexsa.com
Transacciones Ferreteras, S.A (Transfesa)	Central de Ventas		2210-8906	N.D	ventas@transfesacr.com
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	rpinto@disreposa.cr
Caseg	Ricardo Vega	Ejecutivo de cuenta	8812-3455	N.D	rvega@caseg.cr
Importaciones Industriales Masaca S.A	José Rodríguez	Gerente General	2244-4044	N.D	jjrodriguez@masaca.net
Farmagro, S.A	Juan Manuel Castro	Gerente Ventas	2547-9797	2233-2516	juan.castro@farmagro.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	impovega@racsa.co.cr
DeWalt	Kedia Delgadillo	Coordinadora de Trademarketing	2241-5000	N.D	kenia.delgadillo@sbdinc.com
Importaciones Industriales Masaca S.A	José Rodríguez	Gerente General	2244-4044	N.D	jjrodriguez@masaca.net
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	rpinto@disreposa.cr
Caseg	Ricardo Vega	Ejecutivo de cuenta	88123455	N.D	rvega@caseg.cr

El mercado está cambiando...

¿CÓMO MANTENER ACTIVO LOS CLIENTES?

Costa Rica.- En Costa Rica, empiezan a darse varios cambios sonados en el mercado, especialmente, en la parte detallista, donde empresas ferreteras empiezan a adquirir otras.

Por un lado, hace algún tiempo se anunciaba que el Lagar habría adquirido la Ferretería Rojas y Monge de Grecia, un poco más tarde Epa anuncia la apertura para el 2016 de su tienda en Desamparados, San José, y hoy se habla de la participación de El Lagar en las tiendas Las Gravidias... El mercado empieza a cambiar, y vale la pena analizar e interpretar para dirigir correctamente las inversiones y mantener activos los clientes. ¿Cómo lograrlo?

Precisamente, en el próximo Seminario para Mayoristas de TYT, el 28 de octubre, a las 5 de la tarde, Hotel Corobicí, Salón Cahuita 1, este y otros temas serán tratados por expertos e involucrados directos en estos temas.

Esta es la agenda que sería abordada en este seminario:

5:00 pm a 5:20 pm
Registro de participantes.

5:25 pm a 5:45 pm
Tema 1: Análisis del mercado ferretero a cargo de Hugo Ulate, Editor, Revista TYT.

5:50 pm a 6:10 pm

Tema 2: La visión de las grandes ferreterías en el mercado, a cargo de Manrique Jiménez, Gerente Comercial de la Cadena de Tiendas de El Lagar; Ejecutivo del Área de Compras de EPA.

6:15 pm a 6:35 pm

Tema 3: Enfóquese y cuide de sus mejores clientes a cargo de Yehudi Jiménez, Mercadólogo e Ingeniero Industrial.

6:40 pm a 7:00 pm

Charla: Métodos y técnicas de exhibición ganadores

7:05 pm a 7:25 pm

Networking y Refrigerio

Para reservar su espacio:
Sergio Murillo Q.
Asesor Comercial
sergio@ekaconsultores.com
Teléfono: (506) 7014-3610



Nosotros hacemos que la energía
e información llegue a todo el mundo.
Somos General Cable. 170 años innovando
la fabricación y desarrollo de cables y alambres.



 **General Cable**
conducen

UNA COMPAÑÍA
CONECTANDO AL MUNDO

Costa Rica: 2298-4800 - info.centroamerica@generalcable.co.cr
www.generalcable.com

NUESTRAS MARCAS:



**CAROL
BRAND**

Yo confío en

SUR®

*Promoción válida hasta el 31 de Octubre de 2015. Esta promoción no aplica con otras promociones ni descuentos.



OFERTA

€ 15.000 i.v.i.

Precio regular:
Corrostopyl €21.409 i.v.i. • Corrostop €20.729 i.v.i.

suroferta.com

ISO
9001
Calidad

ISO
14001
Ambiente

OHSAS
18001
Seguridad y
Salud Ocupacional