

tuercas y tornillos



Construcción apenas **P.10**

Especial de soldadura **P.13**

Induni se reinventa **P.20**

Capacitación en Expoferretera **P.27**

FERRETERO EN MAR DE COMPETENCIA

Alejandro Matarrita tiene apenas 4 años con un negocio, de 600 m2, en el Pacífico de Costa Rica. Aunque tiene la competencia, a solo unos metros, atiende 200 clientes diarios.

p.32



 /Revista TYT

Suscríbase en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

ENERO 2016 año 19 / No. 235

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
06 al 08 Mayo 2016



PORTE PAGADO **PERMISO N° 130**
PORTE PAYÉ



INICIE EL AÑO CON LOS MEJORES

Sabemos de morteros



- ✓ Servicios de primera.
- ✓ Calidad mundial en cada mortero.
- ✓ Acompañamiento en obras.
- ✓ Entregas justo a tiempo.

**PARTES DE
CAMIÓN**



70mts Norte, Almacén Font, La Uruca, San José.


MASACA[®]
TAN GRANDE COMO EL CORAZÓN DE NUESTROS CLIENTES

• **JUNTOS RECORREMOS COSTA RICA** •



PARTES DE CAMIÓN | Teléf: 2290-7790 | ✉ ventas@partesdecamion.com | www.partesdecamion.com

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



100 Aniversario
Makita celebró a lo grande sus 100 años con clientes de Centroamérica y Costa Rica.

8

PINCELADAS

10

EN CONCRETO

¡Construcción ya tiene pulso!

Aunque aún parece estar amoratada por los golpes que recibió una y otra vez, la construcción parece estar reponiéndose poco a poco, o al menos asomarse con números un poquito más optimistas que hace un tiempo atrás, cuando todo era un mar de pesimismo.

12

MERCADEO

Economía de manipulación y engaño

El libre mercado es el mejor mecanismo conocido para proporcionar a las personas lo que quieren. A la vez se ha convertido en un poderoso mecanismo para proporcionar a las personas con lo que no quieren.

13

ESPECIAL DE SOLDADURA

14 Vega: “Gladiadores” en soldadura

16 Capris: Expertos en transformación de metal

18 Torcasa: De la mano de Golden Bridge

20 Tornillos La Uruca: Apuesta fuerte por Indura

22

PERFIL

Audio Accesorios de Costa Rica

24 Induni recoge las mieles de la inversión

25 ¡Centenarios! Makita llegó a 100 años de fabricar sus herramientas.

26 Arkiplast: le “toca” la puerta al mercado

27

EXPOFERRETERA

¡Oportunidades incomparables!

Charlas de capacitación y actualización para ejercer mayor control en las ferreterías y encontrar mejoras en la gestión de negocios.

30

PRODUCTOS FERRETEROS

32

EL FERRETERO

Cero temor a la competencia

Antes de llegar a su ferretería, casi es obligatorio para los clientes, pasar por la ferretería de sus competidores, negocio que se encuentra a poco menos de 200 metros del suyo.



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

4.522 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

Asesor Comercial

Marco Verdesia
marco@ekaconsultores.com

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iranias@ekaconsultores.com

Fotografía de portada

Hugo Ulate

Asistente Comercial

Tatiana Alpízar
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



Febrero / TYT 236

Especial: Sistemas constructivos y techos prefabricados, fibrocemento, pretensados, zinc, cielorrasos, aislantes, sistemas prefabricados.

Las novedades que copan el mercado y que generan que los ferreteros incrementen sus ventas. Un especial que marcará la pauta de los empresarios ferreteros para direccionar sus inversiones en el año, hacia este tipo de productos.

Especial: Materiales para la construcción

Productos para repello, morteros, cemento, fraguas, pegamento para cerámicas, aditivos, laminados (gypsum, fibrolit, siding, plywood), blocks decorativos, bloques, arenas, pigmentos, herrajes para construcción (aldabas, platinas, sujeción), techos, albañilería, hierro decorativo, acero, calefacción, ventilación y enfriamiento, aislamiento, escaleras, madera, molduras y carpintería, plomería, techos y canoas, sistemas constructivos (siding), accesorios para escaleras y gradas, herramientas manuales para trabajar con materiales para la construcción.

Especial Productos electrónicos

Cierre comercial: 18 de enero, 2016

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. EBO 9001-2008





ADMINISTRE CON EFICIENCIA LOS ERRORES...

Todos los que estábamos en ese instante en la tienda, pudimos darnos cuenta del enojo del administrador, a lo que había sido un error de organización, y por tanto, el colaborador que esperaban desde la mañana, indicó claramente, que el jefe de turno, le había comunicado que debía presentarse a las 2 de la tarde.

Fue entonces, cuando vino el regaño, y la orden enérgica de no atender contraordenes, sin al menos, preguntar a un superior de más alto rango... ¿Qué tienen que ver los clientes con la desorganización de las tiendas? ¿Hará falta que los compradores escuchen a viva voz, los problemas de orden que enfrentan los negocios? Como se dice, los “trapos sucios” se lavan dentro.

En primer instancia el solo hecho de ventilar problemas, a vista y paciencia de los clientes, regañar o poner en evidencia el error de un empleado, lo único que ayuda es a “encender” crisis en el negocio, conjuntamente con los clientes, que probablemente no regresen para no presenciar situaciones embarazosas.

Hechos como estos, crean lo que se llama distorsiones en el servicio al cliente y perfilan a la empresa, como un sitio donde abundan los problemas, y donde es mucho mejor no acercarse hasta que vuelva la paz.

Al comprador le encanta que lo hagan sentir bien, que su experiencia de compra sea mágica y hasta divertida, que compartan su emoción por comprar, y que le hagan sentirse aún más emocionado con sus compras.

Por eso, por más que necesite hacerlo, deténgase, respire, y llame al empleado aparte, si lo que necesita es llamarle la atención, hacerle ver un error, o simplemente, encaminarlo a mejorar el servicio. Ventilar acciones negativas contagia, y hace que el negocio entre en crisis, y hace que los clientes sientan el deseo de marcharse.

Poner en evidencia a un colaborador, cuando éste se encuentre hablando sobre un producto, hace que el cliente se sienta inseguro sobre lo que desea llevar. Si el dependiente, lo está haciendo mal, es mejor llamarlo aparte, y que sea este mismo quien después le aclare al cliente, las especificaciones del producto.

Siempre hay que hacer del negocio, un sitio al que los clientes “adoran”, un lugar donde hay de todo, donde asesoran bien, y donde hay paz.

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

front
Verdadera Economía

ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD

FERRETERIA LOMAS

Una cerradura de alta calidad. A los compradores les ha gustado mucho, lo que ha hecho que las ventas se muevan muy bien.
Jose Manuel Quesada, Propietario
Ferreteria Lomas

palmares

La cerradura ha gustado mucho, tiene muy buen precio, y a los clientes les gusta su calidad.
Minor Segura, Propietario
y Ernesto Venegas, Comprador

ATI KO

LUBISKY **Travex** **ENLACE**

www.atikoworld.com
Tel: 2296-2815

ABRAMOS NUEVAS PUERTAS

PRODUCTO NUEVO



- ✓ *Mantiene su forma en condiciones de humedad.*
- ✓ *Resistente a hongos y plagas.*
- ✓ *Acabados finos y elegantes.*
- ✓ *Evita la propagación del fuego.*



Venus
Castaño



Venus
Teca



Venus
Caoba



Luna



Nocturna

Medidas

85 - 90 - 95 - 100 - 105 - 110 cm (Ancho)
210 cm (Alto)



ventas@cieloplast.com (506) 2475-5111 / 2475-7696 www.arkiplastcr.com



IMPORTADORA
AMERICA
Todo un mundo ferretero a su alcance

LE OFRECE EL MAYOR
SURTIDO DE PRODUCTOS

Pfister™

CACHERAS



LLAVES



SURTIDO DE REPUESTOS



EXHIBIDORES



2292-2424



servicioalcliente@iamericacr.com

Cartas

Satisfecho

Quiero expresar nuestra satisfacción en el Especial de Tornillería, en su última edición de TYT.

Marvin Sossin
Presidente Torcasa
marvsossin@gmail.com

Toda una historia

En meses anteriores, había escrito para solicitarles que nos facilitaran un espacio en su revista para conocer sobre nuestra empresa, que está integrada por las principales cooperativas cafetaleras del país y que tiene una historia de más de 50 años.

Nos hemos rediseñado en la compañía y queremos darnos a conocer un poco más, ya que actualmente somos una empresa importadora y distribuidora de productos ferreteros y agrícolas, con planes de crecimiento focalizados al sector agro y donde tenemos una fortaleza de tener marcas propias (en agroquímicos), y tenemos un proyecto de manejar una línea agrícola doméstica para el canal de supermercados y ferreterías.

Juan Garro A.
Gerente General
Fedecoop

R/ Estimado señor Garro, muy pronto le estaremos visitando. Estamos seguros que a los lectores les interesaría mucho conocer sobre los alcances y proyectos de su representada

DE FIESTA EN CARIARI

En Almacén Hermanos Jiménez, de Cariari, de Guápiles, estuvieron de fiesta, con su feria ferretera, de Diciembre. Estuvieron apoyados por proveedores de la talla de Masaca, INTACO, Lanco, Pedregal, Importaciones Vega, Mayoreo del Istmo.

Andrea Arias, del Almacén Hermanos Jiménez, indicó que la actividad les ayudó a generar buen movimiento en el negocio y "por supuesto conseguimos generar más ventas".



Así lució el Almacén Hermanos Jiménez, entre un ambiente de productos, para recibir a los compradores en un fin de semana.

¿CÓMO RECONOCER LOS MATERIALES ELÉCTRICOS CERTIFICADOS?

De acuerdo con David Castro, Ingeniero en Aplicaciones de Eaton, el tema se las trae, pues al ferretero se le dificulta tener claridad en el tema, pues adolece de mayor capacitación técnica.

- **¿Existe alguna forma en que el ferretero pueda con facilidad reconocer si un material eléctrico cumple con lo establecido en el Código?**

- No, ya que el ferretero no tiene ninguna formación formal o informal sobre el tema de certificación de productos y sus marcas de conformidad. Actualmente, existen ferreteros que son “engañados” con proveedores que dicen vender equipos certificados, cuando no lo son y le creen a una etiqueta con información falsa que no cuenta con posibilidad de verificación.

- **¿Se sigue dando la venta de materiales que no cumplen?**

- Sí. Actualmente, existe un mercado de reposición donde el equipo certificado no es exigido. Ejemplo: el electricista que debe reponer alguna parte del sistema eléctrico que no era certificado y que no requiere la ayuda de un ingeniero para comprarla.

- **¿Qué hace falta para que no se comercialicen más este tipo de materiales? ¿Mayor capacitación?**

- Definitivamente, se requiere de un reglamento técnico que regule la importación y comercialización de estos equipos y materiales, y por supuesto, capacitación sobre normativa existente y sus formas de reconocer las marcas de conformidad respectivas.



David Castro, Ingeniero en Aplicaciones de Eaton, afirma que para que los ferreteros no sean “engañados” con productos eléctricos que no son certificados se requiere de un reglamento técnico que regule la importación y comercialización.

BETTER RESULTS THROUGH **KNOWLEDGE!**

MS Polímero

La tecnología que dejó atrás al Poliuretano



Selladores y Adhesivos Híbridos Especializados, **Ms Polímero**

Además: Poliuretanos, Acrílicos, Siliconas, Espumas y Más

Importa para Costa Rica y Panamá:



+506 2239-2767

Distribuyen en Costa Rica:



+506 2236-6902



+506 2453-3081

www.denbraven.com

intrepsa

¡Construcción YA TIENE PULSO!

Aunque aún parece estar amoratada por los golpes que recibió una y otra vez, la construcción parece estar reponiéndose poco a poco, o al menos asomarse con números un poquito más optimistas que hace un tiempo atrás, cuando todo era un mar de pesimismo.

Costa Rica.- Aunque no es como para montar fiesta, lo cierto es que los números ya se tornan más esperanzadores. Y es que como le ha costado arrancar a este motor de la economía, que en los últimos años parece haberse enfrascado en mantenimientos y remodelaciones, más que en la construcción de proyectos nuevos.

"Toca ponerse creativo", señalan los expertos, dirigiéndose a quienes dependen de la construcción, para sumar productividad a sus negocios.

Para Juan Carlos González, quien posee una pequeña compañía de construcción, y que acostumbra comprar sus materiales, principalmente, en las ferreterías de Heredia, asegura que la "situación ha estado dura, no como otros años, pero nos sigue golpeando".

Afirma que su estrategia ha sido apostarle a las remodelaciones y mantenimiento de obras, "porque construcciones nuevas, aunque se han presentado, han sido pocas".

Guarda la esperanza de que poco a poco, las cosas se den mejor. "Siento que ya salimos del bache en el que habíamos caído, y ahora hay que seguir aprovechando cualquier oportunidad que se presente", asegura.

Pero veamos un poco los números que se han dado hasta el cierre de octubre

de este año, y que reporta el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA).

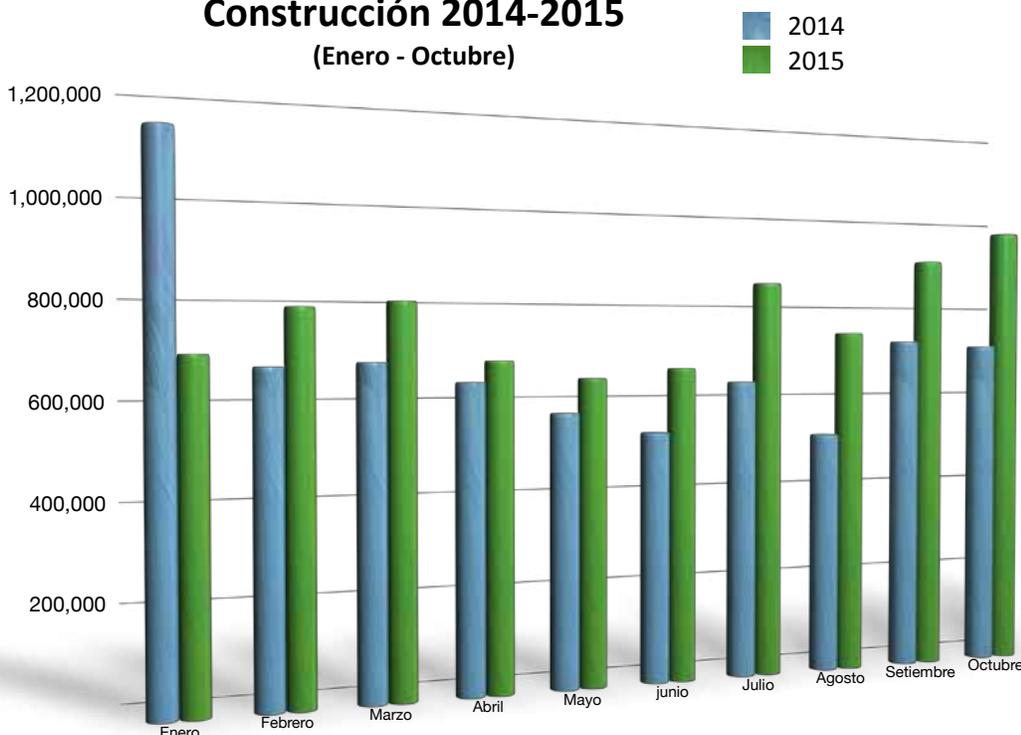
Hay que recordar que estas estadísticas se basan en la intención de construcción, o lo que es lo mismo en los permisos para construir, lo que es significado de que no necesariamente por otorgarse un permiso, la obra se inicia de inmediato, pues puede incluso posponerse o en el peor de los casos, nunca iniciarse.

En números

En términos porcentuales, la construcción cerró en un 13,7% más que en el 2015, para el período que va de Enero a Octubre, lo que significa una diferencia en metros cuadrados de más o menos 928,000.

Para el 2015 se cerró en 6,771,874, y el 2016 lo

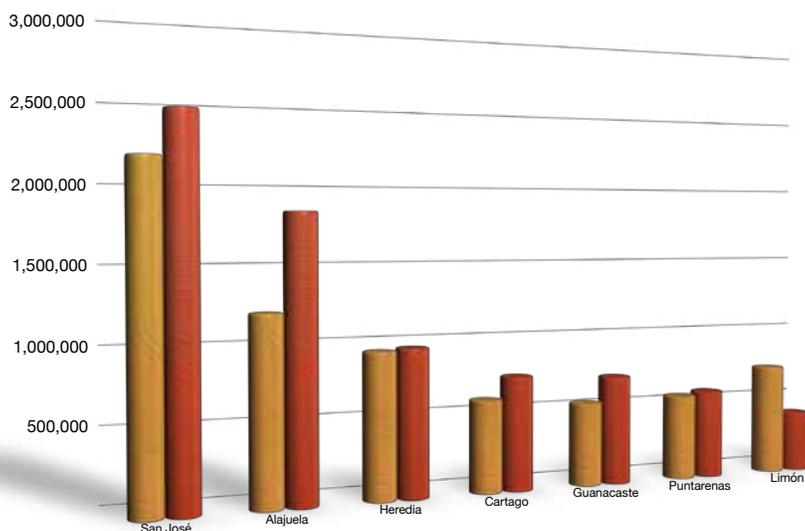
Construcción 2014-2015
(Enero - Octubre)



La construcción de viviendas ha sido una de las áreas del sector que más reporta metros cuadrados en lo que va del año, al llegar casi a los 2 millones.

Construcción por provincia 2014-2015 (Enero - Octubre)

2014
2015



Búsqueda de alternativas

“Nosotros hemos echado mano de los mantenimientos, pero sin esperar a que nos busquen, sino ofreciendo alternativas a empresas que se encuentran en el área de negocio”, dice Bryan Mayorga, Propietario de Ferretería El Jorón, en la zona de Desamparados.

Si hablamos de tipos de obra, sin duda es el área habitacional la que más reporta crecimiento, o bien, mayores números positivos, al superar la cifra de los 3 millones de metros cuadrados, seguida de la parte comercial, que para este 2015, cerró en 400 mil metros más que el mismo periodo del año anterior.

En esta área habitacional, son los apartamentos unifamiliares, los que reportan el mayor crecimiento porcentual, llegando a un 130.32%, pero siguen siendo las casas las que acumulan el mayor número de metros cuadrados, llegando casi a 2 millones.

Para los expertos el panorama se aclararía mucho más, y la construcción tendría mayor potencial de crecimiento para el 2016, si el Gobierno empezara a dar visos de políticas claras en materia económica, lo que podría impulsar la inversión en esta área.

De momento, para el caso de los empresarios de venta al detalle de materiales de construcción, la búsqueda de clientes constante, y las estrategias creativas para vender más, siguen siendo sus mejores aliados.

hizo en 7,699,495 millones de metros cuadrados.

“Ha estado un poco duro”, nos decía Allan Barrantes, de Grupo Nosara, de Guanacaste, en días anteriores, “pero considero que las obras empiezan a tomar fuerza, hay que trabajar con creatividad para vender más”, afirma.

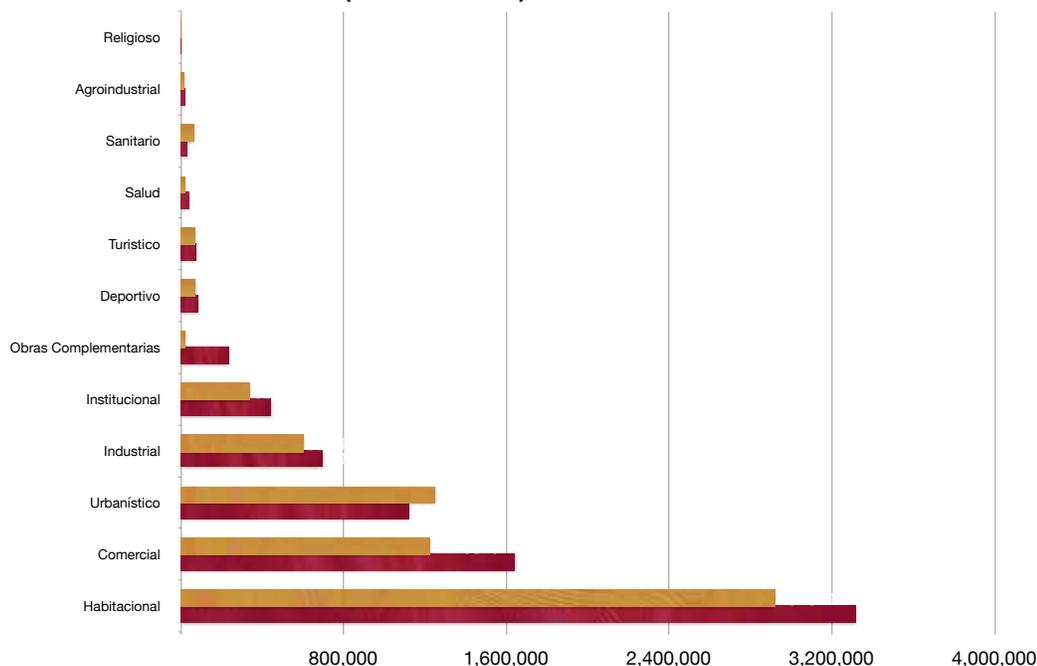
Uno de los cantones que más creció en construcción, fue la parte central de Alajuela, que pasó de 629 mil metros cuadrados a superar el millón. Lo que representa un 60% de crecimiento. Aquí le siguió el cantón central de San José que cerró en casi 640 mil metros cuadrados.

Y si lo vemos por provincia, sigue siendo todo San José, el área o la provincia que más representa en números a la hora de construir.

Mientras tanto, provincias como Limón y Puntarenas, siguen siendo de las más rezagadas, y de momento, no se vislumbra un repunte cercano.

Construcción por tipo de obra 2014-2015 (Enero - Octubre)

2014
2015



Para quienes comercializan con materiales de construcción, la estrategia más valedora es salir a buscar los proyectos, o apuntar al área de mantenimientos para vender más.

Economía de MANIPULACIÓN Y ENGAÑO

Por Jorge Pereira

El libre mercado es el mejor mecanismo conocido para proporcionar a las personas lo que quieren. A la vez se ha convertido en un poderoso mecanismo para proporcionar a las personas con lo que no necesitan.

Esa es la tesis del libro publicado en Setiembre del 2015: "Phishing for Phools: La economía de la manipulación y el engaño", escrito por premios Nobel de economía George A. Akerlof y Robert J. Shiller. La intención de los autores es mostrar que el phishing es un fenómeno abundante y totalmente generalizado.

Las palabras "phish" y "phishing" son bien conocidas y bastante usadas en castellano. Las han hecho populares las tecnologías TIC. Ambas se refieren a los intentos que se hacen por medio de la Internet para "pescar" (phish) información personal para perpetrar fraudes y otros delitos económicos principalmente.

Los autores del libro han ampliado el sentido de la definición que se usa en el lenguaje TIC. La convierten en una metáfora para indicar la antigua forma en que las personas son metidas en situaciones que interesan a los "phisherman" o "pescadores", sin que los involucrados se den cuenta.

Los autores definen "phools" a los que son engañados con el "phishing". En nuestro idioma, seríamos los "tontos" (fools) que caemos en las redes de los engaños económicos.

En su libro, un negocio "phishes" – engaña – cuando explota las debilidades informativas y emocionales de los consumidores, con el fin de vender los bienes, servicios o inversiones que podrían ser perjudiciales o no les van a dar utilidad alguna.

Algunos de los incontables ejemplos de ello son los cigarrillos, los juegos de azar, los productos

farmacéuticos defectuosos como el medicamento contra la artritis Vioxx, o la inversión con evidentes riesgos ocultos, como los títulos hipotecarios que estuvieron en el corazón de la crisis financiera del 2008-2009.

Artimañas

Desde Adam Smith, la enseñanza central de la economía ha sido que los libres mercados proporcionan bienestar material. En "Phishing for Phools," George Akerlof y Robert Shiller, ofrecen un desafío fundamental a esta idea, argumentando que los mercados pueden dañar, a la vez que nos ayudan.

Mientras existen beneficios, los vendedores pueden explotar sistemáticamente las debilidades psicológicas y la ignorancia a través de la manipulación y el engaño. En lugar de ser esencialmente benigna y creando siempre el mayor bien, los mercados están intrínsecamente llenos de trucos y trampas "phishing" para nosotros los "phools."

Los autores presentan en su libro decenas de historias que muestran cómo el phishing nos afecta a todos, en todos los ámbitos de la vida. Gastamos nuestro dinero hasta el límite y luego nos preocupamos de cómo pagar las cuentas el próximo mes. Comprar demasiado nos atrae, más de lo que nos damos cuenta. A la vez, pagamos demasiado por membresías en gimnasios, coches, casas, y tarjetas de crédito.

Nuestro sistema político está distorsionado por el dinero. Un capítulo entero lo dedican al cabildeo, un enorme problema en la política estadounidense.

Una verdadera novela de encubrimiento y manipulación de los políticos, que con ello se enriquecen.

Una sección completa del libro explica cómo se utilizan tarjetas de crédito para hacer "phishing". La tarjetas no solo cobran tasas altas a los tarjetahabientes y a los negocios, también manipulan a la gente a gastar más de lo que realmente pueden. Usted, como consumidor, puede pensar que las tarjetas de crédito hacen la vida más cómoda. De hecho, le hacen "phishing" de usted diariamente.

En otro capítulo muestran la forma en que las empresas farmacéuticas presentan evidencia médica engañosa, para vender más medicamentos. Tomamos sin control fármacos que no hacen bien e incluso son peligrosos. No solo eso, pagamos demasiado por los medicamentos.

"Phishing for Phools" explora el papel central de la manipulación y el engaño en muchas áreas, lo que les lleva a afirmar que el "phishing" se ha convertido en algo generalizado.

Al mismo tiempo, el libro cuenta historias de personas que se han resistido contra el engaño económico. El engaño, recomiendan los autores, puede reducirse dando mayor información, introduciendo reformas y con una mayor regulación.

No dedican, los economistas Akerlof y Shiller, mucho tiempo en desarrollar el concepto de "manipulación". Hablan mucho de personas que pueden ser "phished" (engañadas), porque los vendedores son capaces de aprovechar sus emociones, dando así lugar a transacciones que no están orientadas al interés del comprador. **Fuente: www.mercadeo.com**



Mercado de soldadura

CONTINÚA EN AUMENTO

Por: Tana Salazar y Hugo Ulate

Automatización y sustitución de consumibles marcan el camino

La soldadura es el método universalmente aceptado para unir todos los metales. En algunos aspectos, podría ser considerado una industria madura, pero todavía está en crecimiento. El mercado de consumibles de soldadura observa un continuo avance tecnológico y actualización en las técnicas de soldado. La introducción de nuevos materiales y una mayor necesidad de automatización son cambios que las empresas deben adquirir para ayudarles a mantener los más altos niveles de calidad y productividad.

Analistas de TechNavio pronostican que el mercado mundial de consumibles de soldadura va a crecer a una tasa compuesta anual del 5,5% en términos de ingresos en el periodo desde 2014 hasta 2019.

Nuevos materiales

Con los nuevos materiales viene el cambio en el proceso de soldadura, los fabricantes han enfrentado estos retos con la creación de equipos digitales que emplean tecnología inversora como la soldadura MIG / MAG y sistemas sinérgicos.

Estos equipos no sólo son fáciles de usar y livianos, sino que con la incorporación de microprocesadores, el soldador sólo debe establecer el tipo de material, el diámetro del electrodo y el tipo de gas protector para que los valores pregrabados brinden los parámetros correctos, de modo que se logra una mayor exactitud y precisión en el trabajo.

Según un análisis presentado por Frost & Sullivan, el mercado de soldadura robotizada obtuvo ingresos de \$2.44 billones en 2014 y se pronostica que para el 2020 la cifra aumente a \$3,38 billones. Se espera que la región Asia-Pacífico cuente con el mayor crecimiento.

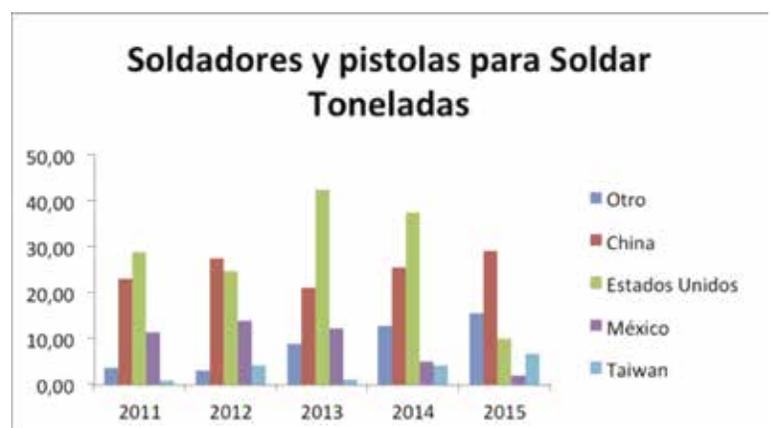
A pesar del desarrollo mencionado y que los fabricantes ofrecen programas de capacitación e ingeniería en software para automatización, la mano de obra va de bajada. Miller Electric Mfg. Co. presentó un estudio donde se indica que los Estados Unidos prevé una escasez de aproximadamente

400.000 operadores de soldadura calificados dentro de los próximos 5 años, lo que plantea una amenaza para las industrias de fabricación, por ende un problema en satisfacer la continua demanda de los clientes.

Según datos de Procomer, Estados Unidos ha sido uno de los principales proveedores en los últimos 4 años. Sin embargo, las importaciones vienen en declive; en el 2012 se importaron 42,6 toneladas, en el 2014, 37,9 y en el 2015 sólo un 9,8 (hasta Julio 2015). Asimismo, se destaca la diferencia en el costo por tonelada con su principal competidor, el mercado chino. Comparativamente en el 2015 la tonelada de soldadores y pistolas para soldar en Estados Unidos es de \$21,1 mil, mientras que en China es de \$9,3 mil.

China ha experimentado un rápido desarrollo de la industria de equipos de soldadura y se ha convertido en el productor y exportador de equipos de soldadura más grande del mundo.

En 2013, las empresas con ingresos por ventas anuales de 20 millones alcanzaron los 41.18 millones, lo que representa un incremento interanual de 19.49%. Las empresas chinas sobresalen en los mercados de gama media y baja y han reemplazado gradualmente las marcas extranjeras en el marco tradicional y en los mercados de máquinas soldadoras por resistencia.



“Gladiadores” EN SOLDADURA

En Importaciones Vega, saben de soldadura, pues se conocen al “dedillo” las necesidades de los profesionales en esta área, y por ende, llevan al mercado ferretero productos ganadores que ayudan a los empresarios a satisfacer, con tino, las necesidades de los soldadores.



Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, afirma que poseen un inventario muy variado de modelos con equipos para soldar NEO, Gladiator y Work.

De acuerdo con el orden de nivel, las marcas que Vega posee son NEO para el sector industrial, Gladiator para el mercado profesional, y Work para un mercado doméstico o de hobby, que gusta de elaborar creaciones en soldadura.

Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, asegura que con estas 3 marcas, el ferretero se asegura tener un stock completo y soluciones de alta calidad para cada segmento de mercado.

- ¿Cuál es la profundidad de las líneas para cada marca, con qué variedad de productos se cuenta?

- Actualmente, contamos con aproximadamente 36 modelos diferentes de soldadoras Inverter y 14 modelos diferentes de máscaras fotosensibles. Dentro de ese mix, 16 son modelos de inversores NEO, 15 son Gladiator y 4 en la marca Work. En cuanto a las máscaras fotosensibles tenemos 6 modelos NEO, 6 Gladiator y 2 Work.

Todas las necesidades

- ¿Qué niveles de calidad se manejan para las tres marcas?

- GBS que es nuestro fabricante, se pule para que cada marca goce de la calidad que requiere cada uno de los mercados. Se trata de marcas que cumplen todas las exigencias de profesionales, industriales y usuarios domésticos. La división está marcada con NEO en la parte industrial, Gladiator para el área profesional, y Work atiende el usuario doméstico.

- ¿Cuáles son las aplicaciones que se pueden abarcar con estas marcas? ¿Qué alcance pueden tener los soldadores?

Dentro de esa gran cantidad de modelos, tenemos máquinas para usar con electrodo normal, TIG, MIG, corte de plasma, doble aplicación y triple aplicación, además, contamos con máquinas AC/DC, de manera que

cubrimos prácticamente todas las necesidades y aplicaciones posibles.

- Los profesionales en soldadura buscan cada vez más especialización en productos para aumentar su eficiencia, rangos de acción, tecnología. ¿Están en capacidad estas marcas de dar abasto con un mercado cada vez más exigente?

- Por supuesto. Estas marcas cuentan con tecnología totalmente de punta.

“Los avances tecnológicos en estos equipos cada día, son fundamentales para dar el rendimiento que el mercado cada día exige.

- ¿Garantía y respaldo de los equipos?

- La garantía es según la marca y nivel, y abarca desde 6 meses hasta 1 año. En cuanto al respaldo, es total de parte de fábrica e Importaciones Vega como todos los productos que distribuimos.

- ¿Siendo soldadura, de las áreas que requieren más conocimiento para vender equipos, qué ofrece Vega para ayudar a sus clientes?

Capacitación total como siempre. Contamos con especialistas en esta área y dedicados totalmente a dar charlas y capacitación, además brindamos apoyo con visitas de campo que demuestran la solidez de nuestros equipos.

CAMPEÓN

PESO PLUMAS



Los inversores NEO y GLADIATOR son la mejor solución para soldadura profesional e industrial. ¡Pequeños en tamaño pero gigantes en potencia y calidad! Distribuidos con respaldo y garantía exclusiva de Importaciones Vega S.A.

VEGA

+PEQUEÑOS
+LIVIANOS
+POTENTES



Importado y distribuido para Costa Rica por Importaciones Vega S.A. Tel.: 2494-4600 | 2494-9600 | facebook.com/importacionesvega

Expertos en transformación DE METALES

Identificar las necesidades del mercado de distribuidores, así como la de los propios soldadores, ha puesto a Capris de cara con la especialización en soldadura.

En este enero, en lo que denominan el mes de la transformación del metales, Capris se alista con todo su arsenal en soluciones para el soldador, con marcas y tecnología de punta.

Henry Rojas, Gerente de Ventas del Canal Ferretero, explica que la intención de la compañía es que al tener tanto producto, busca crear momentos específicos para mercados especializados, y en este caso, ahora toca todo lo que tiene que ver con soldadura.

“Hemos desarrollado todo un catálogo especializado con los diferentes productos y complementos que el mercado requiere en el área de soldadura”, dice Rojas, quien enfatiza que gracias a las negociaciones que realizan con los diferentes proveedores, “logramos llevar precios muy competitivos, promociones y financiamientos muy agresivos para premiar en este mes a nuestros clientes”.

Rojas afirma que soldadura es solo un proceso de creación en metal, pero la compañía va más allá, al ampliar la categoría con productos enfocados al manejo, corte, tratamiento y enderezado de metales. “Por eso, contamos con punzonadoras, dobladoras, cizallas, accesorios de soldadura, soldadura, máquinas para soldar, y todo tipo de productos que comprende la transformación de metales”.

Combos

Capris maneja varias marcas de producto, entre ellas Miller, donde son el único representante autorizado por la fábrica para tener talleres de servicio, para lo que es reparación y garantías.

“También manejamos las máquinas Jasic que se siguen abriendo paso en

el mercado. Contamos con Weldmaster, para un mercado más doméstico, tenemos cortadores de plasma Hypertherm, que integran toda una solución en esta área”.

Rojas dice que con estas marcas y todos los productos, Capris se asegura de vestir, implementar y solucionar todas las necesidades de pequeñas y grandes empresas.

Cuenta que a nivel de inversores, la empresa siempre ha tenido modelos aptos para el área industrial, pero muy pronto estarían lanzando un modelo para el mercado doméstico, con la marca Weldmaster.

Henry comenta que el catálogo que se estaría manejando para el mes de Transformación de Metales, cuenta con más de 1500 productos diferentes y que perfectamente, funciona como una guía de consulta.

“Nos estamos proponiendo trabajar algunos productos en combos, que llegarían hasta un 60% de descuento”.

Asegura que para realizar este tipo de actividades solicitan ayuda de los proveedores, y establecen negociaciones para buscar y trasladar estos descuentos a los clientes, “y siempre con la misma calidad que nos ha caracterizado en 61 años”.



Henry Rojas, Gerente de Ventas del Canal Ferretero, anuncia que para este enero, en el mes de las Soluciones en Transformación de Metales, pondrán a la mano de los clientes un catálogo con más de 1500 productos diferentes.



● EQUIPOS

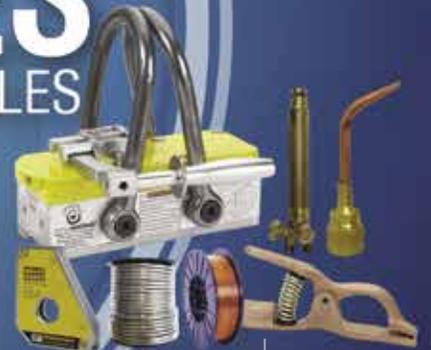


● ACCESORIOS



TODO en SOLUCIONES

EN TRANSFORMACIÓN DE METALES



● CONSUMIBLES



● REPUESTOS



TODO EN SERVICIO TÉCNICO CERTIFICADO

Línea Gratuita
800-CAPRIS
2 2 7 7 4 7

ventas@capris.co.cr
www.capris.cr



ESPECIALIZADOS EN GRANDES UNIONES



Tornillos y Soldadura...que tienen en común??? Se usan uno u otro cuando se está construyendo un edificio o alguna otra estructura; ambos están diseñados para unir.

Hoy en día con todos los nuevos sistemas de arquitectura y construcción, se usan los 2 mecanismos por eficiencia y costo, por tal razón Torcasa por su experiencia en comercializar soldadura, ahora incursiona desde hace más de una año con la marca especializada en soldadura GOLDEN BRIDGE, reconocida a nivel mundial como uno de los mayores fabricantes. Somos distribuidores oficiales, vendiendo exitosamente; con satisfacción garantizada y altos estándares de calidad.

LOS TIPOS DE SOLDADURA QUE LE OFRECEMOS ES:

- 6013 3/32
- 6013 1/8
- 7018 3/32
- 7018 1/8
- Inox 308
- Alambre para mig
- 0.8 de 5 kilos
- 0.9 de 5 kilos
- 0.8 de 15 kilos
- 0.9 de 15 kilos

Dicha marca produce y vende materiales de soldadura; incluyendo electrodos de acero al carbono, acero de baja aceración, acero resistente al calor, de baja temperatura, acero inoxidable, hierro fundido, alambre de soldadura con núcleo fundente, alambre de soldadura con arco, arco de argón, soldadura de alambre y fundente sinterizado.

Adicionalmente Golden Bridge está con la normativa AWS en todas sus soldaduras y con las normas GB y JIS. También certificada bajo un sistema de calidad certificado ISO 9001. Lo invitamos a adquirirla confiado en que usará soldadura de calidad y a un costo súper razonable. Pregunte por el catálogo de soldadura al tel: 25-39-39-39 y ¡¡¡ No se va a arrepentir!!!

Permítanos enviar a todos los mejores deseos y bendiciones para que en este 2016 prevalezca la salud y muchos éxitos.

¡FELIZ AÑO NUEVO!



JQ · MG50
GAS-SHIELDED SOLID WELDING

AWS A5.18 ER70S-6
JIS Z3312 YGW12
ISO 14341-A-G424C13S11

SIZE: 0.9 mm
NET WT.: 5 kg



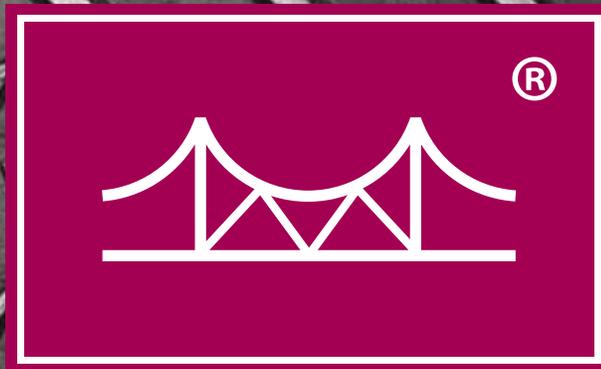
E7018

AWS A5.1 E7018
ISO 2560-B-E 49 1



TORCASA

Tenemos Todo Tipo de Tornillos



**SOLDADURA
GOLDEN BRIDGE**

Indura sabe

DE SOLDADURA

Por Tornillos La Uruca

Gerardo Abarca, Asesor Técnico de Indura, y conocedor de la soldadura y equipos Indura, afirma que la marca, por su eficiencia y desempeño, ya ocupa un sitio importante en el mercado.

- ¿Cuál es la profundidad de la marca, que variedad de equipos y soldaduras abarca?

- La marca Indura es ampliamente conocida a nivel internacional, más que todo en Suramérica y Europa. Abarca una gran gama de productos, no solamente los convencionales, sino las soldaduras especiales. Además, cuentan con uno de los laboratorios más grandes y especializados de Suramérica.

"También cuentan con el CETI: Centro Técnico Indura, para certificar a los soldadores a nivel internacional. Manejan equipos para soldar de todos los tipos de soldadura existente en el mercado: arco manual, soldadura Mig, sistema de soldadura Tig, sistemas de arco sumergidos, y otros", dice Abarca.

- ¿Por qué el soldador profesional debería elegir Indura por encima de la competencia?

- Los procesos y materiales están modificándose continuamente en el mercado, las tecnologías avanzan y mejoran, e Indura está a la vanguardia en tecnología y desarrollo de nuevos productos y todos en procura de ser amigables con el medio ambiente.

"Las soldaduras Indura están diseñadas para utilizar menos amperaje, elementos de aleación que estabilizan el arco eléctrico mejorando los rendimientos, lo que trae muchos beneficios tanto al soldador, como a la economía del proceso, además de contar con productos certificados por la AWS que garantizan la calidad y prestaciones de los productos"

Sin recalentarse

- Los soldadores hablan de muchos electrodos que en el mercado no son eficientes, poco rendimiento y a veces consumen demasiado. ¿Qué tecnología y soluciones presenta Indura en este sentido?

- Muchos de los electrodos que se venden en el mercado son de procedencia china con muy bajo costo de venta, esto se debe a la calidad de los materiales de fabricación y proceso de fabricación. Los productos Indura son fabricados con las mejores materias primas y la más reciente tecnología en su fabricación, además de estar fabricadas bajo las normas de calidad Internacionales.

Cada fabricante diseña su electrodo con base en condiciones especiales, y en el caso de Indura, éstos están diseñados para poder ser utilizados con amperajes más bajos, lo que ayuda notablemente al consumo casi en su totalidad del electrodo, sin recalentarse, además de alargar el ciclo de trabajo de las máquinas de soldar y de exponer al usuario a menos temperatura y radiación.

"La mayoría de los soldadores se acostumbran a una marca y pierden la noción de probar y conocer nuevos productos y tipos de soldadura. Como buenos ticos estamos acostumbrados a que un mismo producto sirve para todas las aplicaciones, por ejemplo, la soldadura 6011 es un electrodo diseñado para dar mayor penetración a menor amperaje y es excelente cuando se sueldan elementos galvanizados.

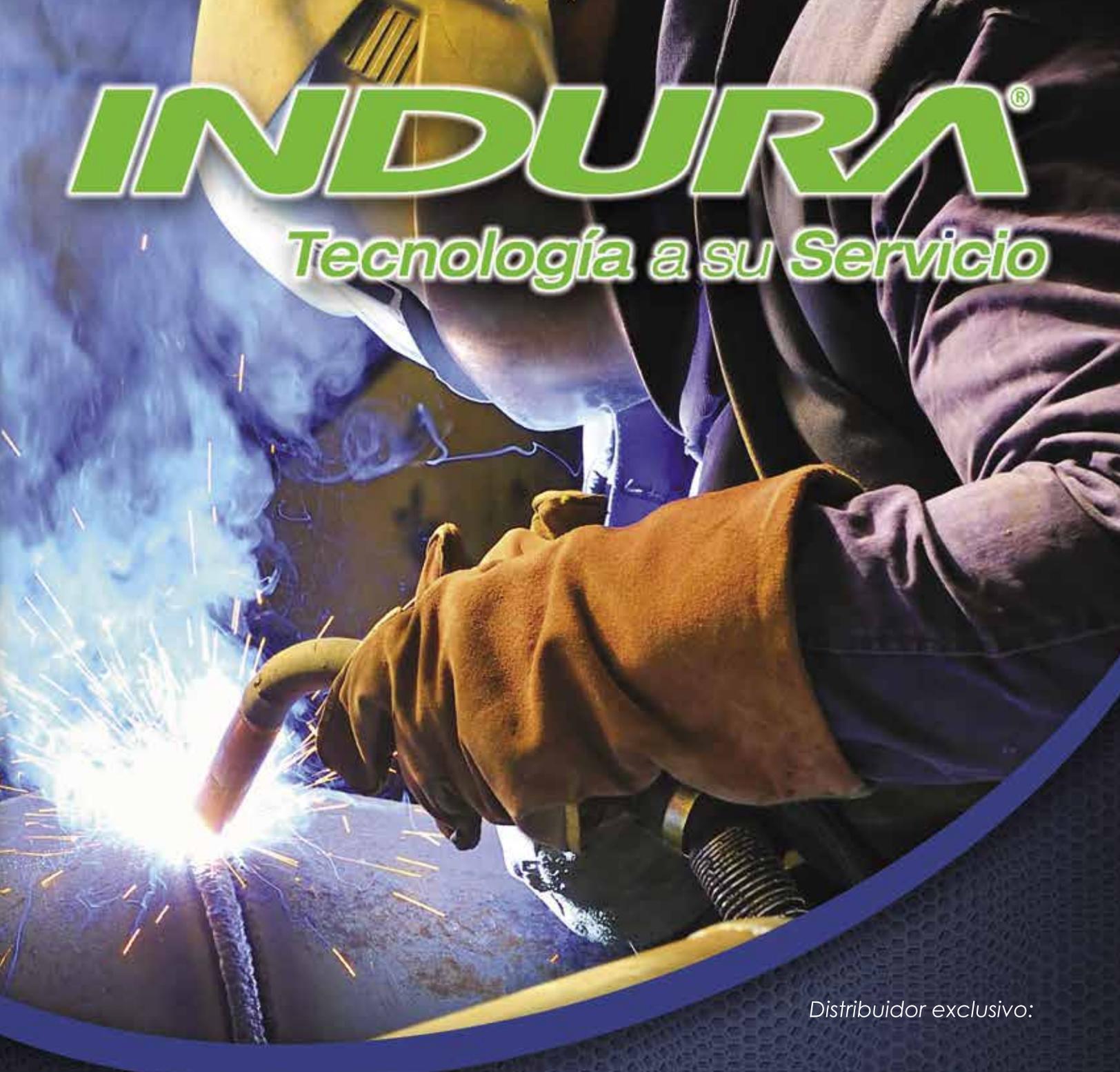
- Igualmente, el soldador busca equipos eficientes que tengan menores gastos de energía eléctrica. ¿Qué ofrece Indura en esta parte?

- Al igual que los electrodos, los equipos se mejoran y ahora se encuentran disponibles en el mercado máquinas de soldar inversoras con tecnología de tarjeta que las hacen súper livianas y eficientes. Indura tiene a disposición máquinas Invertic que cuentan con la opción de poder utilizar tanto el proceso de arco manual como también el proceso Tig.



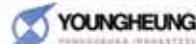
INDURA®

Tecnología a su Servicio



Distribuidor exclusivo:

La más alta **calidad** y tecnología
en un solo producto!





¡Aquí le llegan AL CLIENTE!

Un inventario sumamente robusto y variado, respaldado con marcas de prestigio, y un personal comprometido con los objetivos de la empresa y de los clientes, forma parte de la carta de presentación del grupo de Audio Accesorios de Costa Rica.



La atención personalizada y el esmero tenaz para satisfacer a los clientes, es de todos los días en la empresa.



La fortaleza de sus inventarios y el trabajo de su gente, hace que los clientes tengan siempre el producto justo a tiempo.



Este es el Grupo de Audio Accesorios de Costa Rica. El talento humano y el trabajo en equipo, son los pilares que mueven el servicio al cliente.

Sin duda Audio Accesorios de Costa Rica se perfila en el mercado ferretero como un grupo que cuenta con toda una familia de productos sumamente variada, que abarca desde productos electrónico, hasta incluso artículos para el área automotriz.

“Buscamos satisfacer con éxito las necesidades de nuestros clientes, por ejemplo, hemos desarrollado, en la línea Miyako, productos empacados en bolsa que hacen más eficiente la exhibición en los puntos de venta”, dice Federico Naranjo, Gerente General de Audio Accesorios de Costa Rica.

Stock permanente

En el caso de estos productos empacados, como el caso de todo tipo de terminales automotrices, Naranjo comenta que las bolsas presentan la ventaja de código de barras, descripción en español, el modelo y facilita el manejo entre los compradores, además que para las ferreterías es mucho más fácil hacer los inventarios y se minimiza la merma.

Como grupo orientado al servicio al cliente, mantienen un stock permanente y suficiente en todas sus líneas, y además de los vendedores por zona, cuentan con todo un departamento de telemarketing, que también se encarga de apoyar a los clientes con todos sus pedidos.

“Nos basamos mucho en el trabajo en equipo para ser cada vez más eficientes, y conseguir que los clientes tengan el producto justo a tiempo”, enfatiza Naranjo.

Audio Accesorios de Costa Rica, tiene 17 años de distribuir los productos Miyako.

Las líneas que distribuye la empresa están conforman una solución a todos los negocios ferreteros y más.

MIYAKO USA

High Quality Electronic Accessories

NUEVO PARA 2016

Terminales en bolsas ziplock



Miyako name and design are registered trademarks of Miyako USA Brand. © 2015 MIYAKO USA. All Rights Reserved.



Induni recoge las mieles DE LA INVERSIÓN

Hace más o menos unos 5 años llegamos por primera vez, a aquella empresa guiada por Ricardo Induni, a quien lo identificamos como un empresario visionario... Y quizás no nos equivocamos, pues ahora que volvimos, no solo encontramos una empresa remozada en su estructura, sino con el doble del personal que tenían en aquel momento, además de algunas estrategias innovadoras que los han hecho crecer.

Alonso Salazar, Gerente de Ventas y Encargado de Compras, es uno de los testigos más fieles que tiene Almacén Eléctrico Induni, en el Barrio La Maravilla de Alajuela, para dar fe de su crecimiento.

Ahora cuentan con 30 colaboradores, que conforman desde servicio al cliente, un departamento de ingeniería, vendedores, y una flotilla de 3 mensajeros.

“Nos ha ido bien con la especialización en la parte eléctrica. Los clientes nos reconocen ese expertiz desde siempre”, comenta, al tiempo que dice que entre los cambios que han tenido es que “ahora somos distribuidores directos de bombas para agua marca Evans y la línea de automatización LG”.

Con la marca LG distribuyen contactores, guardamotors, variadores, botoneras, luces piloto. “Al ser distribuidores nos permite manejar precios muy competitivos, incluso mejores que la competencia”.

Salazar dice que la segunda generación de la empresa, propiamente los hijos del fundador, tomaron la decisión sabia de invertir en la empresa y modernizarla aún más.

Más profesionales

Dice Salazar que aunque manejan más productos especializados, la inversión ha ido mucho más allá que la remodelación del local. “Nos han dado más oportunidades de capacitación. Antes solo dábamos servicio en el Gran Área Metropolitana, pero ahora llegamos a Guanacaste y Limón,

incluso a lugares que la competencia no va por lejanos”, asegura.

Para este comprador, la clave está en que “nos estamos haciendo mucho más profesionales, sobrepasando nuestros propios niveles. Y es que es la única forma de llegarle a los clientes y ganar mercado”.

Para Salazar y para la empresa el panorama es claro, cuando indica que los negocios no pueden permanecer estáticos, siendo siempre los mismos.

“A nosotros siempre nos ha ido bien con la especialización eléctrica, pero si queremos liderar, tenemos que profundizar en el área, en cada oportunidad de capacitación que se nos presenta”, asegura.

El día que estuvimos por ahí, casualmente, había un cierre en la calle que pasa frente al negocio, pero Salazar dijo que aunque la situación, por un arreglo de la carretera, llevaba días, les había afectado poco. “Es que ahora más bien, somos nosotros los que vamos donde los clientes”.



A Induni le ha funcionado la especialización eléctrica. Han sacado provecho de cada capacitación y han incorporado marcas para las que tienen la distribución y representación.



Este fue el grupo de empresarios ferreteros centroamericanos que Makita reunió en Costa Rica, para celebrar sus 100 años.

¡CENTENARIOS!

Makita llegó a 100 años de fabricar sus herramientas. Tool Solutions, Representante de la marca para Costa Rica, lo celebró en grande con ferreteros centroamericanos.

“En los últimos meses, la marca ha tenido un crecimiento de más de dos dígitos en el área, y eso ha sido posible en la confianza y en el trabajo que ustedes han puesto en la marca. En Makita, nos sentimos orgullosos de contar con ustedes como representantes, y es un orgullo, llegar a 100 años”, fueron las palabras de Izumi Saito, Presidente de Makita, a la hora del brindis, en el Hotel Villa Caletas, en el Pacífico de Costa Rica, en presencia de los principales distribuidores centroamericanos.

De todo Centroamérica

La marca preparó y desarrolló todo un agasajo para los clientes centroamericanos que, durante el año, tuvieron un despliegue acertado y de éxito con la marca.

Después del almuerzo, la marca reunió a todos los clientes en un hotel en Quepos, donde les esperaba un fin de semana de entretenimiento para seguir con la celebración.



En la mesa principal, estuvieron presentes los representantes de la marca, a nivel internacional, así como los representantes de Makita para Costa Rica.



Miguel Guzmán, Gerente de Ventas, de Ferretería Fetesa y Pedro Torres, Gerente General, de Almacén Torres, ambos de Nicaragua, se unieron a la celebración de Makita en Costa Rica.

Arkiplast le “abre”

LA PUERTA AL MERCADO

Muy de la mano con la innovación y con el desarrollo de productos a base de polímeros, Arkiplast lanza al mercado sus puertas modulares, con variados diseños y colores.

Tok, como el golpe que suena al tocar la puerta, así se llamarán las nuevas puertas de Arkiplast, que vienen en variados colores, y que de acuerdo con los diseños que maneja la empresa, se pueden tener hasta 180 diseños diferentes.

Herberth Alfaro dice que el norte de la empresa es diversificarse, y por eso las puertas vienen a conformar una innovación más.

“Nuestras puertas cuentan con todas las ventajas de los productos fabricados con polímeros: no se contraen, resistentes a la humedad, no se achican ni se expanden, no se llena de hongos, no se las come el comején, son fáciles de limpiar, la mayoría son de acabado laminado, lo que las coloca en una condición de uso final, para que el usuario no tenga que hacerle casi nada”, dice Alfaro.

Junto con las puertas, Arkiplast comercializa e incorpora opcionalmente una cerradura recomendada, sin que excluya a otros modelos del mercado.

Otro de los productos que también están desarrollando y esperan lanzar pronto al mercado, es el Arkipanel: paneles constructivos que poseen varias aplicaciones como encofrar, hacer una piscina, como paredes interiores o exteriores y otros usos.

Productos nacionales

“Tratamos de ser parte activa de la economía del país incursionando en la industria del polímero, buscando ser eficientes por nosotros mismos y sin esperar que alguien nos venga a solucionar los problemas”, dice Herberth Alfaro, Gerente General de Arkiplast.

“Lo primero que hicimos fue integrar la producción de materia prima, somos eficientes en el costo de la energía eléctrica, pues el 10% de nuestro consumo es a base de energía solar, pues contamos con 168 paneles solares”, cuenta Alfaro, como fundamento para ser más competitivos. Con esos valores, Alfaro dice que son lo suficientemente competitivos para otorgar al cliente ventajas de diversidad, entregas justo a tiempo, y calidad en cada producto.

De esta forma, el gerente dice que la empresa se pone a competir con el mundo a sabiendas que su negocio son los materiales de construcción a base de polímeros.

Afirma que ya consolidaron la tablilla para cielo raso y la estructura de cielos suspendidos, los siguen fabricando y cada vez son más competitivos en estos productos, gracias a la lealtad que mantienen con los clientes del sector ferretero, que conforman su red de distribución.



Herberth Alfaro (izquierda), Gerente General, de Arkiplast, muestra parte de las puertas Tok, que pronto estarían lanzando al mercado, con medidas que van en anchos desde los 80 cm a 1,05 m, y una altura de 2,10 m.

¡Oportunidades INCOMPARABLES!

Charlas de capacitación y actualización para ejercer mayor control en las ferreterías y encontrar mejoras en la gestión de negocios, demostraciones de productos, lanzamientos de tecnologías nuevas, negociaciones con ventaja, conforman solo parte de las ventajas que se pueden encontrar en Expoferretera 2016.



Capacitarse y hacerse más experto en el sector ferretero, conforma parte de las oportunidades que ofrece Expoferretera, para todos los ferreteros del mundo.

Costa Rica.- Sin duda, otro de los grandes atractivos es la llegada a la feria de empresas nuevas, como el caso de Tornillos Sisa, la confirmación de participación de empresas como Importaciones Vega, Masaca, Unidos Mayoreo, Imacasa, Audio Accesorios de Costa Rica, Makita, Hoggan International, Avelec, Reposo, entre otros y el retorno de participantes que por varios años, habían estado en la feria, como el caso de Capris.

Precisamente, éste último anuncia su retorno de la mano de las herramientas Metabo, que en los últimos años se han caracterizado por su tecnología novedosa como el Pick + Mix, que con una batería, se puede operar varias herramientas.

También, muy probablemente, en los próximos días, empresas como Arkiplast, especialistas en productos a base de polímeros, estarán confirmando su participación, y presentando al mercado algunas de sus novedades, entre las que destacan las puertas modulares.

De asistencia obligatoria

¿Cómo lograr hacerse más experto en la gestión del negocio ferretero? El mercado no perdona a las empresas que no se adaptan a los cambios, y que por ende se quedan rezagadas en sus distintas formas de control del negocio.

Expoferretera nuevamente está incorporando una serie de charlas dedicadas, y a la medida, tanto para ferreteros como para su personal de ventas y administración.

Desde su primer día: viernes 6 de mayo y hasta el cierre del domingo 8

de mayo, los ferreteros pueden encontrarse con profesionales que desarrollarán temas como:
¡Déjese de pretextos y venda más en el sector ferretero!

Estrategias para incrementar los ingresos de la empresa

¿Cómo despedir a un empleado? Implicaciones para ambas partes

Los pilares del éxito empresarial, servicio al cliente, motivación

¿Cómo vender más soldadura y equipos? Aumente sus conocimientos...

Para inscribirse desde ya y reservar su espacio en cualquiera de estas capacitaciones, puede hacerlo por medio de la página de internet de Expoferretera:

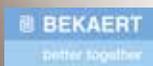
<http://www.expoferretera.com/charlas/>

Tenga en cuenta, que pronto se estarán dando a conocer más temas con diferentes alcances.



Capris es una de las empresas que retorna a la feria. En años anteriores, se hicieron destacar por la tecnología que acompaña las herramientas Metabo.

Expositores 2016



CHARLAS

LOS PILARES DEL ÉXITO PERSONAL Y EMPRESARIAL, SERVICIO AL CLIENTE, MOTIVACIÓN

Expositor: Luis Cespedes Corrales

Fecha: 6 de Mayo 2016

Hora: 1:30pm – 2:30pm

¿CÓMO DESPEDIR UN EMPLEADO? IMPLICACIONES PARA AMBAS PARTES

Expositor: Marcela Acosta

Fecha: 6 de Mayo 2016

Hora: 2:30pm – 3:15pm

¿CÓMO VENDER MÁS SOLDADURA Y EQUIPOS? AUMENTE SUS CONOCIMIENTOS.

Expositor: Enrique Calderón

Fecha: 6 de Mayo 2016

Hora: 3:30pm – 4:15pm

ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR LOS INGRESOS DE MI EMPRESA

Expositor: Jose David Ulloa.

Fecha: 7 de Mayo 2016

Hora: 11:30am – 12:15pm

DÉJESE DE PRETEXTOS Y VENDA MÁS EN EL SECTOR FERRETERO

Expositor: Manuel Antonio Ujueta Murillo

Fecha: 7 de Mayo 2016

Hora: 4:30pm – 5:15pm

Reserve su espacio en:

www.expoferretera.com/charlas

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





IE 6200

Inversor Gladiator turbo ventilado de alta eficiencia. Calidad profesional en soldadura con electrodo, mínimo consumo eléctrico en bivoltaje con selección automática (110V/220V) y regulación de amperaje a precisión. Incluye 1 pinza porta electrodo, pinza de masa, máscara y cepillo/martillo.



IE 10250

Inversor NEO industrial de 220V con controles digitales. Bajo consumo eléctrico y mayor eficiencia en ventilación. Aumento automático de amperaje al presionar el electrodo. 8,300W de potencia en 6,5 Kg. Incluye amperímetro digital, 1 pinza porta electrodo, pinza de masa, máscara y cepillo/martillo.



IE 10200:

Inversor NEO turbo ventilado de alta eficiencia en refrigeración. Calidad industrial de alto rendimiento en soldadura con electrodo, con ahorro energético de un 66% respecto al transformador. Capacidad bivoltaje con selección automática y regulación de amperaje de infinitos puntos intermedios. Incluye 1 pinza porta electrodo, pinza de masa, máscara y cepillo/martillo.

Distribuye: Importaciones Vega • Tel.: (506) 2494-4600



Soldadora eléctrica

THUNDERBOLT® XL 225/150 AC/DC, 906 642 MILLER Proceso: Soldadura convencional por electrodo. Permite expandir las opciones de soldadura a electrodos CA o CD. La salida CD tiene menos apagones del arco, menos congelamiento del electrodo, menos salpicadura, mejor control en material fino y soldadura fuera de posición más fácil.



Cortadora de metal por plasma

Powermax30P Hypertherm. Ofrece un rendimiento superior en un modelo compacto y portátil. Este sistema de diseño dos en uno, ofrece una capacidad potente para el corte de metal grueso, además de consumibles FineCut® para el corte de detalles en láminas delgadas de metal.



Soldadora de arco eléctrico

CA, BX1-180C3 Weldmaster. Monofásica, con 2 ruedas, ventilación por abanico, cable fijo, protección termostática. Estructura del transformador:: Bobina de aluminio, corriente continua, ajustable para electrodos del mismo género (2-4mm).

Distribuye: Capris • Tel.: 8000-Capris (8000-227-747)



Variedad de soldadura Golden Bridge.

Distribuye: Torcasa
Tel.: (506) 2539-3900



Lincoln Mega Force 181

máquina soldadora electrodo revestido, 180 amperios AC, 110/220 voltios, trabajo liviano/medio.

Distribuye: Aceros Carazo • Tel.: (506) 2222-1227

Soldaduras

convencionales y especiales marca Lincoln Electric.



Accesorios

Y equipo de protección para soldadura marca Lincoln Electric.



Nuestras tablillas de PVC para cielorraso le garantizan los mejores beneficios del mercado.

- Únicas con protección UV contra los rayos del sol.
- 100% resistentes a la humedad
- No propagan fuego
- Los mejores precios de la mejor calidad
- Mayor variedad de diseños y acabados Premiun, Gold y Platinum
- Garantía y satisfacción total



Adquiéralas en nuestro distribuidores autorizado en todo el país



Características

- Espuma de polietileno expandido de celda cerrada.
- Cubierta de 2 caras de aluminio puro.
- Refracta el 97% del calor radiante proveniente del techo.
- Retardante de llama Clase A
- Totalmente impermeable

AISLANTE TÉRMICO 2 CARAS 3MM

Cod: 02065000700

AISLANTE TÉRMICO 1 CARA 3MM

Cod: 02065000700

AISLANTE TÉRMICO 2 CARAS 5MM

Cod: 02065000800





Alejandro Matarrita, Propietario de Ferretería Jacó, dice y afirma que los ferreteros tienen algo de locura. “Nos enfrentamos a tomar decisiones todos los días y jugamos con el riesgo”.

Cero temor a **LA COMPETENCIA**

Antes de llegar a su ferretería, casi es obligatorio para los clientes, pasar por la ferretería de sus competidores, negocio que se encuentra a poco menos de 200 metros del suyo. Sin embargo, para este ferretero eso no ha sido obstáculo para que en cuatro años, ya tenga una ferretería de más de 600 metros cuadrados.



Jacó, Puntarenas.- Se trata de Alejandro Matarrita, Propietario de Ferretería Jacó, en el cantón de Garabito de Puntarenas, quien junto a su esposa Rosibel Jiménez, consiguieron instaurar un negocio, que se da de tú a tú con la competencia, pues como decíamos, muy cerca de ellos se encuentra nada más y nada menos que El Lagar.

"Una buena parte en la que salimos ganando es con el servicio", dice Matarrita. "Y la otra está en tener de todo", asegura.

Para él es importante ser agresivo en los negocios, y apostarle a proveedores que sean eficientes y tengan producto siempre.

Casualmente, en ese momento, no había acabado de descargar un camión el cemento, y al voltear, divisamos que se trataba de Sinocem, el cemento chino, del que tanto se ha hablado.

"Hay productos en los que uno tiene que buscar precio, pues el margen no es muy alto, pero es fundamental tenerlos", añade.

Con experiencia

Para Matarrita no todo empezó de cero, y la decisión de entrarle a la ferretería, nació luego de acumular experiencia como agente vendedor, en varias empresas, entre ellas Masaca.

"Sabía que esto era lo mío, y ya sabe usted, uno siempre quiere tener algo propio. Nada es fácil, hay que ponerle muchas ganas".

Sobre tener la competencia prácticamente en la "oreja" de su negocio, Matarrita dice que eso es lo que menos le preocupa, mientras logre buenas negociaciones con los proveedores, tenga de todo, sepa lo que quieren los clientes, las cosas marchan bien.

"Eso sí, también hay que ser muy pulido en el servicio, y servicio quiere decir todo, que desde que un cliente ingresa contento, que se vaya más contento todavía", asegura Matarrita.

Asegura que hoy, mientras muchos compradores buscan agregar calidad a sus proyectos, también están los que buscan precio, como primer factor de compra. "Por eso le digo que hay que tener de todo. Algún faltante provoca que lo vayan a buscar a otro lado".

La estructura de la ferretería conforma toda una nave con una altura de más de 10 metros.

"La hicimos precisamente para sacarle mayor provecho en almacenaje, y que de una vez también sirviera para exhibir, también de paso, nos ayuda a mitigar un poco el calor de la zona".

Representative Wanted:

An important U.S. Fortune 500 plumbing company is looking for an Representative in Costa Rica, to work on their Water, Gas and Tools product lines.

To all interested Rep Companies, please send your company presentation and web page to fortune500plumbingcompany@gmail.com

Se busca Empresa Representante:

Una importante compañía Americana Fortune 500 busca Empresa Representante en Costa Rica para sus líneas de Plomería en Agua, Gas y Herramientas. A todas las empresas interesadas, favor de enviar su presentación de la compañía y pagina web a fortune500plumbingcompany@gmail.com

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Plastimex, S.A	Alvaro Castro	Gerente de Mercadeo y Ventas	2453-1251	N.D	acaastro@plastimexsa.com
Importadora America	Erick Bermúdez	Gerente General	2292-2424	N.D	gerencia@iamericacr.com
Era Ecotank Roto Molding, S.A (La Casa del Tanque)	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18	davidp@lacasadeltanque.com
Importaciones Vega, S.A	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	impovega@racsa.co.cr
Tornillos la Uruca	Diego García	Gerente de Ventas	2256-5212	N.D	dgarcia@tornilloslauruca.com
Atikoworld, S.A	Carlos Espinoza	Gerente de Ventas	2296-2815	N.D	atiko.carlos@hotmail.com
Arkiplast, S.A	Helbert Alfaro Acuña	Gerente General	2475-5111	N.D	aherbert@cieloplast.com
International Representative (Intrep)	Luis González Brenes	Asesor Técnico	2239-2767	N.D	ventas1@intrep.com.pa
Importaciones Industriales Masaca S.A	José Rodríguez	Gerente General	2244-4044	N.D	jjrodriguez@masaca.net
Tente Ruedas, S.A	Carlos Navas	Director de Exportación	(+34) 935 650 737	N.D	cnavas@tenteruedas.es
Capris, S.A	Peter Ossenbach K	Gerente General	2519-5009	N.D	peter.ossenbach@capris.co.cr
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerentes Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
Intaco	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Audio Accesorios	Jorge Blanco	Gerente	2218-1439	2219-2718	audioaccesoriosjblanco@yahoo.com

¿Listos para
el 2016?

EXP | HO | RE
EXPO PARA HOTELES Y RESTAURANTES
SUPERMERCADOS • CATERING SERVICE SODAS • PANADERÍAS • CLUBES



31 de Mayo, 1 y 2 de Junio, 2016

Eventos Pedregal

El evento donde encontrará productos y servicios para su negocio, podrá actualizarse, capacitarse y lograr contactos nuevos.

Regístrese desde ahora para recibir su entrada gratis e información sobre la feria en:

www.exphore.com/entrada



Reserve su stand:
Guillermo Rodríguez,
guillermo.rodriguez@eka.net
Tel.: (506) 8997-1651
Tel.: (506) 4001-6729

Organiza:

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

SAN JOSE BUSINESS SHOW

20 y 21 de Abril, 2016

Eventos Pedregal Costa Rica



El evento para iniciar o hacer crecer su empresa

El evento contará con 140 charlas técnicas gratuitas, dirigidas a empresarios y ejecutivos que quieren obtener información que les permita ser más efectivos en la gestión de sus empresas. Además habrá área de exhibición e interesantes actividades

Contáctenos para dar una charla, tener un stand o asistir a las charlas.



SanJoseBusinessShow



sanjosebusiness@ekaconsultores.com



(506) 4001-6722



www.sanjosebusinessshow.com

Organiza:

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Nadie le da tantas opciones para proteger su madera

Años de investigación, el profundo conocimiento de nuestros científicos y la alta tecnología desarrollada por SUR nos permiten ofrecer hoy más de 30 barnices e impregnantes base agua, para proteger y embellecer su madera...en interiores y exteriores.



más información

de venta en tiendas **SurColor** ASESORIA Y SERVICIO
y distribuidores autorizados



Para más información 800-SUR-2000
www.gruposur.com

Otra **solución SUR**