



Ranking de Ferreterías **P.11**
Moda de tiendas de pintura **P.50**
Desde la mira de un comprador **P.52**
Ure: negocio de servicio **P.56**

¡POCHOTONES!

Depósito de Maderas El Pochote en Cartago, conforma una de las empresas del Ranking de las ferreterías más importantes del país. Mario Mora, Gerente de Operaciones, dice que 50 años de vigencia es una de sus fortalezas.



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

JUNIO 2017 año 21 / No. 252



¿QUERÉS ESTRENAR

este Chuzo?

Formá parte del **Top 500 de Clientes** Best Value comprando sus productos y recibí una acción para participar por un **Suzuki Swift 0 Km** a sortearse con la lotería nacional.



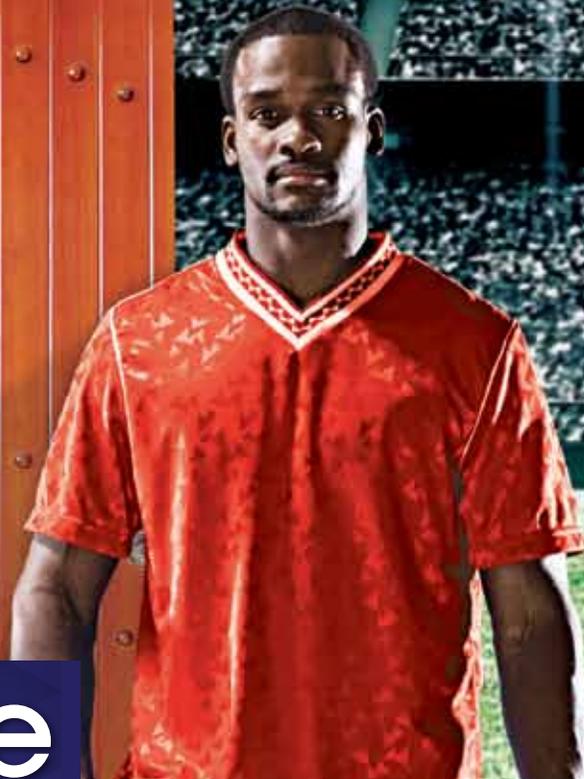
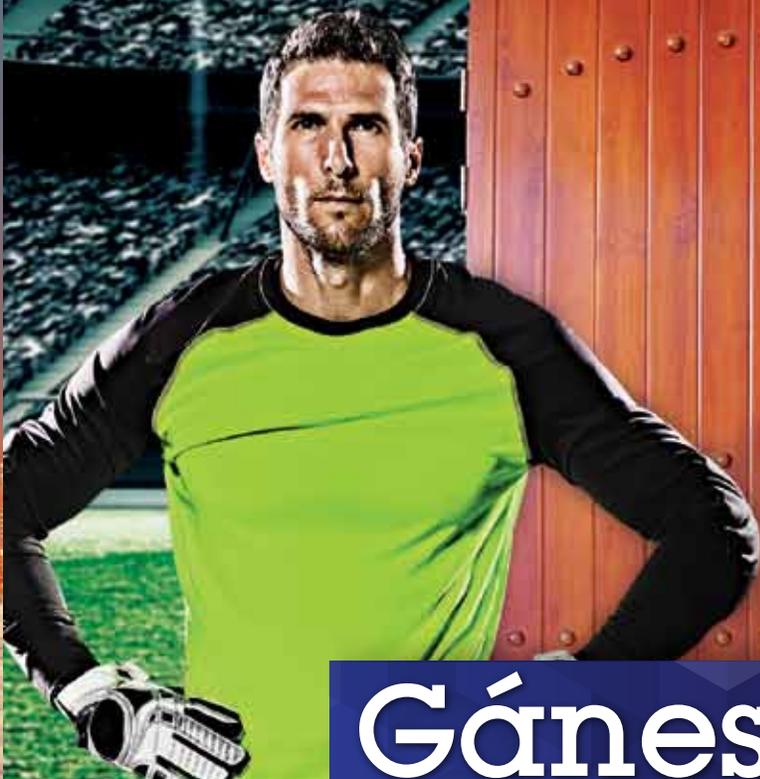
VARIEDAD, GARANTÍA DE POR VIDA Y AHORA
ÚNICA EN COSTA RICA

Carro Nuevo.

Si estás en el top 200 recibí doble acción y en el top 100 triple acción.
¡No esperés más para estrenar carro!

VEGA

Tenemos madera para el fútbol



Gánese

**1 de los 2 viajes a Rusia
para vivir la emoción del fútbol**

por cada **€20.000**

de compra en productos de la marca **probosque**,
recibirá una acción electrónica para participar en este gran sorteo.

**• Incluye pasaje, estadía y €500 en efectivo
para cada ganador •**

probosque
LÍDERES EN MADERAS REFORESTADAS

 **FORESTALES**
LATINOAMERICANOS

52



46



Lea TyT en digital:
www.tytenlinea.com/digital

4.765 vistas en la edición digital

Contenido

PINCELADAS

Mk Morse una alianza inteligente de Tornicentro.
Mundo de ferretería en el Caribe.
Incremento del precio del acero impulsa a ArcelorMittal.
Cemex se expande.

07

MERCADEO

Ventas al detalle...

Para duplicar las ventas, hay que enfocar todo el tiempo en actividades productivas que le ayuden a ganar más dinero.

10

EN CONCRETO

11 Ranking de ferreterías

¡Más de 400 posibilidades de negocio!

Sector de ferretero de Costa Rica se muestra cada vez más competitivo, sobre todo en el área de ferretería, pues en la construcción arrastra faltantes.

11

PERFIL

36 BrassCraft: valor compartido con ferreteros

38 Hablemos de madera

40 Seguridad es parte de Eagle

42 Remuca: Medio siglo en el sector ferretero

44 Dihasa: aumenta su participación de mercado

45 Manguera de abasto

46 Masaca se alía con Siemens

48 Imacasa le pone a sus herramientas eléctricas

36

EL FERRETERO

50 ¡La moda de las tiendas de pintura!

52 ¿Qué pasa por la mente de un comprador?

54 Vidrios desde Las Tres Américas

56 En Ure les va bien con atención personalizada

58 Tan “pochotones” como siempre...

48

60

PRODUCTOS FERRETEROS



Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Aumente el nivel **DEL SERVICIO**

Desde que tengo uso de razón en esto de los temas ferreteros, no ha habido empresario que me diga que la diferencia del negocio está en el servicio al cliente que otorga, que este es el valor agregado esencial para que los clientes vuelvan. Y si avanzamos 100 metros más, para encontrar otra ferretería, es muy posible que el argumento -y ojo que lo considero bastante válido- sea el mismo.

Entonces, si estamos frente a negocios que venden prácticamente los mismos productos, y ambos basan su estrategia de venta en el mismo servicio al cliente, qué hace, entonces que los clientes, de verdad regresen, o elijan entre una y otra...

Nos parece, sin temor a equivocarnos, y de acuerdo con lo que presencialmente, hemos vivido, es la aplicación del servicio al cliente, sustentado por un inventario, lo más surtido posible.

Dos ejemplos sencillos, entre un cliente y un vendedor: cliente: -"me vende 50 tornillos para techo, punta broca para metal, en pulgada y media". Vendedor: "Claro, con gusto... ¿Algo más? En la caja paga y retira.."

Segundo. Cliente: -"me vende 50 tornillos para techo, punta broca para metal, en pulgada y media". Vendedor: "Claro, con gusto... Y perdone, ¿ya tiene taladro? Tenemos unos en oferta, especialmente para trabajar en el techo... O si requiere pintura para techo, hay en varios colores... Veo que es un proyecto pequeño, también contamos con todo tipo de madera o perfiles de acero. si gusta se los puedo mostrar..."

En ambos ejemplos, hay servicio al cliente porque podemos observar que el comprador obtuvo lo que requería, pero hay un distinto nivel en la estrategia. A veces creemos que con solo darle al cliente lo que busca, y no lo que requiere, ya estamos cumpliendo. Se trata de tener agresividad con espontaneidad.

Es muy cierto aquello de que a veces los negocios están muy llenos y los clientes urgidos de que se les atienda, pero muchos han cubierto este obstáculo asignando un anfitrión en los pasillos del negocio, como para ir asistiendo al cliente y que este no empiece a perder la emoción por la compra.

Su negocio puede ser muy bueno en mostrador y en exhibición, y hasta en servicio al cliente, pero cuál es el nivel que muestran los vendedores, o bien, se les da capacitación constante para que refuercen este factor...

¿Cuándo fue la última vez que hizo una medición? ¿Cómo hacerla? Es un tema que estaremos compartiendo en la próxima edición.

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

Asesora Comercial

Annia Cabalceta
annia@ekaconsultores.com
Tel: +506.4001.6726

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iraniam@ekaconsultores.com

Asistente Comercial

Tatiana Alpizar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Colaboradora

Adriana Chaverry

Foto de Portada

Luis Navarro

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistatyt@ekaconsultores.com

Suscribase en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

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



Línea de iluminación
LED



Bombillo LED
Cód. 73063A



Tubo LED
Cód. 73020



Panel LED redondo
Cód. 10180G



Panel LED cuadrado
Cód. 10147

**LO QUE TUS
CLIENTES NECESITAN**

✉ info@verticecr.com **f** /VerticeCR
 🌐 verticecr.com 📞 (506)8365-3434



Próximamente
EDICIONES

Julio / TYT 253

Especial: Expoferretera

Las estrategias, los productos nuevos y las tendencias del mercado se mueven al ritmo de Expoferretera.

Cierre comercial: 12 de junio, 2017

**Anúnciense en TYT
Y esponja en Expoferretera**

Annia Cabalceta • annia@ekaconsultores.com • Cel: +506.7014.3611

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Construrama



ROSEJO

REIMERS INDUSTRIAL

IMPAFESA



Central de mangueras S.A. ISO 9001:2008

DISPIESA EN LO MÁS ALTO DE LA CONSTRUCCIÓN

construRed



NT CENTROAMERICA

MK MORSE UNA ALIANZA INTELIGENTE DE TORNICENTRO

En el mercado, Tornicentro como proveedor integral de varias líneas, incorporó las brocas y hojas de sierra americanas MK Morse

Tornicentro no se anda con flaqueos ni miramientos y entre su diversidad de líneas apuesta a lo seguro, a la calidad y a la constancia de productos, con el fin de mantener inventarios inteligentes y ganadores, es por eso que David Sossing, Gerente General de Tornicentro, según nos comentó, cuando le ofrecieron la representación de la marca MK Morse, no lo pensó dos veces, primero por el respaldo de la marca y porque ya son productos muy conocidos en el canal ferretero.

“Es una marca estadounidense que nos asegura una representación sana y con muchas ventajas para nuestros clientes”, asegura Sossing.

De éxito

Casualmente, en una de las participaciones de Tornicentro en Expoferretera, la empresa exhibió, por ejemplo, las hojas de sierra, y se llenó exitosamente con los pedidos que los ferreteros hicieron en la feria.

“Es que Mk Morse fabrica una hoja de sierra bi-metálica con 8% cobalto, lo que hace que supere cualquier hoja del mercado y los ferreteros lo saben”.

David también recalca como fortaleza el precio competitivo que la marca permite ofrecerle al ferretero.

Precisamente, el éxito que las hojas de sierra han tenido, le han abierto y facilitado el camino a la broca - sierra, que cuentan con variedad amplia. “Y también han sido muy aceptadas por la calidad”.

Sossing dice que aquí no acaba todo, pues en cualquier momento, podrían saltar al mercado con otra sorpresa de Mk Morse, pues “estamos hablando de una marca sumamente agresiva con calidad”.



Las brocas Mk Morse, distribuidas por Tornicentro, al igual que las hojas de sierra, han sido muy bien aceptadas por los ferreteros.



**Visítenos
en San Joaquín
y Curridabat**

2265-7474

tornicentrocr.com

ventas@tornicentro.la

Modernización

Me gustaría un día poder entrevistarme con usted. Veo sus comentarios en su revista y pienso que el mercado de mayoristas de ferretería requiere modernizarse. Soy nuevo en este ramo pero nuestro negocio ha vendido librería y abarrotes por 30 años y he podido comprobar que está atrasado.

Saludos cordiales,
Mauricio Bohórquez
fullmarketmauricio@gmail.com

R/ Estimado señor Bohórquez, es un gusto para nosotros tener la oportunidad, siempre de contribuir con los empresarios. Quedamos a sus órdenes.

CEMEX SE EXPANDE

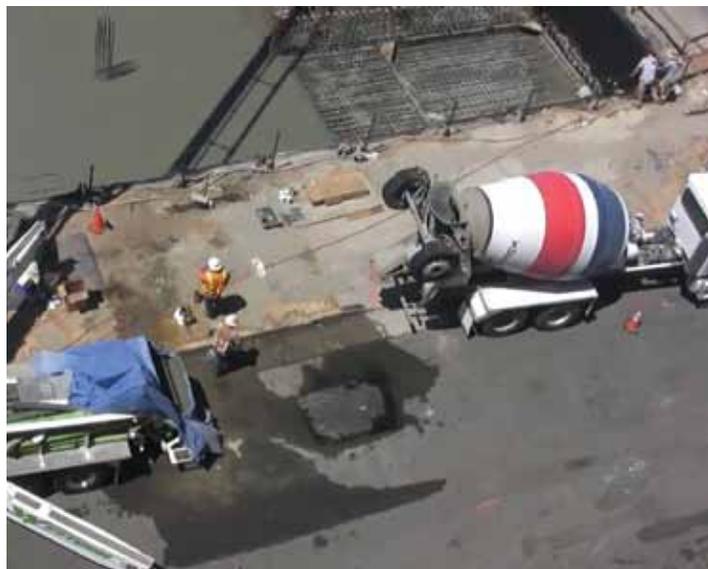
México.- Cemex, una de las mayores cementeras del mundo, informó que está en proceso de construcción de una terminal ferroviaria en Los Ángeles y de un sistema de carga de agregados en su cantera en California, como parte de la expansión de su red de distribución para atender la demanda de Estados Unidos.

La intención de Cemex es optimizar el proceso de entrega de agregados en los proyectos de construcción del metro en Los Ángeles, en Estados Unidos, y sus alrededores, agregó la empresa en comunicado.

La terminal de distribución estaría lista a finales de este año, y el objetivo es “disminuir el tiempo, los costos y las emisiones de gases de efecto invernadero de los camiones que utiliza actualmente”, detalló.

“Este proyecto reafirma el continuo compromiso de Cemex con el sur de California y permitirá suministrar agregados de alta calidad justo donde más se necesiten”, dijo Ignacio Madrideo, presidente de Cemex en Estados Unidos.

Fuente: <http://expansion.mx>



INCREMENTO DEL PRECIO DEL ACERO IMPULSA A ARCELORMITTAL

El grupo siderúrgico ArcelorMittal obtuvo un beneficio neto atribuido de 1.002 millones de dólares (922 millones de euros) en el primer trimestre del año, frente a las pérdidas de 416 millones de dólares (383 millones de euros) en el mismo periodo de 2016, gracias al reflejo en el precio del acero de los mayores costos de las materias primas.

El presidente y consejero delegado de ArcelorMittal, Lakshmi N. Mittal, expresó su satisfacción con los resultados de la compañía en el primer trimestre, destacando que estas cuentas reflejan el “momento positivo” del mercado, así como los progresos realizados a nivel interno para fortalecer el negocio.

Las ventas de ArcelorMittal entre enero y marzo sumaron un total de 16.086 millones de dólares (14.795 millones de euros), un 20% más que un año antes, mientras que su resultado bruto de explotación (Ebitda) mejoró un 140%, hasta 2.231 millones de dólares (2.052 millones de euros) y logró casi sextuplicar su resultado operativo, que alcanzó los 1.576 millones de dólares (1.449 millones de euros).

Fuente: www.economista.es



MUNDO DE FERRETERÍA EN EL CARIBE

Costa Rica.- Allá, en la zona Atlántica de Costa Rica, donde el sabor caribeño se siente de verdad, hay una ferretería en la que la gente se dice feliz cada vez que entra un cliente...

Se trata de Ferremundo del Caribe, en el puro centro de la provincia limonense. La empresa es guiada por dos hermanos, muy jóvenes por cierto, Yee Mid y Ying Kit Lee, que tratan de inyectar positivismo no solo a sus colaboradores, sino a los mismos clientes.

“Tratamos de ser asesores de venta en todo momento, pero verdaderos asesores, sin que el cliente sienta solo le estamos tratando de “meter” un producto a la fuerza”, dice Kit.

Kit dice que una empresa debe ser alegre, por eso él y su hermano tratan de atender y resolver cada reto con positivismo. “Los clientes ya nos conocen y saben que aquí tenemos soluciones y sino, les ayudamos a encontrarlas”, asegura Yee Mid.

Estos dos hermanos conforman todo un equipo, mientras Yee Mid se encarga de la parte operativa del negocio, Kit se las sabe todas en la parte de control como analista y programador.

“Hay que buscar moverse y hacerlo rápido porque hay mucha competencia. Prácticamente, no basta con solo tener los productos, hay que llevar el servicio más allá”, asegura Kit.

Ambos, cada vez que las tareas del negocio les permite se postran como anfitriones cerca de la entrada de la ferretería para saludar los compradores y ayudar en la atención.



Los hermanos Lee son propietarios de Ferremundo del Caribe, en Limón centro. Son fieles creyentes del trato personalizado y que no basta solamente con tener todos los productos del mercado, pues hay que agregar otros ingredientes para conquistar a los compradores.

Productos de calidad

con todas las certificaciones de fabricación a un **excelente precio**

Distribuido por

IMPORTACIONES
MARROLL

TODO UN MUNDO EN FERRETERÍA

FSL



T. 2453-0025 • ventas@marroll.com

Ventas AL DETALLE...

Por Héctor González
Correo: ada.roca@asistencia-virtual.com

Para duplicar las ventas, hay que enfocar todo el tiempo en actividades productivas que le ayuden a ganar más dinero.

Desafortunadamente, la mayoría de los vendedores no están dispuestos a pagar el precio del éxito. Y la razón principal por la que no están logrando sus metas es porque dedican mucho tiempo a actividades que no son productivas y que sólo los hace perder el tiempo.

En este artículo, se encuentra una idea específica, que va a ayudar a sacarle el máximo provecho a su recurso más valioso, que es su tiempo, para que pueda aumentar sus ventas y ganar más dinero.

La primer idea es la teoría de los minutos. Uno de mis mentores es el famoso consultor de negocios americano Brian Tracy. En un seminario en el que participé con Brian Tracy nos enseñó la teoría de los minutos. Según Brian Tracy, esta teoría está basada en una simple ecuación matemática, que dice: "Duplica la cantidad de tiempo que dedicas a hablar con clientes potenciales y podrás duplicar tus ventas".

Muy cierto

Esto es cierto, porque el 100% de todas las ventas que se hacen se están generando por la cantidad tiempo que el vendedor está frente a frente, cara a cara, hablando con prospectos potenciales que pueden comprar su producto o servicio.

Entonces, si está interesado en duplicar sus ventas, tiene que duplicar la cantidad de minutos que invierte vendiendo, que es cuando está frente a frente, cara a cara hablando con prospectos potenciales que pueden comprar su producto o servicio.

Repito, la razón principal por la que los vendedores no están logrando sus metas de ventas es porque dedican mucho tiempo a actividades que no son productivas y que sólo los hace perder el tiempo.

Entonces, en conclusión, con el simple hecho de duplicar la cantidad de tiempo que inviertes en prospectar, duplicar la cantidad de tiempo que dedicas a sacar citas o duplicar el número de presentaciones de todos los días, ya con eso podrás duplicar tus ingresos.



En otras palabras: Aumenta la cantidad de horas trabajadas efectivamente y podrás aumentar tus ventas. ¡Está claro! Mayor cantidad de horas de trabajo efectivo, mayores serán tus ingresos.

Metas, estrategia, acción...

Fuente: www.mercadeo.com

fleximatic[®]
Instale Calidad y Confianza
www.fleximatic.com.mx

Cód. 7013 Cód. 4139 Cód. 2702 Cód. 2494

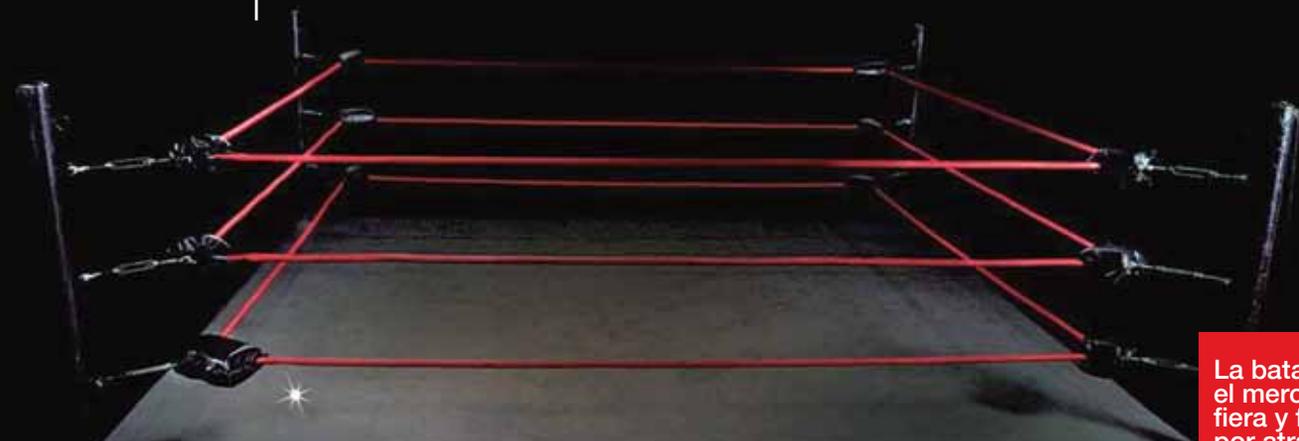
Distribuido por
Importaciones
Re Re S.A.

IMPORACIONES
RE RE

Tel: 2236-8000

¡Más de 400

En Concreto



POSIBILIDADES DE NEGOCIO!

■ Para duplicar las ventas, hay que enfocar todo el tiempo en actividades productivas que le ayuden a ganar más dinero.

La batalla en el mercado es fiera y férrea por atraer la mayor cantidad de clientes. Las empresas que logran seducir a los compradores, lo hacen basados en un esquema de servicio diferenciado y con un surtido a la medida de los usuarios. Esas son las que ganan siempre.

A la hora de plantear el mapa ferretero del país, nos da que el peso total del sector podría rondar las 1500 ferreterías, y de estas cerca de un 30% concentran el mayor movimiento en cuanto a compras, ventas y negociaciones de productos.

Y para cualquier empresa mayorista, sería acertado enfocar o lanzar cualquier estrategia hacia este porcentaje, sobre todo si lo que buscan es hacer diferencia.

De acuerdo con el sitio www.improven.com, las empresas ganadoras en el mundo mantienen tres servicios más propios y diferenciadores: Estrategia, Resultados y Gestión del Cambio.

Estrategia

La relevancia de la toma de decisiones. Tener claro el objetivo será muy importante para ir en la dirección correcta. En este sentido, la reflexión es clave antes de la ejecución.

Estrategia diferenciada para ser más competitivos.

Apuesta por una diferenciación estratégica.

Piensa en la viabilidad y resultado de las decisiones.

Resultados

Priorización a la hora de conseguir objetivos.

Antes de ejecutar, organizar y comprometerse a cumplir con rigor lo planteado.

Analizar qué se tiene que hacer para ser competitivo hoy.

Las empresas que van bien y hacen las cosas por inercia, sólo se cuestionan su modelo de negocio en el momento en que ocurre algo negativo (crisis, pérdida de cuota).

Gestión del cambio

Un buen líder sabe detectar cualquier situación y guiar a su equipo.

Si hay modificaciones en una empresa, hay que empatizar con el equipo de trabajo y darle un tiempo para habituarse.

Cuando se pide un esfuerzo en una organización, hay que predicar con el ejemplo.

Para motivar a un equipo es importante contar a este el plan de acción ideado hacia la meta.

Hay miles de empresas, pero increíblemente son unos pocos los que se destacan y logran ganarse el corazón de los clientes. No es que tengan un producto distinto y extraño fuera de este mundo, sino que su éxito radica en algo más interno, como tener prácticas que optimicen los procesos y que finalmente generen confianza y fidelidad de los consumidores. Se ubican en un lugar privilegiado de la competencia del mercado.

Cada época de los mercados es distinta, vivimos en un momento histórico donde los consumidores les encanta sentirse parte de los procesos y ser tomados en cuenta, por lo que tener un canal que permita la interacción activa genera esa inclusión y adicionalmente se obtiene de primera, información importante para adaptar los productos o estrategias a sus deseos o necesidades.

Una empresa ganadora es altamente consciente de los deseos y necesidades de sus clientes, por lo que ejecuta planes para conocer estos datos, y no sólo se informa, sino que a partir de estos datos desarrolla estrategias y adquiere productos a la medida de los compradores. Esto satisface mejor sus deseos, ampliando la brecha de bienestar, identificación y fidelización de la marca.

Ranking de las ferreterías más importantes

ZONA SAN JOSÉ

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	1	Grupo Guadalupano S.A.	Sergio de la Ossa	Johan Sánchez	www.grupoguadalupano.com	200	7
2	2	Almacén Mauro	Carlos Roberto Mauro	Carlos Roberto Mauro	www.almacenmauro.com	125	10
2	3	Grupo Indianapolis, S.A	Luis Alonso Estrada	Leonardo Chavarría	www.grupoindianapolis.com	230	5
3	4	Almacén El Eléctrico	Carlos Jiménez	Mircela Rojas	www.elelectrico.com	270	2
4	6	Maderas y Ferretería Buen Precio SA	Adriana Jiménez	Víctor Picado	www.buenprecio.com	137	8
4	5	Depósito Las Gravilias	Geovanny Quesada	Héctor Salas	www.lasgravilias.com	210	6
5	7	Construplaza	Sebastián Fait	Sebastián Fait	www.construplaza.com	250	3
6	22	Aceros Carazo - Reimers	Humberto Fernández	Cynthia Murillo	www.aceroscarazo.com	60	15
6	8	Ferretería EPA *	Jannet Montero	NA		240	4
7	9	Ferretería Epa Escazú *	Jannet Montero	NA	www.epa.co.cr	200	7
8	10	Almacenes Unidos	German Losilla	Jorge Herrera, Leonardo Medrano	www.almacenesunidos.com	94	12
9	11	Ferretería Epa Tibás	Jannet Montero	NA	www.epa.co.cr	250	3
10	12	El Lagar	Max Sánchez	Rodrigo Villalobos	www.ellagar.com	326	1
11	14	Grupo Santa Bárbara Pavas	Erick García	Carlos Chacón	www.gruposb.com	130	9
12	15	Ferretería Maflor	Flor Jiménez	Carlos Guillén	www.maflor.com	35	17
13	16	Depósito Arenal S.A.	Gustavo Cordero	Geovanny Araya	www.arenalcr.com	35	17
13	17	Depósito Irazú Coronado	Edgar Herrera	Diego Guevara	www.grupoirazu.com	80	13
14	18	Depósito Irazú San Sebastián	Edgar Herrera	Esteban Robles	www.grupoirazu.com	40	16
15	17	Almacenes José Barguil	Zaida Barguil	Andrea Meza	NA	29	21
16	23	Pisos y Azulejos Porras	Ana Rita Porras	Joaquín Lobo	www.pisosyazulejosporras.com	75	14
16	19	Depósito de Maderas Camacho	Pablo Camacho	Jeffrey Obando	www.maderascamacho.com	25	23
17	20	Depósito La Maravilla	Juan Alfonso Gutiérrez	Manuel Jiménez	www.lamaravilla.co.cr	34	18
18	21	Depósito y Ferretería Jiménez	Ronny Jiménez	Jose Pablo Cedeño	www.depositojimenez.com	22	25
19	23	Depósito de Materiales El Punto	José Luis Fernández	Angela Gutiérrez	www.materialeselpunto.com	13	33
19	13	La Casa del Fontanero	Johan Céspedes Carranza	Dennisse Vargas	www.fontanero.com	20	26
20	25	Depósito Jiménez	Ronny Jiménez	Mauricio Jiménez	NA	18	28
21	24	Ferretería Laferre	José Miguel Castro	Luis Guillermo Aguilera	NA	32	19
22	25	D Metal	Gustavo Villalobos	Carlos Guzmán	www.dmetalcr.com	28	22
22	26	Agroservicios El Salitre	Freddy Ureña	José María Astorga	www.agrosalitre.com	35	17
23	27	Depósito de Materiales FERCONCE	Rónald Aragón	Alexander Sánchez	NA	24	24
24	28	Depósito Lucky	Víctor Méndez	Gerardo Méndez	NA	14	32
24	38	Ferretería Solís	Jacinto Solís	Jacinto Solís Araya	NA	11	35
25	25	Ferretería El Pipiolo	Rafael Jiménez Ureña	Douglas Chaves Madrigal	NA	10	36
26	28	Ferretería Muñoz y Nanne, S.A	Roy Muñoz	Mauricio Moreno	www.munozynanne.com	8	38
27	30	Dep.de Maderas y Materiales El Trinitaño	Eduard Soto	Juan Arenas	NA	20	26
28	31	Ferretería El Trébol	Freddy Monge	Mayela Moreno	NA	12	34
28	29	Materiales El Tablón	Julián Fonseca	Andrés Fonseca	NA	14	32
28	32	Ferretería Disousa	Gonzalo Solano	Javier Mora	www.disousa.cr.com	19	27
29	33	Dep. de Maderas Castillo Matamoros	Andrés Castillo	Carlos Castillo	NA	11	35
29	32	Ferretería Lomas #1 y #2	José Manuel Quesada	Francisco Flores	NA	30	20
30	36	Almacén Jornalero Carraigres S.A	Olman Alvarez	Olman Alvarez	NA	15	31
30	34	Ferretería El Mazazo	Martín Arias	Floria Arias	NA	12	34
31	38	Deposito y Ferretería Mata de Plátano	Luis Alberto Soto	Julio Sánchez	NA	8	38
31	36	Ferretería Nasa Comercial	Martín Gilberto Núñez	José Flores	NA	17	29
32	39	Ferretería Central Guadalupe	José Miguel Montero	Heiner Duarte	NA	6	40

M ² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Cientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
2000	18	1000	5	1943	5	4	5	5	10	8.333333333
5000	11	200	17	1946	6	4	5	1.6	3	8.666666667
7000	9	600	8	1980	18	1	8	2.608695652	4	8.666666667
8000	7	200	17	1984	22	2	7	0.740740741	1	9.333333333
4133	13	703	7	1967	11	1	8	5.131386861	11	9.666666667
11500	5	1500	2	1986	23	5	4	7.142857143	18	9.666666667
16000	4	1000	5	2001	37	2	7	4	8	10.666666667
2500	17	160	19	1907	1	1	8	2.666666667	5	10.833333333
20000	3	1100	4	2004	40	4	5	4.583333333	9	10.833333333
25000	1	800	6	2004	40	4	5	4	8	11.166666667
2500	17	1000	5	1937	4	4	5	10.63829787	28	11.833333333
20000	3	1300	3	2011	47	1	8	5.2	13	12.833333333
21300	2	3450	1	2015	50	14	1	10.58282209	27	13.666666667
600	30	115	23	1984	22	4	5	0.884615385	2	15.166666667
3000	16	300	12	1980	18	1	8	8.571428571	22	15.5
7500	8	180	18	1999	35	2	7	5.142857143	12	16.166666667
2500	17	800	6	1992	28	1	8	10	25	16.166666667
5800	10	350	11	2000	36	8	2	8.75	23	16.333333333
500	31	300	12	1930	3	1	8	10.34482759	26	16.833333333
2500	17	400	10	2009	45	2	7	5.333333333	14	17.833333333
4000	14	300	12	1978	17	1	8	12	33	17.833333333
1500	21	200	17	1997	33	1	8	5.882352941	16	18.833333333
3400	15	250	14	1987	24	3	6	11.36363636	30	19
2000	18	70	28	1976	16	1	8	5.384615385	15	19.666666667
1800	19	200	17	1986	23	1	8	10	25	19.666666667
2000	18	150	20	1988	25	2	7	8.333333333	21	19.833333333
1060	23	230	16	2000	36	2	7	7.1875	19	20
800	26	100	25	1997	33	1	8	3.571428571	7	20.166666667
1000	24	600	8	1986	23	1	8	17.14285714	41	20.166666667
4500	12	300	12	1998	34	1	8	12.5	34	20.666666667
2000	18	250	14	1976	16	1	8	17.85714286	42	21.666666667
2000	18	200	17	1961	9	1	8	18.18181818	43	21.666666667
750	27	150	20	1911	2	1	8	15	38	21.833333333
3000	16	100	25	1971	13	1	8	12.5	34	22.333333333
500	31	150	20	1995	31	2	7	7.5	20	22.5
600	30	100	25	1980	18	1	8	8.333333333	21	22.666666667
2000	18	150	20	1993	29	1	8	10.71428571	29	22.666666667
500	31	250	14	1983	21	1	8	13.15789474	35	22.666666667
500	31	100	25	1973	15	1	8	9.090909091	24	23
1140	22	600	8	2000	36	2	7	20	45	23
1500	21	150	20	2002	38	1	8	10	25	23.833333333
620	29	250	14	1970	12	1	8	20.833333333	46	23.833333333
10000	6	100	25	1997	33	1	8	12.5	34	24
700	28	240	15	1990	27	1	8	14.11764706	37	24
1000	24	200	17	1954	7	1	8	33.333333333	57	25.5

ZONA SAN JOSÉ

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
33	41	Ferretería Romara	Óscar Madrigal	Roy Mena	www.romaramateriales.com	14	32
34	22	Decomar Mayoreo	Edgar Aguedas	Bernhard López	www.decomar.cr.com	9	37
34	42	Ferretería Granadilla	Mauricio Chanto	Mauricio Chanto		11	35
35	46	Centro Ferretero Industrial Ávila	William Valerio	Jorge Moya y Agustín Valerio	NA	7	39
36	44	Color Centro Rojas González	José Manuel Rojas	Luis Diego Ugalde	NA	13	33
37	43	Ferretería El Mar San José	Alejandro Sandí	Gorbin Torres	www.ferreterielmar.com	15	31
38	40	Centro Ferretero Arguedas	Marco Tulio Monge	Giovanni Monge	laferre.org	10	36
39	51	Ferretería Lourdes S.A	Gilberto Núñez	Marco Hernández	NA	4	42
40	47	Punto Ferretero C.R.H.L.S.A	Hugo Marín	Roberto Masis	NA	8	38
40	37	Ferretería Enrique Monge	Leticia Zeledón	Rodolfo Monge	NA	5	41
41	46	Ferretería La Trinidad	José Manuel Solís	José Manuel Solís y José Manuel (Hijo)	NA	6	40
42	47	Ferretería de Joes S.A	Edgar Anchía	Edgar Anchía y Milton Arias	NA	4	42
42	47	Ferretería Rohmoser	Fernando Romero	Alvaro Umaña	NA	9	37
42	45	Especialidades Ferreteras de CR	Leonardo Chinchilla	HernánBbenavides	NA	7	39
42	67	Ferretería y Cerrajería Moravia	Víctor Julio Zúñiga	Victor Julio Zúñiga	NA	4	42
42	47	Ferretería Segura	Freddy Segura	Freddy Segura	NA	10	36
43	47	Ferretería El Merengue	Róger Carvajal	Róger Carvajal	NA	4	42
44	51	Electrofameji	Marvin Mena	Alonso Chinchilla	www.electrofameji.com	14	32
44	55	Ferretería El Mar BS, S.A	Victor Julio Navarro	Victor Julio Navarro	NA	16	30
45	49	Ferretería La Central de Colón	Edgar Badilla	Joseph Badilla	NA	9	37
45	48	Ferretería San Sebastián	Marvin Rojas	Jeffry Rojas	NA	7	39
46	49	Ferretería Venecia	Héctor Apuy	Juan Apuy	NA	11	35
47	54	Carjo Materiales El Labrador	Oscar Solano Carmona	Ana Lucía Solano	NA	6	40
47	53	Depósito Arenal S.A. (Moravia)	Fernando y Gustavo Cordero	Asdrúbal Serrano	www.arenalcr.com	7	39
47	50	Ferretería Tomy	Iok Meng Lei Ma	Franklin Ramírez	NA	8	38
48	59	Depósito de Materiales Remosa JYL	Rodrigo Villalobos	Eduard Fallas	NA	12	34
48	52	Arco Ferretero	Mauricio Chinchilla	Carlos Víquez	NA	8	38
49		Ferretería El Ancla S.A.	Victoria Nicholas Madrigal	Wilson Mata	NA	6	40
50	56	Ferretería Santamaría	Rodrigo Santamaría	Rodrigo Santamaría	NA	5	41
51	58	Ferretería y Depósito Bri Bri	Lidia María Delgado	Francisco Agüero	NA	4	42
51	48	Distribuidora Marol	Mario Olmos	Alejandro y Mario Olmos	NA	3	43
51	56	Depósito y Ferretería Huno	Humberto Echeverría	Humberto Echeverría	NA	7	39
51		Ferretería El Merengue	Róger Carvajal	Roger Carvajal	NA	3	43
52	54	Ferretería La Esquina	Denney Sánchez	Denney Sánchez	NA	7	39
53	59	Ferretería Mabel	Carlos Bejarano	Carlos Bejarano	NA	3	43
53	57	Depósito y Ferretería Vargas	Abel Francisco Vargas	Abel Francisco Vargas	NA	3	43
54	60	Ferretería JMC4	Andrés Herrera	Lisandro Vargas	www.jyimportaciones.com	5	41
55	60	Ferretería Mora y Mora	Juan Ignacio Mora Mora	Juan Ignacio Mora Mora	NA	2	44
56		Ferretería Dayleen	Omar Sandí Carmona	Omar Sandí Carmona	NA	2	44
57		Ferre Uno	Duglas Acevedo	Javier Altamirano	NA	2	44
57	59	Ferretería Hugo Vargas	Hugo Vargas	Julio Vargas	NA	3	43
58	62	Ferretería La Guacamaya	Blanca Iris Ruiz	Víctor Hugo Flores	NA	2	44
58	61	Ferretería Tibás	Jesús Ricardo Umaña Ferlini	Christian Bermúdez	NA	3	43
58		Ferretería Córdoba	Fernando Angulo Martínez	Fernando Angulo	NA	7	39
59	64	Ferretería San José Obrero SRL	Mario Antonio Leiva	Allan Leiva Coto	NA	4	42
60		Realtec S.A (Resortes y Alambres)	Jorge Bravo	Roy Bravo	NA	6	40

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
750	27	280	13	1995	31	1	8	20	45	26
311	38	30	32	2004	40	5	4	3.333333333	6	26.16666667
1500	21	200	17	1997	33	1	8	18.18181818	43	26.16666667
400	36	50	30	1992	28	1	8	7.142857143	18	26.5
300	39	150	20	1993	29	1	8	11.53846154	31	26.66666667
900	25	500	9	1996	32	1	8	33.33333333	57	27
300	39	150	20	1986	23	1	8	15	38	27.33333333
350	37	50	30	1980	18	1	8	12.5	34	28.16666667
450	34	50	30	2008	44	2	7	6.25	17	28.33333333
300	39	100	25	1970	12	1	8	20	45	28.33333333
3000	16	300	12	1995	31	1	8	50	64	28.5
2000	18	50	30	2004	40	1	8	12.5	34	28.66666667
300	39	200	17	1986	23	1	8	22.22222222	48	28.66666667
400	36	160	19	1983	21	1	8	22.85714286	49	28.66666667
800	26	100	25	1982	20	1	8	25	51	28.66666667
480	32	250	14	1995	31	1	8	25	51	28.66666667
400	36	150	20	1960	8	1	8	37.5	60	29
250	41	150	20	2009	45	1	8	10.71428571	29	29.16666667
250	41	300	12	2004	40	1	8	18.75	44	29.16666667
270	40	200	17	1989	26	1	8	22.22222222	48	29.33333333
440	35	200	17	1984	22	1	8	28.57142857	55	29.33333333
600	30	300	12	2002	38	1	8	27.27272727	54	29.5
500	31	100	25	2000	36	1	8	16.66666667	40	30
600	30	150	20	2001	37	2	7	21.42857143	47	30
1700	20	350	11	2004	40	1	8	43.75	63	30
200	42	150	20	2008	44	1	8	12.5	34	30.33333333
1000	24	300	12	2004	40	1	8	37.5	60	30.33333333
130	48	70	28	1990	27	1	8	11.66666667	32	30.5
52	53	60	29	1982	20	1	8	12	33	30.66666667
475	33	50	30	2002	38	1	8	12.5	34	30.83333333
300	39	40	31	1992	28	1	8	13.33333333	36	30.83333333
400	36	180	18	1996	32	1	8	25.71428571	52	30.83333333
250	41	125	21	1962	10	1	8	41.66666667	62	30.83333333
200	42	150	20	1994	30	1	8	21.42857143	47	31
40	56	25	33	1989	26	1	8	8.333333333	21	31.16666667
500	31	70	28	1990	27	1	8	23.33333333	50	31.16666667
600	30	150	20	2000	36	1	8	30	56	31.83333333
200	42	60	29	1972	14	2	7	30	56	32
80	50	30	32	1992	28	8	2	15	38	32.33333333
12	60	10	36	2001	37	1	8	5	10	32.5
160	46	150	20	1972	14	1	8	50	64	32.5
100	49	40	31	1981	19	1	8	20	45	32.66666667
80	50	80	26	1976	16	1	8	26.66666667	53	32.66666667
200	42	200	17	2001	37	3	6	28.57142857	55	32.66666667
150	47	80	26	1993	29	1	8	20	45	32.83333333
50	54	100	25	1995	31	1	8	16.66666667	40	33

ZONA SAN JOSÉ

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
60	60	Ferretería La Moneda	Mario Alberto Trejos	Mario Alberto Trejos	NA	2	44
61		Ferretería San Antonio	Daniela Gómez	Daniela Gómez	https://www.facebook.com/laferresanantonio/?ref=bookmarks	3	43
61	64	CCM Ferretería y Cerrajería	Juan Carlos Santamaría	José Durán	NA	2	44
61	65	Ferretería Pipo	Mauricio Torres	Mauricio Torres	www.tallerpipo.com	3	43
62	66	Ferretería Santa Lucía, S.A	Roberto Gamboa	Gabriel Gamboa	NA	6	40
63	68	Ferretería La Línea	Lorena Cascante	Lorena Cascante	NA	5	41
64		Ferretería Vanessa	Vanessa Sanabria Vásquez y Gustavo Mena Garita.	Vanessa Sanabria Vásquez	NA	3	43
65	68	Ferretería San Gerónimo	Elber Jiménez	Elber Jiménez	NA	3	43
65	69	Ferretería Fermac	Maritza Alvarado	Yurly Rodríguez	NA	2	44
66		Ferretería San Rafael	Norman Ugarte	Jorge Villalobos Ugarte	NA	7	39
67	71	Ferretería Vacha	Francisco Vásquez	Roxana Vásquez	NA	3	43
67	70	Ferretería Betania	Ronald Póveda	Rónald Póveda	NA	3	43
68		Ferretería 264	Alsides Picado Porras	Alsides Picado Porras	NA	2	44
68		Miniferretería 98	Kenneth Sanabria, Pedro Moya.	Kenneth Sanabria	NA	2	44
68	71	Ferretería Seymar	Seidy Venegas y Marcos Ney Venegas	Seidy Venegas y Marcos Ney Venegas	NA	4	42
69	72	Agrocomercial La Cachera Dorada S.A.	Ronald Chavarría	Rónald Chavarría	NA	4	42
69	71	Ferretería Hatillo Ocho	José Luis Castillo	José Luis Castillo	NA	3	43
70	70	Ferretería El Registro	Ricardo Ruiz	Sandra Isabel Rodríguez	NA	7	39
70	72	Ferretería Sugu	Aurelia Gutiérrez	Jorge Suñol	NA	4	42
70	73	Ferretería y Ciclo La Parada	Juan Luis Bermúdez Berrocal	Juan Luis Bermúdez Berrocal	NA	3	43
70		Distribuidora Ferretera	Jaime Artiñano Odio	Jaime Artiñano Odio	NA	10	36
71	73	Depósito y Ferretería Yan	Franklin Yan	Franklin Yan	NA	3	43
72		AgroIndustrialRogersan	Cindy Sanchez, Juan Pablo Ulate	Juan Ulate	NA	8	38
73	73	Ferretería Salva Tandas Paseo Colón	Juan Fernando Morales	Cristian Baltodano	NA	2	44
74		Ferretería Avas (coca cola), Ferretería Avas (Barrio Lújan)	Álvaro Montero, Pablo Montero	Álvaro Montero, Pablo Montero	NA	3	43
74	75	Ferretería Piedras Amarillas	Uriel Barboza	Uriel Barboza	NA	4	42
75		Ferretería Ayarco (Desamparados)	Jimmy Anchía León	Jimmy Anchía León	NA	2	44
75	75	Ferretería San Joaquín	José Joaquín Porras	José Joaquín Porras	NA	2	44
75	75	Ferretería Inso	Sebastián Fontana	Dannia Vargas	www.insocr.com	4	42
75		Ferretería Ayarco (Tres Ríos)	Alfredo Anchía Rodríguez	Alfredo Anchía Rodríguez	NA	3	43
75	74	Ferretería Escazú	Ricardo Fernández	Jorge Saborío	NA	3	43
75	75	Ferretería El Jorquenho	Mauricio Díaz	Mauricio Díaz	NA	2	44



¿Cuál es el reto más fuerte que enfrenta un ferretero a futuro?

“Poder enfrentar varias cosas; los costos fijos, por ejemplo, los alquileres –que en Costa Rica son muy volados–, los gastos de CCSS, municipalidades y demás. Y también, a las cadenas grandes, que tienen mucha estructura, y lógicamente logran, en algunos casos, arrodillar más al proveedor en cuanto a precio y en cuanto a plazo, y cuesta competir con ellos. El inventario siempre va a ser un “talón de Aquiles”, porque hay que tener de todo y a veces eso nos mete a uno en problemas económicos fuertes. Si los “pequeñillos” nos uniéramos un más, podríamos buscar algunas ventajas, porque los pequeños, para poder sobresalir, necesitamos alguna innovación o darle alguna razón al cliente para visitarnos”.

Julio Navarro, gerente general de Ferreterías El Mar
Ferreterías El Mar tiene 62 años en el mercado

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
70	51	200	17	1962	10	1	8	100	68	33
200	42	30	32	2014	49	1	8	10	25	33.16666667
80	50	40	31	1983	21	1	8	20	45	33.16666667
300	39	100	25	1990	27	1	8	33.33333333	57	33.16666667
150	47	120	22	2002	38	1	8	20	45	33.33333333
160	46	80	26	2006	42	1	8	16	39	33.66666667
20	58	8	37	2017	52	1	8	2.666666667	5	33.83333333
180	44	80	26	1995	31	1	8	26.66666667	53	34.16666667
300	39	150	20	1992	28	1	8	75	66	34.16666667
200	42	180	18	2011	47	1	8	25.71428571	52	34.33333333
200	42	80	26	1999	35	1	8	26.66666667	53	34.5
200	42	100	25	1996	32	1	8	33.33333333	57	34.5
16	59	15	35	2006	42	1	8	7.5	20	34.66666667
20	58	15	35	2007	43	1	8	7.5	20	34.66666667
200	42	250	14	2001	37	1	8	62.5	65	34.66666667
250	41	100	25	2006	42	1	8	25	51	34.83333333
100	49	80	26	1994	30	1	8	26.66666667	53	34.83333333
40	56	150	20	2006	42	3	6	21.42857143	47	35
170	45	120	22	2001	37	1	8	30	56	35
250	41	100	25	2000	36	1	8	33.33333333	57	35
200	42	0	38	1976	16	1	8	9999	70	35
200	42	110	24	1999	35	1	8	36.66666667	59	35.16666667
0	61	150	20	2006	42	1	8	18.75	44	35.5
600	30	160	19	2011	47	2	7	80	67	35.66666667
0	61	30	32	2011	47	2	7	10	25	35.83333333
50	54	80	26	2004	40	1	8	20	45	35.83333333
200	42	50	30	2007	43	2	7	25	51	36.16666667
65	52	50	30	1996	32	1	8	25	51	36.16666667
200	42	100	25	2014	49	1	8	25	51	36.16666667
200	42	100	25	2007	43	2	7	33.33333333	57	36.16666667
200	42	150	20	2004	40	1	8	50	64	36.16666667
400	36	150	20	2007	43	1	8	75	66	36.16666667

¿Cómo vender más todos los días?

“Con un buen surtido. En nuestro caso, este es un supermercado con ferretería. Tenemos ferretería, librería, juguetes, desechables, abarrotes, cosméticos, cristalería, tienda, panadería, licores. En ferretería, vendemos lo más elemental: codos, picaportes, alicates, candados, pegamentos, limpiadores para carros, etc. Somos una ferretería de ocasión, de lo que los clientes necesitan en el momento, y eso es lo que nos ha ayudado”.

Manuel Arturo Quesada, Gerente General de Súper Despensa



ZONA GUANACASTE

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	1	Agroservicios de la Península S.A.	Eugenio Vargas	Eugenio Vargas	NA	65	4
2	2	Depósito de Materiales San Carlos	Wilson Hidalgo	Jorge Viales	www.depositosancarlos.com	82	3
3	3	Agropecuaria La Carreta - Liberia	Julio César Salas	José Pablo Baltodano y Jonathan Chavarría	NA	55	5
4	4	Do it Center Papagayo	Diego Fonseca	Andrés Díaz	www.papagayodoitcenter.com	90	2
5	5	Comaco (Villarreal, Huacas, Flamingo)	Christian Oporta	Jairo Paniagua	www.comaco.cr.com	112	1
6	8	Ferretería Técnica S.A. (FETESA)	Bernardo Bolaños	Beltrán Vega	NA	36	6
7	9	Agropecuaria La Carreta- La Cruz	Julio César Salas Villegas	Lawrence Bustamante	NA	23	8
8	10	Almacén El Eléctrico, sucursal Guanacaste	Carlos Jiménez		www.electricoferretero.com	25	7
9	20	Ferretería Industrial La Florida de Guanacaste	Henry Vargas Alfaro	Pablo Redondo	www.floridacr.com	10	13
10	13	Comercial El Bagaceño CB S.A	Geovany Higaldo	Juan Jiménez	NA	12	11
10	6	El Colono (Guayabo)	Diego Salazar	Jose Pablo Chávez	www.colonos.com	11	12
11	7	Materiales de Construcción Nosara S.A.	Allan Barrantes Venegas	Obed Mesén A.		25	7
12	11	Ferretería Constructor Samareño	Allan Barrantes Venegas	Oldemar Rodríguez	NA	11	12
13	12	AVA Ferretera Guanacasteca	Ricardo Madrigal	Andres Umaña	www.avaferretera.com	14	10
13	16	Bloquera y Ferretería San Martín	Víctor Blanco	Víctor Blanco	NA	15	9
14	14	Ferretería Río Nosara	Jonathan Araya Barrantes	Jonathan Araya	NA	11	12
15	15	Maderas y Materiales El Cipresal	Dora Emilia Meneses	Alfonso Acuña	www.elcypressal.com	11	12
15	14	Agroservicios de la Península S.A. (Santa Cruz)	Eugenio Vargas Quesada	Eugenio Vargas Avila	NA	25	7
16	16	Ferretería La Primavera	Jaime Antonio Ángulo	Gustavo Ángulo	NA	10	13
17		Ferretería Río Tempisque	José Joaquín Barrantes Venegas	Juan Carlos Guevara		9	14
17	9	Materiales Arpe (Tamarindo - Paraíso)	José Pablo Arguello	Henry Beneditt	www.materialesarpe.com	12	11
18	17	El Colono (Arenal)	Alberto Castillo	Marlon Calderón	www.colonos.com	10	13
19	18	Ferretería La Central (Agropecuaria Arcano)	Miguel Arguedas	Miguel Aguedas	NA	10	13
20	21	Ferretería Nicoya	Johnny Cerdas	Johnny Cerdas	NA	7	15
21	22	Depósito de Materiales Guafor	William Castro	Adolfo Alvarado Torrentes	NA	10	13
21	22	Ferretería Meléndez Guerrero	Rodrigo Guerrero	Elisa Guerrero	NA	3	19
21	23	Ferretería Quemoy	Dinorah Lam	Hi kong Lam	NA	5	17
21	21	Ferretería Dismape	Randal Alberto Arroyo	David Guevara	NA	7	15
22	22	Ferretería Belemita Guanacaste	Eduardo Javier Rodríguez	Gabriela Rodríguez	NA	7	15
22	24	Materiales de Construcción Sámara	Allan Barrantes	Adrian Valverde	NA	11	12
23	25	Ferretería Karla	Enar Porras	Enar Porras	NA	4	18
24	26	Ferretería La Central	Alexis Calderón	Alexis Calderón	NA	2	20
25	26	Ferretería Los Blanco	Enrique Blanco	Enrique Blanco	NA	6	16
26		Ferretería Almavri	Allan Mariochi	Allan Mariochi		3	19
26	27	El Minero Abangareño S.A.	Rodolfo Villalobos Alfaro	Jose Villalobos Alfaro	NA	6	16
27	28	Ferretería Nandayure	Luis Campos	Luis Diego Campos	NA	3	19
28	28	Depósito y Ferretería Miravalles	Arturo Acevedo	Arturo Acevedo	NA	1	21

San José presenta los negocios con mayor superficie, con un total del **29%**

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Sucursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
18000	1	600	2	1984	3	4	3	9.230769231	10	3.833333333
10800	3	450	3	1994	7	2	5	5.487804878	4	4.166666667
8000	5	250	8	1984	3	3	4	4.545454545	2	4.5
14000	2	380	6	2002	13	1	6	4.222222222	1	5
6200	6	740	1	2006	14	3	4	6.607142857	6	5.333333333
2000	9	300	7	1984	3	1	6	8.333333333	9	6.666666667
1000	10	250	8	1986	4	3	4	10.86956522	12	7.666666667
1000	10	150	11	2000	11	2	5	6	5	8.166666667
1000	10	50	15	2000	11	2	5	5	3	9.5
2000	9	100	13	2000	11	1	6	8.333333333	9	9.833333333
14000	2	200	9	2007	15	45	1	18.18181818	20	9.833333333
0	22	200	9	2001	12	5	2	8	8	10
2500	8	150	11	2002	13	4	3	13.63636364	15	10.33333333
1000	10	100	13	2012	19	2	5	7.142857143	7	10.66666667
350	17	250	8	1987	5	1	6	16.66666667	19	10.66666667
2500	8	120	12	2007	15	2	5	10.90909091	13	10.83333333
2500	8	150	11	2008	16	2	5	13.63636364	15	11.16666667
800	12	600	2	2010	18	4	3	24	25	11.16666667
3200	7	100	13	2010	18	1	6	10	11	11.33333333
500	14	120	12	1997	9	1	6	13.33333333	14	11.5
9000	4	440	4	2009	17	3	4	36.66666667	29	11.5
2000	9	160	10	2006	14	1	6	16	18	11.66666667
500	14	400	5	1995	8	1	6	40	30	12.66666667
600	13	100	13	2007	15	1	6	14.28571429	16	13
200	18	150	11	2008	16	3	4	15	17	13.16666667
800	12	50	15	1995	8	1	6	16.66666667	19	13.16666667
100	20	100	13	1960	1	1	6	20	22	13.16666667
500	14	250	8	1995	8	1	6	35.71428571	28	13.16666667
800	12	150	11	2006	14	2	5	21.42857143	23	13.33333333
840	11	250	8	2012	19	1	6	22.72727273	24	13.33333333
150	19	75	14	1987	5	1	6	18.75	21	13.83333333
200	18	300	7	1973	2	1	6	150	32	14.16666667
350	17	150	11	1998	10	1	6	25	26	14.33333333
100	20	50	15	2007	15	1	6	16.66666667	19	15.66666667
400	16	200	9	2013	20	1	6	33.33333333	27	15.66666667
450	15	100	13	2008	16	1	6	33.33333333	27	16
42	21	50	15	1993	6	1	6	50	31	16.66666667

En promedio, la Zona Norte es una de las más productivas, al presentar más clientes atendidos por cada empleado.

ZONA CARTAGO

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	2	Mercasa	Nelson Méndez	Marvin Romero	www.grupomercasa.com	107	1
2	1	Depósito de Maderas El Pochote	Rodolfo Mora Aguilar	Mario Mora	www.elpochote.com	55	4
3	6	Super Despensa	Arturo Quesada	Bernardo Solano	NA	65	3
3	4	Ferreterías F y F S.A. (Grupo Maderero Iztarú)	Enrique Fonseca	Luis Diego Fonseca Artavia	NA	43	6
4	5	Ferretería Industrial La Florida, S.A	Carlos Enrique Ruiz	Pablo Redondo	www.floridacr.com	45	5
4	3	Ferretería Santa Rosa #1 y #2	Mauricio Almarales	Wendy Salazar	Ferreteria santa rosa	90	2
5	7	Ferretería San Rafael (Jimenez) S.A.	Johnny Jiménez	Johnny Jiménez	NA	28	10
6	8	Inversiones Ferreteras Lucas	Gerardo Brenes	Diana Cortés	NA	25	11
7	Listo	Maderas y Materiales El Cipresal	Dora Emilia Meneses	Joaquín Aguero	www.elcipresal.com	30	9
7	10	AG Almacenes González de Costa Rica S.A.	Harold González	Harold González Fernández	NA	16	14
8	12	Depósito El Molino	Javier Velásquez	Esteban Aguilar	www.construed.net	15	15
9	37	Ferretería El Roble 2 (Yhousemar)	Paulo Barahona Alfaro	Paula Barahona Morales	NA	32	8
10	4	El Colono (Cartago)	Adolfo Miranda	María Paula Sarmiento	www.colonos.com	37	7
11	11	Depósito Irazú Tres Ríos GHP, S.A.	Edgar Herrera	Roy Ramírez	www.grupoirazu.com	45	5
12	13	Infesa	Juan Carlos Quirós / Priscila Cruz	Juan Carlos Quirós	www.infesa.com	15	15
13	14	Depósito Pacayas (DEFEPA)	Miguel Rodríguez Gamboa	Miguel Rodríguez Gamboa	NA	20	12
14	15	Almacén de Materiales San Nicolás	Víctor Julio Leiva	Alexander Leiva Calderón	www.almacensannicolascr.com	18	13
15	17	Femaco	Rodolfo Loaiza Delgado	Juan Carlos Masis	NA	15	15
16	18	Ferretería S y S (Turrialba)	Luis Fernando Smith	Guillermo Solano	NA	6	22
17	18	Ferretería Tucurrique	Evelyn Araya	Evelyn Araya	NA	8	20
17	16	Ferretería La Colonial	Gerardo Arce	Eduardo Moya / Juan José Jiménez	NA	7	21
18		Ferretería Famosa	Kenneth Montoya Richmond	Norberto Montoya		13	16
19	19	Ferretería Pacheco y Vargas	Manuel Pacheco Araya	Manuel Pacheco / María Quirós	NA	8	20
19		Maderas y Ferretería El Laurel	Luis Piedra	Luis Piedra		5	23
20	22	Decomar S.A. (Cartago)	Edgar Aguedas	Bernhard López Rivera	www.decomar.cr.com	9	19
20		Decomar S.A (Turrialba)	Edgar Aguedas	Bernhard López Rivera	www.decomar.cr.com	9	19
21	24	Impacsa (Ferretería Los Ángeles)	Miguel Salas	Miguel Salas	NA	8	20
22	23	Depósito Ferretero Cipreses	Sergio Rodríguez	Sergio Rodríguez	NA	7	21
23	20	Ferretería El Sembrador S.A	Rodolfo Ballester Calvo	Rodolfo Ballester Calvo	NA	12	17
24	25	Constru Cartago S.A.	Edgar Vargas	Mauricio Masis	NA	7	21
25	26	Electro Atlántida S.A	Carlos Nájera	Carlos Nájera	NA	5	23
26	28	Ferretería El Clavito	Oswaldo Ugarte	José Alexander Brenes	NA	5	23
26	26	Almacén de Materiales Alpesa	Alfonso Pérez	Alfonso Pérez	NA	7	21
26	27	Corporación de Empresas Vipo, S.A	Geovanny Portugués	Eduardo Serrano	NA	10	18
27	29	Ferretería y Materiales Orosi	Marco Aurelio Solano	Marco Aurelio Solano	NA	5	23
28	30	Ferretería La Bodeguita	José Guillermo Montero	Geovanny Fernández Rodríguez	NA	4	24
29	33	Ferresita S.A	Grettel Padilla	Michael Venega	NA	10	18
29		Ferretería Herqui	Elio Enrique Estrada Fumero	Daniel Solano Mata		5	23
30	30	Ferretería y Materiales de Construcción Trejos	Minor Trejos	Minor Trejos	NA	5	23
31	30	Ferre Soka	Marvin Soto Artavia	Marvin Soto Artavia	NA	5	23
32	32	Centro Ferretero Tres Ríos	Ricardo Mora Quesada	Greivin Mora	NA	4	24
32	31	Ferretería Concepción	Oswaldo Ugarte	Oswaldo Ugarte	NA	8	20

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
5500	3	250	8	1981	10	1	5	2.336448598	2	4.833333333
5000	4	400	5	1967	4	1	5	7.272727273	8	5
1200	13	300	6	1960	3	1	5	4.615384615	5	5.833333333
4500	5	277	7	1975	6	1	5	6.441860465	6	5.833333333
4000	6	60	20	1949	2	2	4	1.333333333	1	6.333333333
5500	3	800	1	1995	18	3	3	8.888888889	11	6.333333333
2500	11	200	9	1984	12	2	4	7.142857143	7	8.833333333
4000	6	200	9	1989	14		6	8	9	9.166666667
2600	10	300	6	1989	14	2	4	10	13	9.333333333
1500	12	200	9	1942	1	1	5	12.5	15	9.333333333
2700	9	200	9	1970	5	3	3	13.33333333	17	9.666666667
2500	11	300	6	1992	17	1	5	9.375	12	9.833333333
5500	3	620	2	2006	26	45	1	16.75675676	21	10
10000	2	600	3	1975 / 2004	33	5	2	13.33333333	17	10.33333333
550	19	120	13	1978	7	1	5	8	9	11.33333333
800	14	200	9	1991	16	1	5	10	13	11.5
2500	11	250	8	1990	15	1	5	13.88888889	18	11.66666667
3200	7	300	6	1996	19	1	5	20	23	12.5
3000	8	80	16	1992	17	1	5	13.33333333	17	14.16666667
550	19	100	14	1985	13	1	5	12.5	15	14.33333333
3000	8	300	6	1985	13	2	4	42.85714286	34	14.33333333
750	15	50	21	2009	29	1	5	3.846153846	4	15
500	20	80	16	1992	17	1	5	10	13	15.16666667
1000mts2	1	125	12	2002	23	1	5	25	27	15.16666667
311	25	30	22	2004	25	5	2	3.333333333	3	16
311	25	30	22	2004	25	5	2	3.333333333	3	16
800	14	150	11	2006	26	1	5	18.75	22	16.33333333
500	20	60	20	2002	23	1	5	8.571428571	10	16.5
600	18	500	4	2002	23	1	5	41.66666667	33	16.66666667
2600	10	150	11	2010	30	1	5	21.42857143	24	16.83333333
200	29	100	14	1979	8	1	5	20	23	17
300	26	65	19	1990	15	1	5	13	16	17.33333333
400	21	250	8	1996	19	1	5	35.71428571	30	17.33333333
500	20	600	3	2000	22	1	5	60	36	17.33333333
335	23	60	20	1999	21	2	4	12	14	17.5
320	24	90	15	1985	13	1	5	22.5	25	17.66666667
225	28	100	14	2010	30	1	5	10	13	18
500	20	100	14	2002	23	1	5	20	23	18
500	20	70	18	2003	24	1	5	14	19	18.16666667
550	19	150	11	2003	24	1	5	30	28	18.33333333
110	30	100	14	1983	11	1	5	25	27	18.5
350	22	250	8	2008	28	2	4	31.25	29	18.5

ZONA NORTE

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	2	Almacén Agrologos S.A. (Guatuso)	Edgar Picado Arguedas	Esteban Zambrana	www.agrologos.com	75	2
1	1	Ferretería Rojas y Rodríguez	Freddy Rodríguez	Freddy Rodríguez	www.ferreteriaryr.com	90	1
2	3	Electro Beyco S.A. (San Carlos)	Orlando Herrera Monge	Bolívar Rojas	www.electrobeyco.com	35	4
3	4	Ferretería Alfaro y Murillo SRL	Enrique Alfaro	Enrique Rojas	NA	15	7
3	1	El Colono	Jorge Jiménez Porras	Alejandro Rojas Marín	www.colonos.com	42	3
4	5	Ferretería Florencia RYR	Roy Abarca Acuña	Miguel Abarca	NA	20	5
5	6	Ferretería Zamora y Vargas	Enrique Zamora	Yalitz Zamora	NA	8	11
5	7	Ferretería Canalete	Juan Carlos Chaves	Daniel Olmos	NA	16	6
6	8	Ferretería La Perla de Pital	Susan Vargas	Yessenia Vargas Rodríguez	NA	12	8
7	9	Ferretería Víquez Víquez	Alvaro Víquez	José Víquez Quesada	NA	6	12
8	11	Ferretería H y R Santa Clara	Vinicio Hernández	Manrique Hernández	NA	10	9
9	10	Depósito San Jorge SA	Alvaro Mora	Francisco Villegas Álvarez	NA	9	10
10	12	Inversiones QUPE	Carlos Quirós y Róger Pérez	Róger Pérez	NA	10	9
11	13	Centro Ferretero Velque	María del Carmen Quesada	Godofredo Velásquez	NA	8	11
12	14	Ferretería La Fortuna	Luis Robleto	Luis Robleto	NA	3	15
12	16	Ferretería Koky Vargas	Jorge (Koky) Vargas	Jorge (Koky) Vargas	NA	10	9
12	15	Almacén Hermanos Núñez	Fernando Núñez	Freddy Núñez	NA	5	13
13		Almacén Ardón	yocelyn ardon barrantes	yocelyn ardon barrantes		9	10
14	17	Ferretería Monterrey	Kenneth Vargas Sánchez	Allan Soto	NA	2	16
15	18	Ferragro	Allan Novoa	Allan Novoa	NA	6	12
16	19	Agro Ferretería Geyni	Gerardo Valverde	Gerardo Valverde	NA	3	15
16	20	Ferretería Cedral	Carlos Quesada	Carlos Quesada	NA	5	13
17	21	Ferretería y Materiales Los Chiles	Gilberto Barquero	Gilberto Barquero	NA	4	14
18	22	Ferretería Hnos. Mora Arce	Rodolfo Mora	Rodolfo Mora	NA	3	15
19	24	Ferretería Sucre del Norte	Julio César Blanco	Julio César Blanco, Cinthia Gamboa Madrigal.	NA	3	15
19	23	Ferretería Arce y Alfaro	Alonso Arce	Alonso Arce	NA	2	16
20	24	Ferretería La Miniatura	Rónald Jiménez	Berny Vargas	NA	2	16
21	25	Electroservicios González Herrera	Viria María González	Minor Porras	NA	2	16

ZONA PUNTARENAS

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	1	Ferjuca S.A.	Juan Diego Solórzano	Olman Sandí	www.ferjuca.com	51	3
2	2	El Colono Puerto Jiménez, Río Claro, La Jungla, Ciudad Neily	Eder Zuñiga	Emanuel Naranjo		75	2
3	3	Materiales La Pesa	Allen Quirós	Olman Portuguez Arguedas	www.mapesa.co.cr	50	4
4	3	El Lagar (Orotina)	Max Sánchez	Willy Acosta		142	1
5	4	Maderas Paniagua y Solís S.A.	Jorge Paniagua	José Luis Vásquez	maderaspaniaguaysolis@yahoo.es	25	8
5	4	Depósito y Ferretería Cobano	Rafael Ángel Badilla	Jaime Robles	Facebook: Ferreteria Cobano	32	7
6	5	Ferretería y Materiales Garyba	Maritza Garita	Alvaro Piedra Naranjo	NA	22	10
7	6	Ferretería Ferroca	Errol Castro	Alexander Castro	NA	20	11
8	7	Ferretería RG 2000 (Paquera)	Gerardo Rojas	Juan Pérez	NA	23	9
9		Ferretería Iguana Verde	Sergio Padilla	Dennis Samudio	NA	42	5
10	8	Ferresparza	Eduardo Benavides	Enrique Reynol Sibaja	www.ferresparza.com	40	6
11	9	Ferretería R y C Construcción	Marco Rudin	Max Rudin	NA	15	13

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
10000	2	400	3	1980	5	3	3	5.333333333	1	2.666666667
5200	3	500	2	1978	3	1	5	5.555555556	2	2.666666667
1500	5	300	4	1979	4	1	5	8.571428571	3	4.166666667
1000	6	400	3	1962	1	1	5	26.66666667	13	5.833333333
25850	1	2940	1	1989	9	45	1	70	20	5.833333333
1500	5	200	6	2004	16	4	2	10	4	6.333333333
2000	4	100	11	1986	7	1	5	12.5	5	7.166666667
1000	6	400	3	1998	12	2	4	25	12	7.166666667
500	10	150	9	1987	8	1	5	12.5	5	7.5
800	7	100	11	1980	5	1	5	16.66666667	7	7.833333333
1000	6	190	7	2000	14	1	5	19	9	8.333333333
411	12	150	9	1994	10	2	4	16.66666667	7	8.666666667
2000	4	250	5	2008	19	2	4	25	12	8.833333333
700	8	130	10	2006	17	1	5	16.25	6	9.5
300	13	30	16	1987	8	1	5	10	4	10.16666667
290	14	300	4	2001	15	1	5	30	14	10.16666667
215	17	180	8	1977	2	1	5	36	16	10.16666667
600	9	200	6	2011	21	1	5	22.22222222	11	10.33333333
600	9	70	13	1981	6	2	4	35	15	10.5
600	9	100	11	2009	20	1	5	16.66666667	7	10.66666667
250	15	30	16	1999	13	1	5	10	4	11.33333333
450	11	100	11	2007	18	1	5	20	10	11.33333333
450	11	100	11	2011	21	1	5	25	12	12.33333333
250	15	200	6	2004	16	1	5	66.66666667	19	12.66666667
200	18	55	14	2009	20	1	5	18.33333333	8	13.33333333
160	19	80	12	1997	11	1	5	40	17	13.33333333
150	20	100	11	1997	11	1	5	50	18	13.5
225	16	50	15	2008	19	1	5	25	12	13.83333333

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
10000	1	400	5	1986	4	1	6	7.843137255	5	4
4000	4	605	2	2000	10	45	1	8.066666667	7	4.333333333
3000	6	500	4	1993	7	1	6	10	11	6.333333333
3000	6	1300	1	9999	20	14	2	9.154929577	9	6.5
1600	8	200	8	1993	7	1	6	8	6	7.166666667
7900	2	300	6	2002	12	1	6	9.375	10	7.166666667
5500	3	300	6	1993	7	1	6	13.63636364	13	7.5
2000	7	160	9	1996	8	1	6	8	6	7.833333333
1200	10	150	10	2000	10	2	5	6.52173913	4	8
300	14	200	8	2008	16	1	6	4.761904762	2	8.5
3200	5	500	4	2011	19	1	6	12.5	12	8.666666667
1500	9	300	6	1981	2	1	6	20	19	9.166666667

ZONA PUNTARENAS

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
12	10	Ferretería Costanera Sur	Miguel Villalobos Naranjo	Kin Yin Jon Kuam	NA	12	15
13	11	Maxi Ferretería Vindas	Danny Vindas	Marianella Porras	www.maxigroup.com	17	12
14		Ferretería Sirias	CLODOMIRO SIRIAS	Jose Sirias		10	16
14	12	Ferretería y Depósito El Pionero	Carlos Zárate Leitón	Jaime Vizcaino	NA	15	13
15	11	Depósito de Maderas Garabito	Róger Valenciano Anchía	Róger Valenciano Anchía	NA	7	18
16	14	Ferretería LFC	Luis Fernando Céspedes	Christopher Sosa	NA	12	15
16	13	Ferretería Apui	Steven Lamchan	Jimmy Monge	NA	13	14
17	14	Ferretería Fernando Soto	Franco Fajardo	Manuel Chaves	NA	5	20
18	15	Depósito y Ferretería Hua Xing S.A.	Jimmy Lee	Jocksan Vargas	NA	15	13
19	15	Barranqueño (Ferretería Loría)	Luis Loría	Squerlin Medina	NA	6	19
20	16	Ferretería El San Carleño	Óscar Arias Fallas	Óscar Arias Fallas	NA	6	19
21	17	Ferretería Pacífico Central	Billy Bolandi	Billy Bolandi	NA	5	20
22	19	Ferretería Chacarita	José Mario Rodríguez	Mariela Rodríguez	NA	8	17
23	18	Ferretería Joyca	Jorge Eduardo Barrantes	Alvin Delgado Venegas	NA	4	21
23	19	Ferretería Tung Fong	Li Xiao Xio	Miguel Martínez	NA	5	20
24	19	Ferretería JOTAM	Jeremy Madrigal Vásquez	Jeremy Madrigal Vásquez	NA	4	21
25	20	Centro Ferretero Monte Verde S.A.	José Luis Cruz	José Luis Cruz Porras	NA	4	21
26	21	Ferretería Fray Casiano	Rafael Hernández	Josué Arias	NA	2	22
27	22	Ferretería Calecos	Víctor Wu	Minor Vega	NA	4	21
28	23	Ferretería Ashny	Rafael Hernández	Yerlin Zúñiga	NA	2	22
29	24	Ferretería Eras	Rafael Hernández	Yessenia Moya	NA	1	23

ZONA LIMÓN

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	1	El Colono	Franklin Saborio	Alvaro Valverde	www.colonos.com	286	1
2	2	Comercial Arisdia	Dianey Cerdas	Dianey Cerdas y Aristides Cerdas	NA	35	3
3	3	Almacén 3R	Dennis Rodríguez	Sergio Picado y Sandro Sandí		48	2
4	4	Almacén El Mejor Precio	José Porras	German Carrillo	www.mejorpreciocr.com	48	2
5	5	Construtotal	Karina Sánchez	Lenin Ramírez	NA	28	4
6	5	Bloques del Caribe	Walter Barrantes	Eddi Duarte	NA	20	6
7	6	Ferretería Pereira López	Santiago Pereira	Eric Myers	www.pereiralopez.com	15	9
8	8	Ferretería Viales	Henry Viales	Jairo Alvarado	NA	19	7
9	7	Almacén San Francisco #3	Dianey Cerdas	Jorge Cascante	NA	18	8
10	9	Materiales Sarapiquí	Óscar González	Hernán Campos	NA	8	13
11	10	Ferretería El Cairo	Ronny Campos	Ronny Campos	NA	13	10
12	10	Ferretería Lumi de Siquirres, S.A.	Alfredo Pérez y Marianela Pérez	Marianela Pérez	NA	11	11
13		Ferremundo del Caribe	Yeemid Lee	Ying kit Lee		25	5
14	11	Importadora Ferretería Limonense	Sam Ki San	Manuel Galán Calero	NA	9	12
15	13	Depósito Liverpool	Carlos Abarca	José Abarca	NA	4	15
16	12	Fajari S.A	Martín Fajardo	Rosibel Fajardo	NA	5	14
16	12	Ferretería Caribe	Karen NG	Karen NG	NA	4	15
17	14	Surtidor Jordan	Martín Porras	Martín Porras	NA	3	16
18	15	Ferretería El Tornillo	Roberto Wanchong	Roberto Wanchong	NA	1	18
19	16	Ferretería Cahuita	Tony Wu	Tony Wu	NA	2	17

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
2000	7	200	8	1985	3	1	6	16.66666667	17	9.333333333
1500	9	150	10	2006	15	2	5	8.823529412	8	9.833333333
2000	7	60	17	2001	11	1	6	6	3	10
600	12	90	13	2003	13	1	6	6	3	10
4000	4	125	11	1988	5	1	6	17.85714286	18	10.33333333
800	11	35	19	2001	11	1	6	2.916666667	1	10.5
1500	9	200	8	2001	11	1	6	15.38461538	15	10.5
1200	10	50	18	1972	1	1	6	10	11	11
1500	9	300	6	2006	15	1	6	20	19	11.33333333
500	13	250	7	1985	3	1	6	41.66666667	22	11.66666667
250	15	100	12	1990	6	1	6	16.66666667	17	12.5
2000	7	80	14	2004	14	1	6	16	16	12.83333333
200	17	75	15	2003	13	1	6	9.375	10	13
600	12	50	18	2002	12	1	6	12.5	12	13.5
500	13	70	16	2002	12	1	6	14	14	13.5
500	13	100	12	2000	10	1	6	25	20	13.66666667
170	18	50	18	2001	11	1	6	12.5	12	14.33333333
240	16	60	17	1998	9	4	3	30	21	14.66666667
120	19	600	3	2010	18	3	4	150	24	14.83333333
100	20	100	12	2009	17	4	3	50	23	16.16666667
80	21	50	18	2006	15	4	3	50	23	17.16666667

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
20800	1	2355	1	1978	3	45	1	8.234265734	5	2
4000	3	200	6	1988	6	3	3	5.714285714	1	3.666666667
2000	5	500	3	1977	2	1	5	10.41666667	7	4
2016	4	700	2	1979	4	1	5	14.58333333	11	4.666666667
1800	6	230	5	1993	10	1	5	8.214285714	4	5.666666667
6000	2	150	7	2000	12	1	5	7.5	3	5.833333333
1000	8	200	6	1970	1	1	5	13.33333333	10	6.5
820	9	120	9	2009	15	4	2	6.315789474	2	7.333333333
1200	7	150	7	2005	14	3	3	8.333333333	6	7.5
2000	5	150	7	1992	9	1	5	18.75	13	8.666666667
800	10	140	8	2002	13	1	5	10.76923077	8	9
500	12	200	6	1994	11	1	5	18.18181818	12	9.5
0	19	300	4	2012	16	1	5	12	9	9.666666667
600	11	120	9	2000	12	1	5	13.33333333	10	9.833333333
200	16	30	13	1991	8	1	5	7.5	3	10
400	13	100	10	1993	10	2	4	20	14	10.83333333
240	15	200	6	1989	7	1	5	50	17	10.83333333
350	14	80	11	1994	11	1	5	26.66666667	16	12.16666667
70	18	80	11	1982	5	1	5	80	18	12.5
100	17	50	12	2002	13	1	5	25	15	13.16666667

ZONA SUR Y FRONTERA

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	1	Grupo Materiales: (Ferrebuena, Coto Brus, Sabalito, Laurel, Potrero Grande, La Costa)	Odilio Villalobos	Odilio Villalobos	www.grupomateriales.com	97	1
2	4	Ferretería Palmares	Minor Segura Salazar	Ernesto Venegas	NA	65	3
3	2	Ferretería Boston	Fernando Ruíz Ceciliano	Steven Vega, Mauro Rodríguez y Fernando Ceciliano Cordero	www.ferreteriaboston.com	85	2
4	3	Coopmadereros R.L.	Aracelly Vargas	Esteban Ramírez Zúñiga	Coopmadereros.com	40	5
5	5	Distribuidora Barsa	Guillermo Barquero Oviedo, Allan Barquero Oviedo	Jairo Ureña Granados	NA	27	8
6	6	Mayoreo de Osa	William Sánchez	William Sánchez	NA	16	9
7	7	Materiales Don Samuel	José Alberto Rivera	Mauricio Robles	NA	35	6
8	7	Ferretería Fixur	Carlos Cordero	Johnatan Núñez	www.fixur.com	43	4
9	11	El Colono San Vito	Eder Zúñiga	Jefry Sandí		15	10
9	8	Ferretería y Materiales Coope Agri	Víctor Hugo Carranza	Max Vallejo	www.coopeagri.co.cr	34	7
10	9	El Lobo Ferretero	Gerardo Lobo	Roberto Lobo	NA	15	10
11	10	El Colono (Buenos Aires)	Eder Zúñiga	Arturo Vindas	www.colonos.com	27	8
11	10	El Colono (Palmar Norte)	Rodrigo Guido	Yerlin Elizondo	www.colonos.com	27	8
12	11	Ferretería y Materiales Granados	José Israel Granados (hijo)	Justin Rodney Gómez	NA	16	9
13	12	Grupo Materiales: Ferretería Sumary	Odilio Villalobos	Gerald Tapia		16	9
14	13	FEYMACO	Jorge Zúñiga	Erick Espinoza	NA	10	11
15	14	Ferretería Valerio	Óscar Valerio	Óscar Valerio	NA	8	12
16	16	Ferretería Coope Asa	Walter Elizondo	Steven López	NA	8	12
17	17	Fercasa	Manuel Antonio Azofeifa	Nelson Badilla	NA	3	16
18	18	Ferretería Ehlema	Eduardo Andrés Benavides Rivera	Eduardo Andrés Benavides Rivera	NA	6	13
19	19	Ferretería Paso Canoas	Mario Arias	Mario Arias	NA	2	17
20	20	Ferretería El Costo	Ricardo Arias	Edgar Núñez	NA	5	14
21	21	AgroFerretería del Valle	Juan Luis Vargas	Errol Vargas, Juan Luis Vargas	NA	4	15
22	22	Ferretería Las Vegas	Juan Carlos Delgado	Juan Carlos Delgado	NA	5	14
23	24	Ferretería Garrido	Víctor Manuel Garrido	Margarita Garrido / Víctor Garrido	NA	2	17
24	26	Electrotécnicos del Sur	Lesbia López	Lesbia López Urbina	NA	3	16
24	25	Ferretería y Materiales Naranjito S.A.	Alex Baker	Juan Luis Bolívar	NA	6	13
25	27	Ferretería El Parque	Norma Vargas	Norma Vargas	NA	2	17
26	28	Materiales La Luz	Carlos Luis Thompson	Margarita Matarrita	NA	3	16
27	29	Ferretería Buenos Aires	Robinson Quiros	Merlyn Navarro	NA	3	16
28	30	Ferretería Volcán	José Luis Sibaja	Marisol Jiménez	NA	1	18



¿Cuáles son los ingredientes del éxito?

“Brindar una excelente atención al cliente, realizar alianzas estratégicas con los principales socios comerciales, que permitan asegurar un buen stock y surtido de productos y a la vez, un excelente precio de compra. Como tercer punto, contar con inventarios muy balanceados, que permitan garantizar una buena administración del recurso material y financiero. Es importante la innovación constante de líneas nuevas y productos, contar con personal altamente calificado, que esté 100% comprometido con la empresa; y como sexto punto ofrecer precios competitivos”.

Víctor Picado González,
Gerente de Compras de Maderas y Ferretería El Buen Precio

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
7950	2	800	1	1999	12	7	2	8.24742268	10	4.666666667
10000	1	450	4	1995	10	1	5	6.923076923	6	4.833333333
4000	4	450	4	2000	13	1	5	5.294117647	2	5
1600	9	200	8	1984	4	2	4	5	1	5.166666667
1833	7	200	8	1976	2	2	4	7.407407407	8	6.166666667
2000	6	100	14	1985	5	1	5	6.25	4	7.166666667
700	16	250	7	1993	9	3	3	7.142857143	7	8
2000	6	480	2	2008	18	1	5	11.1627907	14	8.166666667
5000	3	80	16	2015	20	45	1	5.333333333	3	8.833333333
2500	5	466	3	2006	16	1	5	13.70588235	17	8.833333333
600	17	100	14	1980	3	1	5	6.666666667	5	9
1100	11	270	6	2008	18	45	1	10	12	9.333333333
1100	11	270	6	2008	18	45	1	10	12	9.333333333
1700	8	300	5	2000	13	1	5	18.75	20	10
1500	10	170	9	2008	18	1	5	10.625	13	10.666666667
500	18	120	12	1988	7	1	5	12	15	11.333333333
700	16	160	10	1985	5	1	5	20	21	11.5
1064	12	85	15	2005	15	1	5	10.625	13	12
2000	6	25	20	2007	17	1	5	8.333333333	11	12.5
400	19	100	14	1986	6	1	5	16.666666667	19	12.666666667
290	20	25	20	1968	1	1	5	12.5	16	13.166666667
750	15	100	14	1996	11	1	5	20	21	13.333333333
400	19	100	14	1985	5	2	4	25	24	13.5
800	14	70	17	2001	14	1	5	14	18	13.666666667
850	13	15	21	2010	19	1	5	7.5	9	14
90	22	30	19	1996	11	1	5	10	12	14.166666667
600	17	135	11	2007	17	1	5	22.5	22	14.166666667
200	21	50	18	1989	8	1	5	25	24	15.5
50	25	70	17	1989	8	1	5	23.333333333	23	15.666666667
56	24	115	13	2008	18	1	5	38.333333333	25	16.833333333
80	23	25	20	2007	17	1	5	25	24	17.833333333

¿Cuál es el secreto para mantener la estabilidad en el tiempo?

“La constancia del propietario como cabeza del negocio es lo principal. Una buena administración es indispensable, así como el personal que trabaje en la tienda; que sea bueno”.

Juan Carlos Miranda, Propietario de Ferretería y Depósito Hermanos Miranda

Ferretería y Depósito Hermanos Miranda tiene 30 años en el mercado



ZONA ALAJUELA Y CARRETERA

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	3	Ferretería J.R Vargas e Hijos	Alvaro Vargas	Alvaro Vargas	NA	55	3
2	1	Lagar (Grecia)	Max Sánchez Miranda	Andrea Rodríguez y Cesár Rodríguez	www.rojasymonge.com	75	1
3	2	Maderas y Materiales Elky María	Alejandro Aguilar	Gerson Rojas BAdilla		45	5
4	12	Maderas San Carlos #1 Buenos Aires	Jose Daniel Solórzano Castro	Juan Luis Sibaja Moya	www.msc.co.cr	57	2
5	4	Demsa	Carlos Murillo	Rudy Guzmán	www.demsa.com	40	6
6	5	Ferretería Alvarado #2	Gilbert Alvarado	José Luis Ramírez	NA	32	7
7	7	Depósito y Ferretería Los Ángeles de Grecia	DEIVER ROJAS	Isaac Felipe Rojas Rodríguez		45	5
7	6	Almacén Coope Victoria	Wenceslao Rodríguez	Victor Nuñez y Dagoberto Jiménez	www.coopevictoria.com	20	12
8	8	Materiales Meza	José Antonio Meza	Esteban Meza y Gustavo Zumbado	www.materialesmeza.com	40	6
9	9	Bloquera Hermanos Chavarría	Misael Chavarría	Rosibel Chavarría	NA	20	12
10	11	Ferretería El Mar (Grecia)	Naomi González	Marcela Cascante	www.ferreteriabarosa.com	48	4
11	10	Depósito y Ferretería Hermanos Miranda	Juan Carlos Miranda	Bernal Guerrero	NA	19	13
12	13	Materiales Arsenio Soto	Oswaldo Soto	Johnatan Barrantes	www.arsenosoto.com	17	14
13	14	El Colono Chachagua	Francini Sibaja	César Segura		30	8
14	15	Ferretería Manuel Ledezma e Hijos	Manuel Ledezma Ulate	Manuel Ledezma Rojas	NA	22	10
15	Nuevo	Ferretería Montero y Campos Costa Rica	Sergio Campos Vargas	Luis Rojas		27	9
16	14	Almacen León Rojas	Francisco Rojas	Isaac Rodríguez y Juan Carlos Rojas	NA	13	17
17	16	Ferretería La Mejor	Rónald Delgado	Rónald Delgado	www.flm-cr.com	12	18
18	17	Ferretería Poás (Ferrecuyo)	Claudio Arias	Arnoldo Arroyo	NA	21	11
19	22	INCOPOAS Ferreterías	Henry Alfaro Rojas	Roberto Arguedas	NA	11	19
20	18	Materiales Barrio San José	Hilda Johansson	Hilda Johansson	NA	10	20
21	20	Ferretería Carranza Rojas	Félix Carranza	Jordan Arguedas Herrera	NA	14	16
22	Nuevo	Materiales Villa (Alajuela)	NA	Danilo Benavides		30	8
23	27	Ferretería Calderón y Rodríguez	Oscar Rodríguez Alfaro	Oscar Rodríguez Alfaro	NA	7	23
24	19	Depósito La Primavera	Luis Fernando Zamora	Luis Fernando Zamora	NA	6	24
24	20	AGELEC	Julio Vega	Carlos Sanabria	NA	9	21
25	21	Home Depot S.A	Martin Fernández Venegas	luis manuel López	NA	16	15
26	22	Ferretería López y Murillo #1 y #2	Roberto López	Nuria Murillo	NA	17	14
27	24	Centro Ferretero Arias	Diego Arias	Manuel Ramírez	NA	12	18
28	24	Ferretera Trejos y Soto S.A.	Esteban Trejos	Luis Angel Trejos	NA	17	14
29	32	Ferreportel S.A	Alvaro Peñaranda	Oscar Salazar	NA	6	24
29	23	Distribuidora Fama de Alajuela	Celedino Valverde	Celedino Valverde	www.distribuidorafama.co.cr	12	18
30	32	Autocolores de Occidente Ltda.	Guido Vargas y Evelio Cubero	Guido Vargas y Evelio Cubero	NA	7	23
31	28	Ferretería San Isidro	Juan Pablo Campos	Juan Pablo Campos	NA	7	23
32	Nuevo	Alji S.A.		Jose Francisco Alvarez		2	28
32	26	Materiales El Llano	Víctor Fonseca	Randall Zamora	NA	7	23
32	25	Ferretería Grecia	Óscar Rodríguez	Jorge Fonseca	NA	6	24
33	31	Centro de Tornillos Palmares Limitada S.A	Hansel Vargas y Mauricio Sánchez	Gerald Venegas	NA	13	17
33	29	Maderas y Materiales Guzmán #2	Luis Guzmán	Luis Carlos Gutiérrez	NA	8	22
34	31	Agro Ferretería Villo	Lisbeth Villalobos	Lisbeth Villalobos	NA	7	23
34	30	Maderas y Materiales Guzmán # 1	Luis Guzmán	Dagoberto Serrano	NA	8	22

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Su-cursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
4000	5	400	8	1962	2	1	5	7.272727273	9	5.333333333
8500	1	900	2	1982	9	17	2	12	18	5.5
7700	2	300	11	1970	4	1	5	6.666666667	8	5.833333333
3000	7	500	7	1986	12	4	3	8.771929825	14	7.5
1000	17	200	14	1980	7	1	5	5	4	8.833333333
1500	14	200	14	1981	8	2	4	6.25	7	9
5000	4	300	11	2001	25	2	4	6.666666667	8	9.5
1500	14	150	15	1943	1	1	5	7.5	10	9.5
2400	9	800	3	1983	10	2	4	20	31	10.5
3500	6	250	12	1983	10	1	5	12.5	19	10.66666667
6000	3	400	8	2009	33	1	5	8.333333333	12	10.83333333
1260	15	100	18	1989	15	2	4	5.263157895	5	11.66666667
2500	8	350	9	1981	8	1	5	20.58823529	32	12.66666667
1700	11	330	10	2006	30	45	1	11	17	12.83333333
600	22	120	17	1995	20	2	4	5.454545455	6	13.16666667
1600	13	500	7	1992	18	1	5	18.51851852	28	13.33333333
900	19	200	14	1967	3	1	5	15.38461538	23	13.5
1500	14	230	13	1970	4	1	5	19.16666667	30	14
1500	14	300	11	1999	23	1	5	14.28571429	21	14.16666667
1650	12	90	19	2000	24	1	5	8.181818182	11	15
6000	3	600	6	1987	13	1	5	60	44	15.16666667
1500	14	150	15	2002	26	1	5	10.71428571	16	15.33333333
	41	150	15	1999	23	2	4	5	4	15.83333333
2000	10	100	18	1995	20	1	5	14.28571429	21	16.16666667
1000	17	80	21	1984	11	1	5	13.33333333	20	16.33333333
300	27	150	15	1975	6	1	5	16.66666667	24	16.33333333
600	22	300	11	1991	17	1	5	18.75	29	16.5
1200	16	750	4	1996	21	2	4	44.11764706	41	16.66666667
3000	7	200	14	2010	34	1	5	16.66666667	24	17
600	22	300	11	2001	25	1	5	17.64705882	27	17.33333333
200	31	20	29	1988	14	1	5	3.333333333	2	17.5
950	18	700	5	1990	16	1	5	58.33333333	43	17.5
250	29	35	27	1994	19	1	5	5	4	17.83333333
3000	7	120	17	2006	30	1	5	17.14285714	26	18
200	31	5	31	1987	13	1	5	2.5	1	18.16666667
700	21	70	23	1997	22	1	5	10	15	18.16666667
500	23	120	17	1982	9	1	5	20	31	18.16666667
180	32	60	24	2007	31	1	5	4.615384615	3	18.66666667
500	23	150	15	1994	19	2	4	18.75	29	18.66666667
350	26	60	24	1997	22	1	5	8.571428571	13	18.83333333
500	23	150	15	1994	19	1	5	18.75	29	18.83333333

ZONA ALAJUELA Y CARRETERA

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
35	32	Almacén Hermanos Núñez	Fernando Núñez	Freddy Nuñez	NA	5	25
36	33	Ferretería Miguel Castro	César Castro	César Castro	NA	6	24
37	33	Ferretería Hermanos Castro	Marielos Castro	Rónald Vargas	NA	3	27
38	34	Ferretería M y C (Palmares)	Juan Domingo Morera	Andrés Montenegro	NA	7	23
39	35	Cochaica S.A de C.V	Eida Castro	Kattia Chacón	NA	6	24
40	36	Constru Vargas	Elmer Vargas	Elías Vargas	NA	10	20
40	37	Agro Industrial Tipsa	Efraín Víquez	Daniel Rojas	NA	6	24
41	45	Ferretería Valle Azul	Alba Rojas Soto	Emanuel Hernández	NA	6	24
41	39	Ferretería La Villa S.A.	Javier Chacón	Óscar Chacón	NA	7	23
42	39	Maderas Hermanos Cubero	Omar Cubero	Jenssy Rojas	NA	3	27
43	40	Ferretería Tacares	Rolando Arce	Richard Arce	NA	4	26
44	36	Maderas San Carlos #2	José Daniel Solórzano	Gilberth Umaña		5	25
44	41	Ferretería Don Víctor	Raúl Méndez	Jose Antonio Quesada	NA	5	25
45	42	Ferretería Topacio	Diego Ramírez	Diego Ramírez	NA	3	27
46	44	Ferretería Frosa	Óscar Rodríguez	Walter Matamoros	NA	5	25
46	43	Ferretería Dos R	Rodolfo Fonseca	Raúl Fonseca	NA	4	26
47	43	Maderas Alfaro	Emilio Alfaro	Emilio Alfaro	NA	2	28
48	45	Consorcio Ferretero Ferremax, S.A.	Marvin Vargas	Leurin Anchía	NA	6	24
49	45	Ferretería El Mango	José Luis Murillo	Henry Orozco	NA	7	23
50	Nuevo	Ferretería los Angeles (Alajuela)	Alvaro Blanco Hidalgo	Pablo Quirós		6	24
51	46	Ferretería San José Sur	Arnoldo Bogantes	Arnoldo Bogantes	NA	4	26
51	47	Ferretería El Cacao	Eugenia Bastos y Erick Alfaro	Alberto Barquero	NA	7	23
52	47	Ferretería Carrillos S.A.	Carlos Rojas Campos	Carlos Rojas Vega	NA	3	27
52	48	Ferretería Madrigal Zamora	Carlos Luis Madrigal	Anai Zamora	NA	8	22
53	Nuevo	Ferretería Vega y B	Carlos Rodolfo Vega	Dustin Fernández		5	25
54	49	Ferretería Cascante	Miguel Ángel Cascante	Miguel Ángel Cascante	NA	3	27
54	38	Ferretería Delgado Arias	Reyner Delgado	Bernardo García	NA	5	25
54	50	Ferretería Hercules	Rafael Ángel Ramírez	Rafael Ángel Ramírez	NA	2	28
55	51	Ferretería El Robleño	Juan Morera Artavia	Juan Morera Artavia	NA	3	27
56	Nuevo	Expo Ferretería	Adrian Morera Vargas	Adrian Morera Vargas		3	27
56	52	Ferretería Canoas	Rafael Navarro Chinchilla	Rafael Navarro Chinchilla	NA	2	28
57	53	Ferretería La Aduana	Eduardo Villalobos	Eduardo Villalobos	NA	1	29
57	Nuevo	Ferretería La Ceiba	Diego Abou	Marvin Vega		10	20
58	Nuevo	Ferretería y Librería J Y M	NA	Jose Eduardo Araya		2	28
59	54	Ferretería Murillo	Felipe Murillo	Felipe Murillo	NA	3	27
60	55	Ferretería Numa	William Núñez	William Núñez	NA	1	29
60	56	Materiales Davima S.A.	David Jiménez	David Jiménez	NA	2	28
61	Nuevo	Ruafer Ferretería S.A	Carlos Fco Fernández	Carlos Fco Fernández		1	29

ZONA HEREDIA

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
1	1	Materiales San Miguel	Gerardo Ulate	Geovanny González	www.materialessanmiguel.com	65	5
2	7	Depósito El Rafaeleno	Alvaro Vargas	Daniel Vargas Naranjo	www.rafaeleno.com	98	4
3	3	El Lagar (Labrador, Heredia, Belén)	Max Sánchez	Stuart Ramírez	https://www.ellagar.com/tienda/	152	1
4	2	Depósito de Maderas y Ferretería Los Angeles S.R.L	Óscar y Rodolfo Vargas	Luis Jiménez	www.Depositolosangeles.com	45	7

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Sucursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
215	30	150	15	1967	3	1	5	30	37	19.16666667
1000	17	200	14	1992	18	1	5	33.33333333	38	19.33333333
500	23	100	18	1975	6	1	5	33.33333333	38	19.5
600	22	250	12	1991	17	1	5	35.71428571	39	19.66666667
350	26	100	18	1997	22	1	5	16.66666667	24	19.83333333
800	20	200	14	2006	30	1	5	20	31	20
1000	17	150	15	2002	26	1	5	25	33	20
600	22	100	18	2006	30	1	5	16.66666667	24	20.5
300	27	1000	1	1994	19	1	5	142.8571429	48	20.5
200	31	150	15	1972	5	2	4	50	42	20.66666667
600	22	75	22	1997	22	1	5	18.75	29	21
350	26	50	25	2010	34	4	3	10	15	21.33333333
600	22	200	14	1997	22	1	5	40	40	21.33333333
50	38	10	30	2003	27	1	5	3.333333333	2	21.5
350	26	85	20	2005	29	1	5	17	25	21.66666667
75	37	100	18	1984	11	1	5	25	33	21.66666667
380	25	40	26	1990	16	1	5	20	31	21.83333333
500	23	120	17	2008	32	1	5	20	31	22
280	28	200	14	2004	28	1	5	28.57142857	36	22.33333333
	41	150	15	1992	18	2	4	25	33	22.5
120	35	60	24	2000	24	1	5	15	22	22.66666667
280	28	200	14	2006	30	1	5	28.57142857	36	22.66666667
200	31	75	22	1994	19	1	5	25	33	22.83333333
150	33	500	7	2001	25	1	5	62.5	45	22.83333333
350	26	130	16	2014	36	2	4	26	34	23.5
300	27	80	21	2005	29	1	5	26.66666667	35	24
450	24	200	14	2014	36	1	5	40	40	24
350	26	200	14	2000	24	1	5	100	47	24
200	31	100	18	2003	27	1	5	33.33333333	38	24.33333333
250	29	80	21	2007	31	1	5	26.66666667	35	24.66666667
250	29	100	18	2002	26	1	5	50	42	24.66666667
150	33	30	28	1994	19	1	5	30	37	25.16666667
	41	300	11	2015	37	1	5	30	37	25.16666667
35	39	40	26	2001	25	1	5	20	31	25.66666667
140	34	120	17	2012	35	1	5	40	40	26.33333333
100	36	30	28	2000	24	1	5	30	37	26.5
100	36	150	15	2005	29	1	5	75	46	26.5
30	40	30	28	2007	31	1	5	30	37	28.33333333

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Sucursal	Clientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
11000	2	350	6	1982	9	1	6	5.384615385	2	5
15000	1	1200	2	1980	7	5	3	12.24489796	16	5.5
10100	3	1005	3	2001	24	16	2	6.611842105	5	6.333333333
4000	6	300	7	1980	7	1	6	6.666666667	6	6.5

ZONA HEREDIA

RK 2017	RK 2016	Nombre de la Ferretería	Gerente General	Encargado de Compras	Sitio web	Número de empleados	RK Emple.
5		Materiales Villa (Heredia)	Gilberth Villalobos Sanchez	Mario Vargas y Danilo Benavides		150	2
6	4	Ferretería Brenes	Freddy Brenes	Freddy Brenes	www.Ferreteriabrenes.com	130	3
7	5	El Colono	Kenneth Solano	David Quirós		56	6
8	6	Depósito San Antonio	Federico Rodríguez Madrigal	Juan Carlos Rodríguez	NA	20	13
8	6	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	Esteban Madrigal y Luis Angel Acuña	www.acuyher.net	42	8
9	14	Ferretería Acosta	Horacio Acosta Murillo	Luis Fernando González	www.ferreacosta.com	25	11
10	8	Materiales La Puebla	Francisco Solórzano	Miguel Núñez	NA	37	9
11	9	Grupo Nafesa Comercial S.A	Juan Fernando Zúñiga	Geovanny Paniagua	www.gruponafesa.net	30	10
12	10	Grupo Santa Bárbara San Francisco	Fabio Benavides, Gerente Ventas. Erick Garcia.	Carlos Chacón	www.gruposb.com	19	14
13	11	Ferretería Dannis Ltda.	Dannis Ulate	Dannis Ulate	NA	15	17
14	12	Distribuidora San Pío (Heredia)	Eduardo Miranda	Eduardo Miranda	www.pinturassanpio.com	16	16
15	15	Almacén Ulloa	Joaquín Iglesias	Joaquín Iglesias	NA	7	22
16	21	Depósito Irazú Los Heredianos	Jhon Sánchez Herrera	Yohao De La O	www.grupoirazu.co.cr	37	9
17	17	Ferretería Belemita, S.A	Eduardo Javier Rodríguez Campos	Kattia Rodríguez	NA	15	17
18	18	Ferretería Electro 2000	Mario Rojas	José Valverde	NA	17	15
18	24	Ferretería Los Laureles	Juan Zamora	Liliana Lobo	NA	12	19
19	13	Inver. Confines S.A. Almacén Oriente	Hector Bernal Meza	Hector Bernal Meza	www.inversionesconfines.com	23	12
20	20	Ferretería San Luis Royleomar, S.A	Leonel Benavides Hernandez	Ana María Hernández	NA	7	22
21	19	Top Casa	Edwin Wan	Edwin Wan	www.topcasacr.com	12	19
21	20	Depósito San Roque	Rigoberto Vargas	Rigoberto Vargas	NA	8	21
22	22	Frekafe	Freddy Vargas	Freddy Vargas	NA	17	15
23	22	Ferretería Victoria S.A	Jhoanny Blandón	Geovanny Blandon Mata	NA	7	22
24	25	Ferretería y Materiales Rugama	Héctor Rugama	Héctor Rugama	NA	13	18
24	24	Ferretería El Constructor	Carlos Barrantes	Diego Barrantes.	NA	10	20
24	23	Ferretería J y B	Víctor Julio Céspedes	Victor Julio Céspedes	NA	4	25
25	24	Ferretería Nanán Zúñiga	Juan Fdo. (Naná) Zúñiga	Gerardo Araya	WWW.GRUPONAFESA.NET	8	21
25	24	Ferretería Vallejo y Cortés	Jairo Vallejos	Jairo Vallejos	www.Ferreteriavallejo.com	8	21
26	27	Ferretería Herradura	Fernando Zúñiga	Juan Carlos Ramirez	gruponafesa.net	5	24
27	28	Comercializadora Santa Bárbara	Rafael Román	Rafael Román	NA	7	22
27	28	Depósito San Marcos	Isaac Villalobos	Esteban Campos	NA	8	21
27	26	Depósito de Materiales El Domingueño	Luis Emilio Esquivel	Esteban Esquivel	NA	2	27
28	30	Comercial Barveños	Guillermo Arguedas	Karolina Vargas	NA	2	27
29	30	Ferretería El Ancla S.A	Victoria Nicholas Madrigal	Wilson Mata	NA	6	23
30	29	El Guayacán Barbareño	Francisco, Marcela y Ana Ramirez	Francisco, Marcela y Ana Ramirez	NA	3	26
31		Depósito Alpizar Castillo	Josue Alpizar Castillo	Josue Alpizar Castillo		5	24
32	31	Gyasava (Inmobiliaria Meyjo)	Daniel Sánchez	Daniel Sánchez Jessenia Sanchez	NA	4	25
33	32	Ferretería San Josecito	Angelo Zúñiga	Angelo Zúñiga	NA	6	23
34	34	Ferretería El Popular	Jesús Apuy	Jesús Apuy	NA	4	25
34	33	Ferretería y Materiales Guararí	Luis Ángel Villalobos	Luis Ángel Villalobos	NA	4	25
35	35	Ferretería Aral	Arturo Madrigal	Arturo Madrigal	NA	2	27
35	36	Ferretería y Dep. Portugués y Segura	Carlos Enrique Portuguez	Carlos Enrique Portuguez	NA	3	26
36		Ferretería La Cumbre S.A.	Juan Zúñiga Chavez	Eduardo Cartín Sanchez		5	24
37	37	Artículos Ferreteros el buen nivel	Jose Hernandez A	Jose Hernandez A	NA	3	26

M² del negocio	RK Tamaño	Prom. clientes atendidos por día	RK Clientes	Año de Fundación	RK Fundación	Número de sucursales	RK Sucursal	Cientes por Empleado	RK Clientes por empleado	Promedio
10000	4	300	7	1998	21	2	5	2	1	6.666666667
3600	7	1400	1	1983	10	1	6	10.76923077	14	6.833333333
6300	5	450	5	1991	16	45	1	8.035714286	11	7.333333333
1800	10	150	12	1974	5	1	6	7.5	8	9
3500	8	350	6	1987	14	1	6	8.333333333	12	9
1800	10	200	9	1983	10	1	6	8	10	9.333333333
2000	9	250	8	1996	19	1	6	6.756756757	7	9.666666667
1435	14	300	7	1986	13	5	3	10	13	10
1500	13	150	12	1985	12	4	4	7.894736842	9	10.666666667
2000	9	300	7	1960	3	1	6	20	24	11
1000	17	500	4	1970	4	4	4	31.25	28	12.166666667
600	19	100	15	1908	1	1	6	14.28571429	20	13.833333333
	39	200	9	1998	21	5	3	5.405405405	3	14
200	26	180	10	1985	12	2	5	12	15	14.166666667
300	24	100	15	2000	23	1	6	5.882352941	4	14.5
425	22	180	10	1981	8	1	6	15	22	14.5
1200	15	300	7	2012	32	1	6	13.04347826	18	15
1600	12	175	11	1993	17	1	6	25	26	15.666666667
1000	17	100	15	2005	28	1	6	8.333333333	12	16.166666667
1700	11	100	15	2004	27	1	6	12.5	17	16.166666667
450	21	250	8	2004	27	1	6	14.70588235	21	16.333333333
400	23	100	15	1986	13	1	6	14.28571429	20	16.5
650	18	300	7	2004	27	1	6	23.07692308	25	16.833333333
400	23	300	7	1995	18	1	6	30	27	16.833333333
225	25	300	7	1970	4	1	6	75	34	16.833333333
140	30	300	7	1984	11	5	3	37.5	30	17
400	23	300	7	1988	15	1	6	37.5	30	17
40	36	250	8	1948	2	5	3	50	32	17.5
400	23	70	17	2002	25	1	6	10	13	17.666666667
500	20	110	14	2003	26	1	6	13.75	19	17.666666667
400	23	30	21	1980	7	1	6	15	22	17.666666667
300	24	125	13	1975	6	1	6	62.5	33	18.166666667
192	27	200	9	1991	16	1	6	33.333333333	29	18.333333333
600	19	100	15	1995	18	1	6	33.333333333	29	18.833333333
300	24	150	12	1998	21	1	6	30	27	19
1140	16	100	15	2004	27	1	6	25	26	19.166666667
300	24	100	15	2002	25	1	6	16.666666667	23	19.333333333
300	24	100	15	2002	25	1	6	25	26	20.166666667
170	28	150	12	1997	20	1	6	37.5	30	20.166666667
200	26	50	19	1996	19	1	6	25	26	20.5
400	23	100	15	2001	24	1	6	33.333333333	29	20.5
150	29	200	9	2006	29	5	3	40	31	20.833333333
100	32	50	19	1998	21	1	6	16.666666667	23	21.166666667

Mini Rk Empleados

	Nombre de la Ferretería	Número de empleados	RK Empleados
San José	El Lagar	326	1
Limón	El Colono	286	2
San José	Almacén El Eléctrico	270	3
San José	Construplaza	250	4
San José	Ferretería Epa Tibás	250	4
San José	Ferretería EPA	240	5
San José	Grupo Indianapolis, S.A	230	6
San José	Depósito Las Gravilias (Desamparados)	210	7
San José	Grupo Guadalupano S.A. (Guadalupe)	200	8
San José	Ferretería Epa Escazú	200	8
Heredia	El Lagar (Labrador, Heredia, Belén)	152	9
Heredia	Materiales Villa (Heredia)	150	10
Puntarenas	El Lagar (Orotina)	142	11
San José	Maderas y Ferretería Buen Precio SA	137	12
San José	Grupo Santa Bárbara Pavas	130	13
Heredia	Ferretería Brenes	130	13
San José	Almacén Mauro	125	14
Guanacaste	Comaco (Villarreal, Huacas, Flamingo)	112	15
San José	Mercasa	108	16
Cartago	Mercasa	107	17
Heredia	Depósito El Rafaeléño (Sto Domingo)	98	18
Zona sur y Frontera	Grupo Materiales: (Ferrebuena, Coto Brus, Sabalito, Laurel, Potrero Grande, La Costa)	97	19
San José	Almacenes Unidos	94	20
Znorte	Ferretería Rojas y Rodríguez	90	21
Guanacaste	Do it Center Papagayo	90	21
Cartago	Ferre. Santa Rosa #1 y #2	90	21

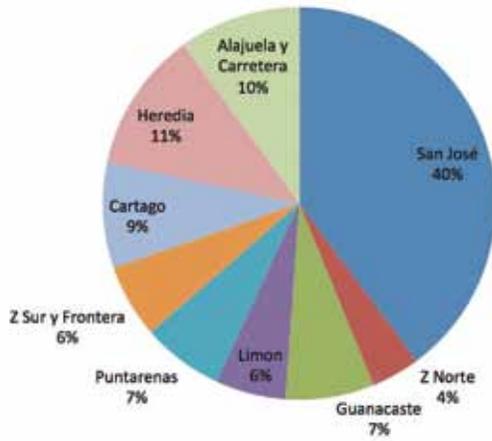
Mini Rk Tamaño Ferretero

	Nombre de la Ferretería	M² del negocio	RK Tamaño
Znorte	El Colono	25850	1
San José	Ferretería Epa Escazú	25000	2
San José	El Lagar (El Cruce, Moravia, San Francisco, Santa Ana, La Pacífica, B. Cuba, Desamparados)	21300	3
Limón	El Colono (Pócora, Guápiles, Cariari, Limón, Siquirres, Guácimo, Ticabán, Jiménez)	20800	4
San José	Ferretería Epa Tibás	20000	5
San José	Ferretería EPA	20000	5
Guanacaste	Agroservicios de la Península S.A.	18000	6
San José	Construplaza	16000	7
Heredia	Depósito El Rafaeléño (Sto Domingo)	15000	8
Guanacaste	Do it Center Papagayo	14000	9
Guanacaste	El Colono (Guayabo)	14000	9
San José	Depósito Las Gravilias (Desamparados)	11500	10
Heredia	Materiales San Miguel	11000	11

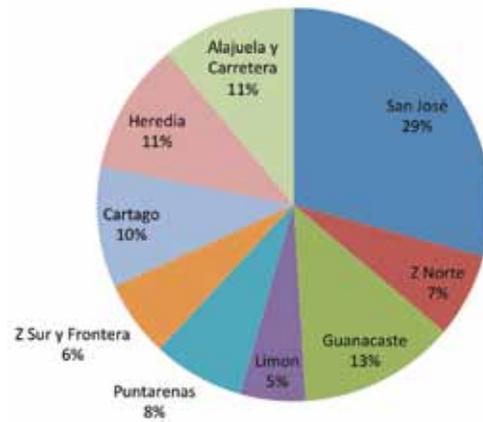
Mini Rk Clientes

	Nombre de la Ferretería	Promedio clientes atendidos por día	RK Clientes
San José	El Lagar	3450	1
Znorte	El Colono	2940	2
Limón	El Colono (Pócora, Guápiles, Cariari, Limón, Siquirres, Guácimo, Ticabán, Jiménez)	2355	3
San José	Depósito Las Gravilias (Desamparados)	1500	4
Heredia	Ferretería Brenes	1400	5
San José	Ferretería Epa Tibás	1300	6
Puntarenas	El Lagar (Orotina)	1300	6
Heredia	Depósito El Rafaeléño (Sto Domingo)	1200	7
San José	Ferretería EPA	1100	8
Heredia	El Lagar (Labrador, Heredia, Belén)	1005	9
San José	Construplaza	1000	10
San José	Almacenes Unidos	1000	10
San José	Grupo Guadalupano S.A. (Guadalupe)	1000	10
Alajuela y Carretera	Ferretería La Villa S.A.	1000	10
Alajuela y Carretera	Lagar (Grecia)	900	11

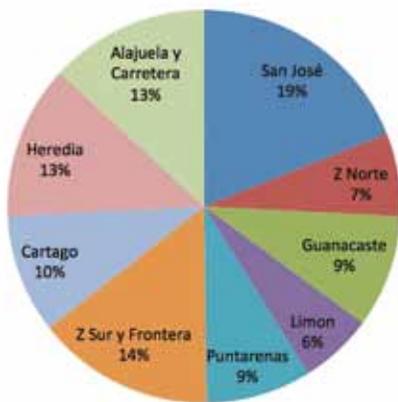
Número de empleados



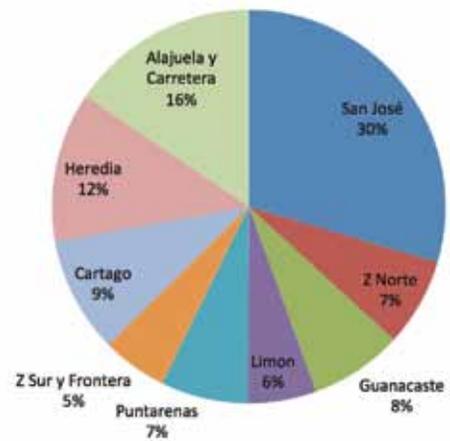
Metros cuadrados del negocio



Número de sucursales



Promedio clientes atendidos por día





Fluidmaster

Un verdadero líder en la industria



Son los únicos Flappers hechos con Microban

La Tecnología Antimicrobial ayuda a prevenir el desgaste prematuro del Sapo/Flapper ocasionado por las bacterias.



Designed & Engineered in the USA



Fluidmaster
Sustained Excellence
ONLY THE BEST MERIT

DE VENTA EN FERRETERÍAS Y ALMACENES DE PRESTIGIO

BrassCraft Manufacturing, Co.

UN VALOR COMPARTIDO CON FERRETEROS EN COSTA RICA

Por BrassCraft

Cada producto que BrassCraft fabrica está pensado en sobrepasar la eficiencia y que el ferretero pueda entregar una solución de confianza al plomero, contratista o instalador, y que el cliente simplemente obtenga comodidad y la seguridad de contar con un artículo para muchos años.

Al igual que cada ferretero, en BrassCraft estamos muy orgullosos de nuestro trabajo.

Con décadas de experiencia, nuestro personal acude día a día a fabricar productos con la calidad BrassCraft que plomeros, instaladores y contratistas esperan de nosotros.

Con productos fabricados en los Estados Unidos, ferreteros en Costa Rica tienen la oportunidad de ofrecer calidad a sus clientes. Calidad con la que identifican su negocio y ofrecen con orgullo.

Las llaves de control y mangueras BrassCraft son fabricadas en Lancaster, Texas, una de 4 plantas en los Estados Unidos.

Representantes Internacionales tuvieron la oportunidad de visitarla durante 2016, conversar con sus ingenieros y constatar el alto nivel de dedicación y control de calidad en cada paso del proceso.

Respaldamos nuestros productos porque entendemos que la reputación y confiabilidad es lo que cuenta en cada trabajo que nuestros clientes realizan.

Esto tenemos en común: orgullo en nuestro trabajo y la confianza de nuestros clientes.

BrassCraft tiene 70 años de experiencia en la fabricación de llaves de control y mangueras de abasto, y en Costa Rica cuenta con dos distribuidores: Transfesa y Distribuidora Arsa.



Con años de experiencia, el personal de BrassCraft se esfuerza todos los días, por llevar al mercado productos de alto desempeño.

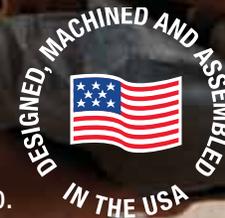
LA PLOMERÍA ES NUESTRO ARTE.

Nuestro trabajo es una obra artesanal. Y para nosotros, no hay nada igual.
Hay virtud en lo que hacemos, e integridad en como lo logramos.

Somos BrassCraft, y estamos en un negocio donde la reputación lo es todo.
Hemos estado aquí por 70 años, y vamos comenzando.

BrassCraft.com

©2017 BrassCraft Mfg. Co.



THIS IS OUR CRAFT.™

LLAVES Y MANGUERAS PARA AGUA

VALVULAS Y MANGUERAS PARA GAS

FITTINGS

REFACCIONES

BrassCraft®

HABLAR DE MADERA ES HABLAR DE FORESTALES LATINOAMERICANOS

LÍDERES EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA



Por Forestales Latinoamericanos

¿QUIÉNES SOMOS?

Forestales Latinoamericanos es una empresa familiar costarricense que ha desarrollado plantaciones forestales con especies maderables como la teca, el pílón y el laurel. Posee aserraderos, hornos de secado de la madera y una industria propia para la elaboración de una amplia variedad de molduras, puertas, marcos y pisos de la más alta calidad.

Además es el principal importador de madera y sus derivados, productos que comercializa bajo la marca Probosque en todo el territorio nacional.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Nuestros distribuidores se encuentran en diferentes puntos del país.

Les invitamos cordialmente a visitar nuestro Plantel Industrial ubicado en Guayabos de Curridabat.

Teléfono: 2271-3636

Correo: ventas@forestaleslatinoamericanos.com.

PRODUCTOS QUE OFRECEMOS.

- Madera sin cepillo
- Madera cepillada
- Madera impregnada con micropro
- Molduras de pino, laurel y teca
- Pisos de pino y de teca
- Puertas de pino, laurel y teca
- Marcos tanto sencillos como de seguridad en el kit listo para instalar,
- Láminas de petatillo de teca para jardines, tragaluces, divisiones de paredes.
- MDF: natural e hidrófugo.
- Plywood: ureico, de pino y fenólico.
- Cartón café y blanco.
- Melamina Vesto y sus fondos.

TODOS NUESTROS PRODUCTOS SON ELABORADOS CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES QUE DISTINGUEN LA MARCA PROBOSQUE Y TODO EL RESPALDO DE FORESTALES LATINOAMERICANOS.

VENTAJAS Y SERVICIOS

- Precios competitivos
- Asesoría técnica
- Amplios inventarios para entrega inmediata.
- Red de distribución a nivel nacional.
- Madera secada en horno.
- Nuestra materia prima tanto nacional como importada procede de plantaciones forestales en armonía con el medio ambiente.
- Contribuimos con la meta de Carbono Neutral que tiene Costa Rica para el año 2021.

FORESTALES LATINOAMERICANOS Y PROBOSQUE, DOS GRANDES ALIADOS DE LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE! APÚNTESE CON NOSOSTROS....

Nueva Toma con
Doble Cargador **USB**

Línea Rosemary



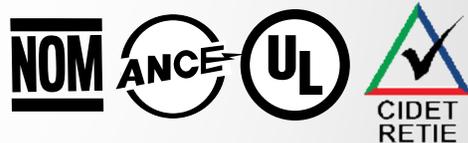
Estética y Eficiencia
en una sola pieza



¿Para qué
PAGAR más?

Cuando tienes
LO MEJOR

PRODUCTOS ELECTRICOS
DE ALTA CALIDAD



“Comprar Tania es, comprar
Seguridad, Calidad y Respaldo,
al mejor precio.”

DISTRIBUIDORES EN COSTA RICA:



Importaciones El Amigo Ferretero S.A.
Teléfonos: (506) 4100-4500 Fax: 4100-4546

DISTRIBUIDORA TANIA INTERNACIONAL, S.A.

Calle 8va y Avenida 2da FranceField Zona Libre de Colón. Ciudad de Colón- Panamá Teléfono: (507) 836 62.20

www.kobyelectric.com

La seguridad es **PARTE DE EAGLE**

Por Eagle

Con un incremento en la exhibición de productos de electrónica; audio y vídeo en las ferreterías, la empresa consigue aumentar el tránsito de compradores a sus clientes.



Calidad por encima de todo

Uno de los valores primordiales promovidos por esta empresa costarricense, es la calidad. Cada día, sus equipo de ingenieros trabajan en desarrollar y evaluar productos que cumplan con los estándares de calidad internacional. La empresa no solo promueve la calidad de los productos que manufactura en Costa Rica, sino también de aquellas líneas que comercializa, provenientes de mercados externos. Para ello, cuenta con un Departamento de Control de Calidad que evalúa cada producto garantizando así la seguridad y respaldo en todas sus líneas.

Innovación un pilar más de Eagle

Pese que la marca es reconocida por artículos y productos de gran tradición, en los últimos años la empresa ha venido ampliando la oferta comercial por medio de nuevas líneas para el sector inmobiliario. Productos con características de diseño, colores y texturas acordes con las tendencias y gustos del consumidor actual. Para Eagle, ser parte del sector ferretero les fortalece el compromiso de calidad y servicio que adquirieron desde hace muchos años y continúan trabajando en consolidar esos valores.

Esta empresa de capital 100% costarricense, trabaja constantemente por desarrollar soluciones eléctricas que cumplan con las exigencias del consumidor moderno. De esta forma, la marca se ha convertido en una opción atractiva, rentable y segura para el sector eléctrico.

Las líneas de la compañía se dividen en tres grandes sectores:

Sector ferretero: su trayectoria y experiencia la consolidan como una marca líder en la producción y distribución de accesorios eléctricos. Ofreciendo una extensa línea en enchufes, interruptores, tomacorrientes, plafones, sockets y extensiones eléctricas, entre muchos otros. De la mano con los ferreteros, Eagle ha logrado ganar espacios dentro de cada punto de venta, donde la variedad – calidad y servicio se vuelven parte de su identidad.

Sector industrial: soluciones eléctricas para la industria, una línea especializada de la compañía, en la que se ofrecen una serie de productos para aplicaciones especiales de la industria. Productos de alta tecnología para áreas peligrosas. Esta división se especializa en la comercialización de accesorios eléctricos para ambientes con presencia de materiales inflamables o materias contaminantes.

Entre los productos de esta rama industrial, ofrecen cajas de derivación y conduletas, cajas de uso pesado, tubería y sistemas de soporte para cable o charolas.

Sector arquitectónico: la línea arquitectónica o habitacional ofrece productos en plaquería, con la calidad ya comprobada que los respalda, unida con el diseño de modernos estilos, en una amplia variedad de opciones para complacer los gustos, necesidades y presupuesto, tanto en el sector residencial como de oficinas.





Soy

EAGLE

- Fabricante de SOLUCIONES ELECTRICAS
- Productos CERTICADOS
- EXPERIENCIA de más de 35 años
- Una marca 100% COSTARRICENSE
- Productos con respaldo y garantía de CALIDAD



Calidad
garantizada

¡Usted nos conoce... **somos SEGURIDAD!**

 Eagle Centroamericana

 www.eagle.cr



Medio siglo en **EL SECTOR FERRETERO**

Por Remuca

Hace casi medio siglo, el sueño de 2 jóvenes holandeses que habían dejado su país en busca de nuevas oportunidades, se empezó a escribir en Costa Rica.

Fue alrededor de 1967, que Jan Zwarter y Gerard Van Andel se conocieron en San José, Costa Rica, y coincidieron en un interés común, formar una empresa que pudiera ofrecer por medio de representaciones comerciales, productos de fábricas de todo el mundo, en una región que apenas se estaba abriendo al mercado internacional.

En ese momento fundaron Representaciones Mundiales Centroamericanas SRL; Remuca Ltda., y hoy, conforma una empresa consolidada en la región, como una compañías de representación comercial reconocidas por incorporar marcas y productos innovadores y de calidad a la región, así como generar extensas relaciones comerciales y de amistad con sus clientes.

En todo el mercado

Hoy, casi 50 años de su inicio, y ya liderada por la segunda generación, por Alberto Zwarter, Gerard Van Andel Jr, Arie Van Andel, y Sandra Soto, como Gerente General, Remuca Ltda., trabaja en toda el área de Centroamérica con oficinas en los principales mercados de la región

(Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica), representando a diferentes marcas y fabricantes líderes en sus respectivas industrias. Esto le ha permitido suplir a la región centroamericana con productos de calidad mundial destinados a los diversos sectores que atiende.

Lozas y Griferías Deca, Termoduchas Corona, PVC Tigre, Herramientas Famastil, Cerámicas Portinari, Clavos Don Quichote, Cedazo Simar, Cerraduras Papaiz, Aceros SteelForce, Alambre Nedri, Tornillería Hisener., forman parte de algunas de las marcas y productos que la empresa representa para el mercado de Costa Rica.

Diversidad

Para el sector construcción, Remuca llega con productos como:

- Varilla reforzada grados ASTM A-706, ASTM A-615 Certificada
- Angulares y Platinas
- Vigas WFB, UPN IPN, C-channels
- Tubería Hierro Negro y galvanizado
- Tubería PVC, CPVC, accesorios y conexiones, accesorios prediales
- Ductos y conexiones eléctricas
- Plywood constructivo
- Loza sanitaria
- Grifería
- Cerraduras
- Cerámica

Y para el sector ferretero:

- Malla mosquito en aluminio y fibra de vidrio
- Candados
- Cerraduras
- Tornillería en general
- Clavos galvanizados, de alto carbono, y de construcción
- Herramienta manual
- Equipos de seguridad ocupacional
- Duchas eléctricas
- Grifería en general (bronce, latón, inoxidable, ABS y PVC)
- Loza sanitaria
- Plywood
- Tableros de MDF
- Aglomerados melamínicos
- Cartón comprimido (hardboard)



Este es parte del equipo que mueve a remuca en el mercado, con diferentes productos para el sector ferretero y de la construcción.

50

ANIVERSARIO



Representaciones Mundiales
Centroamericanas Ltda.

MEDIO SIGLO (1967-2017) REPRESENTANDO A LAS MEJORES MARCAS
EN CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA EN CENTRO AMÉRICA.



Dihasa aumenta su PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Por Dihasa

Para Dihasa, una empresa con más de 35 años en el mercado, estar en un sector competitivo los lleva a ser más innovadores y a profundizar constantemente en sus líneas, buscando que sus clientes obtengan productos diferenciados y a la moda del hierro forjado.

Para una empresa que ya tiene 35 años y que es conocida por su comercialización de vanguardia en todo lo que tiene que ver con hierro forjado, según Andrés Lang, su gerente general, “lo que tenemos en el mercado son amigos con los que nos gusta tener negocios”.

Dihasa está respaldada por toda una trayectoria exitosa en el mercado y porque mantiene con firmeza el objetivo de cosechar con sus clientes relaciones de negocios de largo plazo.

Lang afirma que la compañía siempre se ha identificado como una empresa que marca la pauta en el sector ferretero, con todo lo que tiene que ver con hierro forjado, y muy recientemente con otras líneas arquitectónicas además de grifería y loza sanitaria.

“Estos 35 años hablan de nuestra fortaleza, de la trayectoria en el manejo de líneas de producto, de servicio al cliente, de relaciones de largo plazo con los clientes, tal y como ellos las merecen”, dice Lang.

Sostiene que el camino constante que sigue la empresa es de incorporar novedades en el mercado, aumentar la gama de diseños y productos dentro de las líneas que ya se manejan, para atraer y acercarse más a los compradores ferreteros.

“La diferencia con los competidores, “la estamos haciendo por un tema de servicio y capacidad de respuesta. Cuando los clientes nos compran, es porque saben que tenemos el inventario disponible y constante y para entregar de inmediato o en términos máximos de 48 horas. Sabemos que el mundo de la arquitectura evoluciona con rapidez, por lo que siempre mantenemos nuestros inventarios en hierro totalmente al día y renovados”.

Más competitivos

Dihasa cuenta con un equipo de asesores, de más de 12 personas, que en promedio trabajan para la empresa desde hace 15 años, lo que hace que conozcan bien a los clientes, y saben lo que éstos buscan y requieren. “Esto nos hace ser más competitivos porque logramos entender sus necesidades y llegar con los productos que requieren”.

Lang indica que en los últimos años, la compañía viene creciendo por el orden del 20%, lo que da cuenta de su fuerza en participación de mercado y la preferencia que de sus clientes. “Y todo hace pensar que el 2017 también será un muy buen año para nosotros”.

En la actualidad, la empresa avanza muy fuerte con un plan de crecimiento a nivel nacional e internacional. “El año anterior, abrimos operaciones en México y este año estaríamos en Panamá. Para estar en esos dos países nos asociamos con el fabricante más grande del mundo en hierro forjado, acero inoxidable y aluminio: Arte Ferro”.

Lang dice que le siguen apostando fuerte al país. “El ferretero puede estar tranquilo de que seguimos con más fuerza y con más innovaciones, sobre todo con la propuesta de productos innovadores que ofrecemos por medio de Arte Ferro. Con 35 años en el mercado, y dado nuestro posicionamiento, los clientes saben que somos no solo una empresa seria, sino confiable”.



Andrés Lang, Gerente General y Víctor Araya, Gerente Financiero de Dihasa, aseguran que la empresa sigue con su apuesta fuerte de crecimiento en el mercado, a base de nuevas líneas e inventarios fuertes y renovados.

Factores a la hora de vender **UNA MANGUERA DE ABASTO**

Por Coflex

A la hora de vender una manguera de abasto, probablemente, el comprador desconoce la variedad de soluciones con las que cuenta.

Existen 6 factores clave:

1. Tipo de aparato

Hay que considerar que cada instalación (sanitario, lavatorio, fregadero, boiler, lavadora o refrigerador) tiene diferentes medidas y características.

2. Tipo de tuerca

Hay tres tipos diferentes de tuercas:

Tuerca metálica: requiere de herramienta para su instalación.

Tuerca metálica con llave de ajuste: que facilita la instalación sin necesidad de herramientas.

Tuerca de ajuste manual: compuesta de termoplástico de alta densidad, que permite hacer el ajuste con la mano.

3. Espacio para la instalación

Si el espacio es reducido para introducir la herramienta, hay que considerar utilizar los modelos que incluyan llave de ajuste. Ésta permite instalar manualmente ambos extremos del conector flexible en lugares de difícil acceso.

4. Material del trenzado

Uno de los puntos esenciales es elegir el material del trenzado, ya que cada uno ofrece distintos beneficios:

Línea Premium

Vinilo Platino: Trenzado en Vinilo Reforzado color Platino, que brinda alta resistencia a la corrosión y un diseño estético de acabado metálico.

Acero Ultra: brinda máxima resistencia a la corrosión por estar compuesto de Acero Inoxidable tipo 316L grado marino, que soporta exposición a químicos clorados, alargando la vida del conector.

Línea Básica

Acero Forte: fórmula exclusiva de Coflex que combina Acero Inoxidable y Polímero de Tecnología Avanzada. Brinda alto desempeño y seguridad.

Vinilo Tradicional: trenzado en Vinilo Reforzado que brinda alta resistencia a la corrosión.

5. Medida de Llave de control

Tomar en cuenta la medida de la tuerca de acuerdo con la medida de la llave de control que esté previamente instalada y del aparato de agua al que irá instalado.

6. Largo

El largo dependerá de qué tan lejos se encuentre la conexión entre la llave de control y el aparato a instalar. Recomendación: medir con una cinta métrica.

El conector flexible no deberá quedar ni estirado ni enrollado, ya que puede afectar el flujo de agua.

No batalle, use Coflex.

Conectores Flexibles de NUEVA GENERACIÓN

¡ NUEVA !
LLAVE DE
AJUSTE



LÍNEA
PREMIUM

 **coflex** innovación
en plomería

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.

Tel: (506) 2224 2278 / (506) 2225 8403

Fax: (506) 2224 6703

info@gilcot.com / mundohera@amnet.co.cr

distribuidor@coflex.com.mx coflex.com.mx

Te esperamos en:

**expo
FERRETERA**

del 26 al 28 de mayo 2017

Stands 1109 y 1008

Centro de Eventos Pedregal



Siemens y Masaca

UNA ALIANZA PURA CARGA

Masaca y Siemens crean una alianza para distribuir en el mercado, toda la gama de centros de carga marca Siemens.



Alvaro Lizano y Manuel Murillo (de tercero) de Siemens, y Marco Fernández y Christian Umaña, de Masaca, fueron los encargados de sellar la nueva alianza para distribuir los centros de carga Siemens.

Siemens es una empresa Alemana que nació en 1847, en 1956 inició operaciones en Costa Rica con la instalación de 4 locomotoras marca Siemens como apoyo al Gobierno. Actualmente, Siemens está presente en 190 países.

Por otra parte Masaca, una empresa mayorista con más 1300 puntos de distribución a lo largo del país y con 30 años de trayectoria atendiendo el mercado nacional ferretero, es por esto que acordó que Masaca sería el distribuidor autorizado de los centros de carga Siemens. Así lo indicó Marco Fernández de Masaca

“Se trata de una alianza ganadora en la que el ferretero podrá contar con los centros de carga de Siemens, una marca de mucha trayectoria y con productos de muy alta calidad”.

Para Manuel Murillo de Siemens, la ganancia no solo está en el aumento de participación en el mercado sino, que van asegurar la presencia de la marca en prácticamente todas las ferreterías del país.

“Siemens cuenta con todos los centros de carga y equivalentes que el mercado requiere, tanto para uso residencial como industrial, además de

todo un respaldo en accesorios y repuestos; por lo que contamos con un inventario amplio, lo que garantiza que siempre tendremos disponibles los productos”.

Marco agrega que la marca ha sido muy aceptada por los ferreteros que ya la tienen, y que poco a poco usuarios finales como ingenieros electricistas se han dado cuenta que Siemens respalda con fuerza sus productos y accesorios. Siemens cuenta con paneles de medición, bases para medidor con prevista, centros de carga, desconectores de A/C, supresores de sobrevoltajes y una variedad amplia de breakers. Murillo dice otra de las ventajas que obtiene el ferretero al aliarse con la marca, es que obtiene un producto de prestigio con estándares de calidad mundial, “contamos con un precio competitivo y además brindamos productos certificados bajo la norma UL y NOM y nuestro grado de sofisticación hace que contemos con todo lo que el mercado requiere”.

Complemento

Marco Fernández, asegura esta es una de las alianzas ganadoras de la empresa, y con más de 2 meses y medio de distribuir los centros de carga, “ya llevamos cerca de 150 clientes que se han apuntado con esta marca. El mercado ferretero conoce Siemens y eso nos da ventaja por encima de otras marcas que están en el mercado”.

Al ser Masaca un fabricante de componentes eléctricos y distribuidores también de cable Condumex, los centros de carga vienen a complementar toda la gama de productos y materiales eléctricos de la empresa.

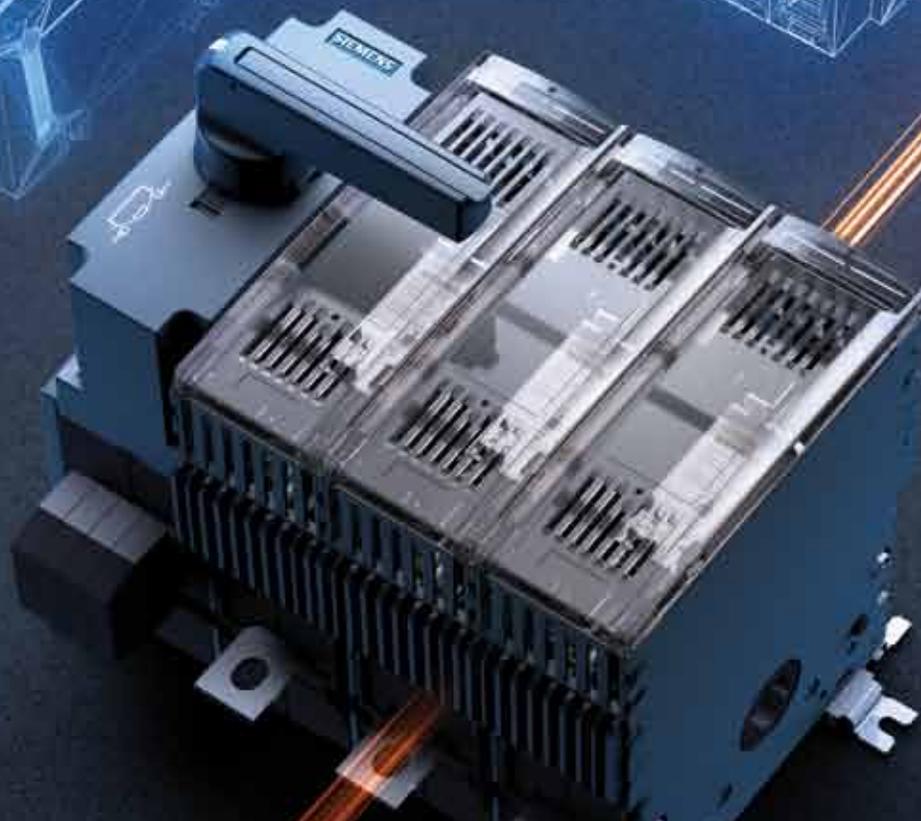
La fuerza de ventas de Masaca está capacitada en todo lo que tiene que ver con centros de carga, para asesorar a los clientes, e igualmente, ya se han impartido charlas con ferreteros, para que estos conozcan a fondo los alcances y ventajas del producto.

Marco dice que van poco a poco, pero que cada vez son más los ferreteros que eligen la marca. “En el corto plazo, queremos ser líderes del mercado y estamos apostando fuerte por eso”.



SIEMENS

Ingenio para la vida



ALIANZA DE PODER Y CALIDAD



En MASACA se refuerza la calidad de sus productos buscando alianzas con marcas de calidad certificada, por lo que hoy une sus fuerzas a SIEMENS convirtiéndose en distribuidor oficial de sus productos con certificado 

- Bases para medidor
- Paneles de medidor
- Dispositivos contra Sobrevoltaje
- Centros de carga
- Interruptores
- Desconector de Aire acondicionado
- Accesorios y más

IMACASA

Potencia
1/2Hp, 3/4Hp, 1Hp



Potencia
1/3 Hp, 1/2Hp, 1Hp,
1 1/2Hp, 2Hp



Potencia
1Hp, 1 1/2Hp



SIGUENOS EN:   

www.imacasa.com

Imacasa le pone bonito a sus **HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS**

Por Imacasa

La empresa cuenta con un inventario ganador en herramientas eléctricas, respaldado por una gama de accesorios y servicio de mantenimiento.

- ¿Cuáles son las últimas incorporaciones novedosas que ha hecho la compañía en el área de herramientas eléctricas?

- Contamos con más de 20 productos enfocados en construcción, jardinería, mantenimiento comercial e industrial, metalmecánica y carpintería, teniendo como objetivo dar la mejor alternativa al mercado ferretero en máquinas estacionarias y portátiles.

Contamos con: rotomartillos, destornilladores inalámbricos, esmeriladoras, sierras, soldadores, compresores, esmeriles de banco, desbrozadora de motor, y también hemos incluido una gama amplia de accesorios como brocas, cardas, hilos para desbrozadora, discos, piedras abrasivas, y otros.

- ¿De qué herramientas estamos hablando, y qué características tienen: ¿alto rendimiento, a qué segmento de trabajo se dirigen?

- Las herramientas ofertadas por Imacasa van dirigidas al segmento profesional, ofreciendo una alta calidad en una relación de precio - alto rendimiento, garantizando la satisfacción del usuario y con amplia gama de repuestos y servicio técnico.

- ¿Qué beneficios otorgan las herramientas eléctricas a nivel general?

- Conformamos una alternativa de vanguardia con herramientas orientadas al mercado profesional, con características de uso industrial, con mayor potencia y más versatilidad, lo que permite al usuario una mejor manejo de la herramienta.

Talleres de servicio

- ¿Por qué la red de distribución (ferreteros) deberían elegir la marca Imacasa en el área de herramientas eléctricas, por encima de otras marcas?

- Una trayectoria de 53 años en el mercado, sumada a la experiencia en calidad, servicio y dinamismo, basados en nuestras políticas de servicio al cliente, nos permiten garantizar a todos nuestros clientes la tranquilidad de adquirir un producto de calidad bajo la marca Imacasa. Como complemento a esta oferta, mantenemos talleres de servicio y una amplia gama de repuestos, garantizando así la satisfacción de consumidor.

- ¿Conocemos los beneficios y prestigio de las herramientas para jardinería, agrícola y demás productos que fabrica Imacasa. Podríamos decir que las herramientas eléctricas también cuentan con todo el respaldo?

- Nuestros productos siempre han estado respaldados por nuestra garantía, y la experiencia adquirida por más de 53 años en el mercado de fabricación y comercialización de productos de ferretería. Estamos certificados bajo las Normas ISO 9001:2015, siendo unas de las primeras empresas a nivel centroamericano en conseguir tal certificado.

- ¿Representan las innovaciones en herramienta eléctrica y la profundidad de línea, la posibilidad de que el mercado vea en Imacasa un proveedor integral de muchas soluciones?

- La misión es exceder todas las necesidades y expectativas respaldadas por la marca Imacasa y la experiencia, pasión y compromiso de nuestra gente, dando como resultado clientes satisfechos, brindando soluciones adecuadas a las necesidades del consumidor basados en calidad y servicio.

LINCOLN[®]
ELECTRIC



**PORQUE NOSOTROS SOMOS
PUNTO Y APARTE**

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO



Asesoría Técnica · Capacitación Personalizada a Clientes · Taller de Servicio Autorizado

www.aceroscarazo.com | www.freimers.com

contactenos@freimers.com | info@aceroscarazo.com

Teléfonos: +506 22 22 12 27 | +506 40 00 12 27 - Fax : +506 22 22 55 59

¡La moda de las TIENDAS DE PINTURA!

Actualmente, es más común encontrar tiendas Lanco en el mercado... ¿Qué beneficios obtienen estos empresarios? ¿Realmente, es un buen negocio para ellos?



“Yo me quedo con Lanco porque, aunque hay una diferencia de precio mínima en las pinturas, a ésta se le saca el doble, es muy rendidora”. Meylin Zeledón, Copropietaria de Pinturas Tournón.

Entrevistamos a tres tiendas Lanco para conocer un poco más a fondo cómo se maneja este negocio y qué beneficios les otorga la marca, en un mercado tan competitivo como el de pinturas, y en el que casi nadie trabaja con exclusividad. Sin embargo, para nuestra sorpresa, estas tiendas sí trabajan con exclusividad... ¿Por qué lo hacen?

En el caso de Color Family, ubicado en Palmares, es porque ellos han recibido una serie de beneficios por parte de la marca. “Primero, que usted maneja una buena relación con la marca, la fábrica. Segundo, le da más credibilidad al cliente a la hora de comprar. Tercero, maneja un mix más completo en relación con las ferreterías, que lo que manejan son 3 ó 4 líneas. Ante los clientes, ellos nos ven como una tienda Lanco y no como un pequeño distribuidor o una ferretería, sino como algo más completo”, asegura Danny Navarro, Administrador.

Además de eso, Navarro afirma que les apoyan con el material POP, con publicidad, les brindan un mejor precio –en relación con las ferreterías-, y les dan apoyo directo cuando deben solicitar algo. “Hay una relación de ganar-ganar bastante atractiva”, comenta.

Por su parte, la franquicia Pimmsa, que tiene 10 tiendas exclusivas de Lanco, maneja todas las líneas de la marca, con precios más cómodos, porque no hay intermediarios.

En el caso de Pinturas Tournón, tienda ubicada en el Centro Comercial El Pueblo, a pesar de que abrieron en diciembre pasado y que sus dueñas sean tres mujeres, Lanco les ha brindado mucho apoyo desde el principio –contrario a otra marca de pinturas que las rechazó–.

“Nos facilitaron las máquinas, nos ayudaron con el rótulo, con la publicidad. Nos sentimos muy satisfechas y muy agradecidas con la marca. Queremos resaltar que Lanco nos ha dignificado como mujeres, nos facilitaron los medios de producción sin ninguna restricción y sin mucho trámite”, explica Gabriela Calvo, Copropietaria.

¿Una marca o variedad?

Las tres tiendas afirman lo mismo: para ellos es mejor manejar una sola marca de pintura. “Esto porque nos especializamos en una sola marca y se llega a conocer mejor. Cuando se tienen más marcas hay más competitividad, pero en lo personal, creo que es mejor tener una sola marca”, afirma Ariel Ramírez, Encargado de Pimmsa Lourdes.

Danny Navarro agrega que cuando se manejan dos marcas líderes a veces es más fácil vender, pero al final el costo operativo es más alto, así como el costo financiero y se necesita más espacio. “Yo me he inclinado por una sola marca por el tema de que Lanco maneja muchísimo inventario”.

Por su parte, Calvo asegura que ellas han probado todas las marcas de pinturas, sobre todas las superficies y condiciones, y han visto que Lanco, además de que rinde más, se mantiene bien por más tiempo. “Tal vez en la parte de accesorios podríamos analizar otras marcas, pero en pinturas no”.

Competencia, ¿entre iguales?

Obviamente, estas tiendas no tienen la exclusividad de la marca en la zona en la que operan, por eso surge la inquietud de cómo logran competir...

• **Pimmsa:** “por precio, ya que siempre va a ser un poco mejor aquí, porque nosotros tenemos precios de fábrica directos. De hecho, hay ferreterías que nos compran directamente a nosotros con un precio parecido al de Lanco”.

• **Color Family:** “por nuestro servicio y asesoría. Muchas veces el precio también influye, pero, ¿cómo le ganamos a las ferreterías? Por servicio, asesoría e inventario”.

• **Pinturas Tournón:** “nosotras tenemos un excelente equipo técnico y la asesoría la damos nosotras mismas. Además, tratamos de ayudarle al cliente el máximo posible, le damos acompañamiento técnico e incluso en la aplicación del producto, para que se sienta apoyado. Entonces, ofrecemos asesoría técnica y servicio de decoración totalmente gratis; y estamos conversando la cantidad de kilómetros a la redonda que vamos a ofrecer el transporte gratis”.



La DUCHA CORONA ORIGINAL fue fundada en 1962, en Brasil, y está presente en Costa Rica hace más de 5 años. Somos la marca pionera en desarrollo de duchas y grifos eléctricos en termo plástico.



Marca		
Embalaje	 <p>Sello Brasileño que prueba el origen del producto. Embalaje toda roja.</p>	 <p>No hay ninguna identificación de Brasil; Embalaje color blanco.</p>
Producto Interno	 <p>Aleación revestidas y con perfecta seguridad!</p>	 <p>Aleación de cobre todas abiertas poniendo en riesgo la seguridad del producto.</p>
Resistencia	 <p>Resistencia con más durabilidad y cambio fácil.</p>	 <p>Resistencia con acabado de calidad inferior y baja durabilidad.</p>
Diferencias	 <ul style="list-style-type: none"> • Funciona ya a partir de 1. m.c.a; • Ahorro de energía de hasta 67%; • Selector de temperatura blindado; • Permite el ajuste de temperatura con la ducha prendida. 	 <ul style="list-style-type: none"> • Necesita por lo menos 2 a 2,10 m.c.a; • Sin información de ahorro de energía en el producto/embalaje; • Sólo es posible cambiar la temperatura con la ducha apagada; • Design más cuadrado y con escritas en negro.

**PIRATERÍA Y FALSIFICACIÓN:
¡VAMOS EVITARLA!** 

¿Qué pasa por la mente **DE UN COMPRADOR?**

Tener como proveedor a una persona que ha trabajado toda su vida en ventas, y que tiene 25 años de laborar con la empresa, es contar con un comprador de lujo... Carlos Jenkins nos comparte algunos de sus secretos como comprador de Ferretería JR Vargas e Hijos, de Atenas



Próximamente, JR Vargas e Hijos contará con una sucursal, en un local que está ubicado contiguo a la gasolinera, en Atenas. Jenkins afirma que solamente esperan resolver un problema con el agua, ya que existe mucha escasez en la zona.

Atenas, Alajuela, Costa Rica.- Carlos Jenkins se considera a sí mismo como “soy la” dentro de la ferretería, y no es para menos, después de 25 años de trabajar con JR Vargas e Hijos. Nuestra reunión duró menos de media hora, y en ese “ratito” lo llegaron a buscar en varias ocasiones para hacerle diferentes consultas. Casi tantas como haría un niño frente a una enciclopedia...

Y es que ser el proveedor de una ferretería que tiene más de 50 años, no debe ser fácil, pero sus experiencias anteriores como vendedor en San José y su “sagacidad” han sido clave para darle esa expertis como comprador.

Además, Jenkins asegura que trabajar detrás del mostrador durante 15 años –y ser el proveedor al mismo tiempo- le ayudaron a aprender todo lo necesario sobre los productos ferreteros, ya que cuando llegó a JR Vargas e Hijos, no sabía absolutamente nada del mercado.

“Estar vendiendo, y que los clientes lleguen a hacerle preguntas a uno... ¡ahí es donde se va aprendiendo! Cuando llegué aquí no sabía ni qué era una unión de media, porque venía de otra escuela, de otra cosa: camisas, pantalones... y poco a poco fui aprendiendo, en el mostrador. ¡Imagínese cuántas inquietudes y cuántos problemas pude haber escuchado durante 15 años detrás del mostrador! Ya ahora responder preguntas es fácil. Definitivamente la mejor escuela para un ferretero es vender”, asevera.

¡Sus secretos!

JR Vargas e Hijos es una ferretería con más de 50 años en el mercado, ¿cuál es el secreto para crecer y mantenerse por tantos años? Según Jenkins, hay dos aspectos principales:

Estar siempre actualizado con respecto a los productos.

Buen surtido: contar con dos o tres artículos de lo mismo, en escala de precios –alto, medio y bajo-, porque a como muchos clientes buscan precios bajos, otros buscan calidad alta o intermedia. Si se ofrece variedad al cliente, éste no tiene ninguna evasiva para no comprar.

¿Cómo ser un comprador exitoso?

Saber comprar es fundamental para el éxito de un comprador, y por ende, de una ferretería. “No comprar tonteras, ni comprar artículos que no roten, y estar siempre actualizado en todo, porque la tecnología no es solo para los celulares y las computadoras; hay tecnología en los selladores, en los morteros. Ese tipo de productos no son los mismos ahora que hace 10 años, todo cambia, y por eso hay que mantenerse actualizado”, explica.

“Además, cabe destacar que, en Costa Rica tenemos dos estaciones muy marcadas: verano e invierno, y definitivamente, en cada estación, son diferentes las necesidades de los clientes, por eso, el comprador debe saber qué es lo que más busca el cliente en las diferentes épocas del año, y ofrecerles variedad”.

“Y estar rotando continuamente el negocio, para exhibir en verano lo que corresponde a la época, y en invierno, lo que es para esa estación. Traer al frente lo que sabemos que se necesita y se vende más”, comenta.

Según Jenkins, los años son los mejores amigos de un comprador. “Con los años, usted sabe cuál es el producto que más se vende, pero siempre tiene que tener dos opciones más; las tres calidades de un mismo producto: superior, media y baja, para darle al cliente opción de escoger”.

Jenkins asegura que nada de esto lo enseñan en la universidad, y no lo brinda un curso, es simplemente ser observador, comparar, escuchar al cliente –lo que busca, lo que le gusta, lo que no le gusta, lo que considera bueno o malo–, pero definitivamente es algo que cada persona desarrolla; la capacidad de comprar bien.

Ahora bien, esto no es solamente comprar bien, sino a quién comprarle. Ante esto, Jenkins asegura que “la sagacidad” de cada persona juega un papel importante, pues el mismo cliente es el que “le ayuda” al comprador. “El cliente le dice a uno cuál producto es bueno y cuál no, y además, uno no tiene 2 años sentado aquí... después de 25 años han pasado muchos productos por aquí y ya uno sabe qué es bueno y cuáles marcas son mejores. Los patrones siempre dicen que ningún empleado es indispensable, pero yo creo que hay empleados que sí marcan la diferencia”, asegura.

Y con respecto a las cantidades que se deben comprar de cada producto o cuándo se debe comprar, en el caso de una ferretería grande como JR Vargas e Hijos, lo más recomendable es hacer uso de la tecnología. Ellos cuentan con un sistema que les indica cuál es la rotación de los productos y con base en ello y las cantidades en stock, se hacen los pedidos.

¡Estrategias!

¿Cómo atraer más clientes, en un mercado tan competitivo como el ferretero? Tener respuesta a esta pregunta es fundamental para el éxito de un negocio de este tipo. Jenkins asegura que lo primordial es contar con un buen surtido, porque si el cliente llega a buscar algo y no lo encuentra, se va a otro lugar.

“A la gente le gusta llegar, buscar algo y encontrar tres diferentes, para poder escoger. Por ejemplo, si busca un martillo, encontrar tres o cuatro opciones, e incluso, si le gusta el amarillo, o el café, poder llevar el color que le gusta. ¡La gente es así!”, afirma.

Además, asegura que es importante tener ofertas de vez en cuando, porque eso también llama la atención de los clientes.

Obviamente, cuentan con una plataforma digital, por medio de Facebook, para poder anunciar ofertas y promociones de la ferretería a sus clientes.

Servicio diferente

Para Jenkins, el éxito de una ferretería va de la mano con otro aspecto que es fundamental, y es el servicio al cliente. Por eso, en JR Vargas e Hijos se ofrece el servicio de transporte de la mercadería al lugar donde el cliente lo solicite.

Asimismo, es indispensable brindarles un buen trato a los clientes, evacuarles todas las dudas y ofrecerles buenos precios.

También, buscan solucionarle al cliente sus necesidades. Por ejemplo, si llegan a buscar algo que no hay, ellos se lo consiguen.

“En San José, tenemos una moto y un carro, entonces si necesitamos algo urgente, lo mandamos a traer, y ese es un plus que ofrecemos. Y nos ganamos mucho tiempo con eso”, agrega.

JR Vargas en números

- Número de empleados: 40
- Superficie del negocio: 4.000 metros cuadrados
- Clientes atendidos por día: promedio de 100



Tel. (506) 2244-5880
www.hogganint.com

Vidrios desde LAS TRES AMÉRICAS

La familia Zumbado es reconocida en Heredia, en el sector comercial, por su historia de 113 años en diferentes negocios. Ahora, una nueva generación busca modernizarse en la industria del vidrio...

El nombre de “Tres Américas” tiene una larga historia de tradición familiar, de hombres emprendedores, cuyo objetivo era satisfacer las necesidades de los heredianos con sus tiendas. “Tres Américas es símbolo de responsabilidad y de seriedad, de los trabajos que nosotros hacemos”, asegura Allan Zumbado, Gerente Administrativo de Vidrios Tres Américas. En 1893, nacieron como una tienda de abarrotes, y conforme pasó el tiempo, sus dueños decidieron ir dividiendo el negocio y especializándose en locales aparte. Tuvieron ferretería, cigarrera, venta de materiales de construcción y vidriera, entre otros.

Así nació Vidrios Tres Américas, hace cerca de 60 años. “Este negocio empezó como un departamento de la ferretería, pero mi papá decidió sacarlo e inició con un local pequeño”, recuerda.

Sus dueños actuales, los hermanos Allan y Juan Pablo Zumbado, tienen 6 años de encargarse por completo del negocio y poco a poco, lo han ido modificando para amoldarse a los cambios del mercado. Y como para ellos es fundamental el área administrativa, contrataron un asesor de empresas familiares, así como un asesor financiero, que les aconsejen cómo seguir creciendo. “Eso nos ha ayudado mucho porque hemos ido haciendo las cosas poco a poco y paso a paso”, afirma Allan.

Seriedad

Según Allan, al ser un negocio que inició hace tantos años, los clientes sienten la garantía de estar frente a una empresa seria, responsable, y que ya conocen la calidad de trabajo que realizan, porque tienen empleados de mucha experiencia –la mayoría rondan los 5 y 35 años de trabajar en la empresa–.

“Para nosotros es muy importante el valor de la honestidad, porque a como hacemos trabajos en construcciones, lo hacemos también en casas ya habitadas, y por eso hay que tener mucho cuidado a la hora de trabajar y de cómo comportarse. Esas son las bases para que la gente lo

recomiende a uno; el precio es importante pero no es lo fundamental. La gente busca servicio, responsabilidad, garantía”, asegura Allan.

Otro aspecto que los clientes valoran es que ellos tratan de ofrecerles todas las opciones de pago que hay en el mercado: efectivo, cheque, por transferencia electrónica, tarjeta de débito o crédito e incluso, Tasa Cero.

¡Persiguiendo metas!

Desde octubre del 2016, Vidrios Tres Américas cuenta con una sucursal en Heredia, frente a Central de Mangueras. “Ese negocio está más enfocado en lo que es la venta al por mayor, porque tenemos muchos clientes que son instaladores independientes que andan buscando proyectos, y ellos nos compran ciertas cantidades, más que nada en vidrio, y los andan en sus pick-ups. Ellos nos mandan la lista de los vidrios que necesitan y nosotros se los cortamos. Se les brinda un servicio más rápido”, asegura Allan.

“Tenemos pocos meses, pero el negocio va bien. Lo hicimos porque estábamos muy saturados en este local, por espacio y personal, y para poder darle un mejor servicio al cliente. Decidimos segregarse un poquito y buscar un local más cómodo, donde ellos pudieran venir y descargar sin ningún problema”, explica Juan Pablo, Gerente de Operaciones.

La idea con esta sucursal es tratar de cubrir al sector de Heredia con más servicio. “Queremos llegar a ser la primer opción en vidrio, en Heredia”, agrega Juan Pablo.

El próximo objetivo que tienen en mente para este 2017 es volver a importar –ya lo habían hecho en el pasado–. En estos momentos, se encuentran en negociaciones para hacerlo desde China. “Ellos tienen calidades de la A a la Z, y uno nada más escoge”, finaliza Allan.

Con ojo de vidrio
Número de empleados: 22 personas
Superficie: 950 m² (sumados los 2 locales)
Clientes atendidos por día: 200, aproximadamente
Tiempo en el mercado: 60 años



Juan Pablo y Allan Zumbado manejan las “vitrinas” de Vidrios Tres Américas en Heredia,. Aseguran que no se pueden descuidar, por eso se actualizan constantemente para estar al día en el mercado.

En Ure les va bien **CON ATENCIÓN PERSONALIZADA**

Materiales Ure tiene 5 años de estar en La Guácima de Alajuela, y actualmente, busca competir con fuerza frente a las grandes compañías



Actualmente, Materiales Ure, con 5 años en el mercado, da trabajo a 11 personas y atiende, en promedio, a 180 clientes diarios.

Juan Carlos Ureña, Gerente General de Materiales Ure, trabajó durante varios años en grandes empresas, en las áreas de materiales de construcción, ferretería y cerámica, y aunque no se veía con un negocio de ferretería, hoy, 5 años después, y con tres de sus hijos al lado, dice sentirse feliz de llegar a trabajar todos los días.

Y es que la experiencia que tuvo como empleado, ahora la pone en práctica como empresario. “Como dice la canción, “el lobo pierde el pelo, nunca las mañas”, entonces sí, vale la pena la experiencia, porque haber trabajado con empresas grandes, le da a uno un concepto de negociación, que aunque no se puede aplicar para un negocio de este tamaño –no en su totalidad-, sí hay algunas cosas que se pueden implementar, negociar, pedir algunos beneficios que mucha gente no se anima, o no logra, o no creen que exista”. “Pero como ya uno conoció y vio, sabe que hay mucho “confite escondido” en este tipo de comercio, y si usted no lo pide, no se lo dan. Esa es mi pelea, andarlos buscando”, asevera.

El servicio genera fidelidad

Para que un negocio de este tipo crezca y sea exitoso, Ureña asegura que es necesario brindar un buen servicio al cliente.

“Los productos no son tan fundamentales, porque la gente, por la forma

en cómo está funcionando el mercado, ocupa servicio, entonces si yo no tengo el producto, pero se lo puedo entregar el mismo día al cliente, él lo agradece. Esto ocurre en los negocios como el nuestro, que son medianos-pequeños”, afirma. Este empresario afirma que hace poco realizaron un estudio en la zona, porque querían cambiar la ferretería a la modalidad de autoservicio, y se toparon con la sorpresa de que los clientes prefieren la atención personalizada en el mostrador.

“Eso quiere decir que la gente se siente cómoda pidiendo de esa forma, y sienten que en los negocios grandes, en las grandes cadenas, usted llega y compra de una manera muy informal, no hay fidelidad de nada, a usted nada más le dicen en qué pasillo se encuentra lo que anda buscando y listo, pero si tiene una duda, tiene que esperar a que aparezca alguien para preguntar. Pero en estos negocios, desde que la persona llega se le está atendiendo como debe ser”, asegura.

Lo que viene

En muy poco tiempo, Materiales Ure ha alcanzado mucho reconocimiento en la zona de la Guácima. Su local de 485 m2 está bien surtido, y por eso, Ureña asegura que el deseo de ellos es consolidarse y continuar el crecimiento con la incorporación de líneas nuevas, y mejorando aspectos como servicio y entrega.

Además, como parte del servicio al cliente, trabajan en implementar la modalidad de venderle al cliente sin que tenga que llegar al negocio, ya que la Guácima, al estar en pleno crecimiento urbano –no así en sus calles de acceso- muchas veces es complicado llegar por la cantidad de presas, entonces buscan ofrecerle esa facilidad a los clientes.

De momento, Materiales Ure no piensa en abrir otros locales, sino más bien, hacer crecer lo más posible el que ya tienen.

DISTRIBUIDOR MAYORISTA

INNOVANDO EN SOLUCIONES ELÉCTRICAS INTEGRALES



INTEGRACIÓN
DE NEGOCIOS



EJECUTIVOS DE VENTAS
EN TODO COSTA RICA



INGENIEROS
DE MARCA



SERVICIO
AL CLIENTE



ELÉCTRICO
FERRETERO

DISTRIBUIDOR MAYORISTA



FERRETERÍAS

CON NUESTRAS DIFERENTES LÍNEAS



AUTOMATIZACIÓN



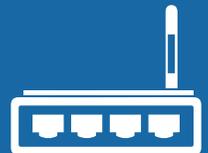
ILUMINACIÓN



DISTRIBUCIÓN



CANALIZACIÓN



CONECTIVIDAD

Contamos con **18 años** de experiencia,
ofreciendo ingeniería de valor para sus
ventas técnicas y proyectos.



iPRONTO!

Tan “pochotones” COMO SIEMPRE...

¡El trabajo duro deja sus recompensas!

50 años no han transcurrido en vano en este negocio, que actualmente cuenta con un local de 4.800 metros cuadrados, posee 60 empleados y atiende un aproximado de 500 personas por día. ¿Cuáles son los secretos del Depósito El Pochote?



“Los competidores suman para que nosotros nos mantengamos pellizcados y estemos claros de que no nos encontramos solos en el mercado”, Mario Mora.

Quizás hace 50 años, cuando a este negocio lo bautizaron como “El Pochote”, sus fundadores lo hicieron pensando en aquel árbol de alta resistencia a las plagas y termitas, un árbol de madera dócil y fuerte... Y tal parece que tuvieron razón porque hoy, después de medio siglo, esta ferretería sigue tan vigente como siempre, y eso que ha tenido que enfrentar los embates de una economía inestable.

En El Pochote, han pasado por dos crisis económicas mundiales muy fuertes –a finales de la década del 70 y en el 2008-, así como por épocas de gran prosperidad –entre los 90’s y el 2007- y siempre su lema ha sido el mismo: ¡Trabajo, trabajo, trabajo!

“Mi papá usaba un eslogan, que decía: “Vuélenle al mismo guitarrón, que a alguna hora da son”, así que definitivamente el trabajo diario ha sido la clave del éxito, porque en el diario vivir, al abrir los portones, todos los días se nos presentan nuevos retos, y en el transcurso de los años, se nos han presentado días buenos, días muy alegres, pero también días tristes y muy duros... Y les hemos hecho frente a todos de esa forma: trabajando siempre sin dejarnos vencer”, afirma Mario Mora, Gerente de Operaciones de El Pochote.

Su evolución

En 1967, Depósito El Pochote existía en San José, hasta que los padres de Mario decidieron comprarlo y trasladarlo a Cartago. Ellos se dedicaban

a diferentes negocios, y en aquellos años, auguraron que un depósito de maderas sería una buena opción... ¡y no se equivocaron!

Cuando iniciaron, hace 50 años, eran pocos los negocios de ese tipo –por no decir que prácticamente no había-. Además, la madera era el material líder en la construcción, ya que la mayoría de las edificaciones se hacían con ella. Con el paso del tiempo, y a petición de sus clientes, El Pochote se fue diversificando y dejó de ser solamente un depósito de maderas, para convertirse en lo que es actualmente.

De hecho, el local de 4.800 metros cuadrados que los alberga hoy, está ubicado en el mismo sitio de cuando iniciaron, solo que, obviamente, con el tiempo las instalaciones se fueron ampliando.

“Ya para 1970, empezamos a diversificarnos en materiales. Lo primero que se introdujo fueron los materiales pesados –de obra gris-, luego la parte de ferretería y acabados. Con los años, la madera dejó de ser la protagonista, para darle paso al acero, que es el líder en la construcción”, asegura Mora.

Sus inicios, como en todo negocio, fueron difíciles. Mario recuerda que a finales de los años 70 se dio una crisis económica mundial, y eso les afectó mucho. Fue una crisis tan grave o quizás más que la vivida en el 2008. “Fueron años muy difíciles, donde hubo que reinventarse y tomar medidas drásticas para mantenernos a flote”.

En los 70’s lo que hicieron fue introducir más productos y mejorar todavía más el servicio al cliente –que siempre ha sido una de las virtudes de El Pochote-. Además, se enfocaron en seguir trabajando fuertemente y de forma honrada.

Al contrario, la década de los 90 e inicios del 2000 fueron los años más importantes para el depósito, en el que se “disparó” y creció a pasos de gigante.

No obstante, llegó la crisis del 2008 y nuevamente

debieron pensar en reinventarse. “En esa época tuvimos que reacomodar muchas líneas de la empresa para poder sobrevivir. Ya en los últimos años se incorporó el servicio de página web, el Facebook y muy recientemente, la apertura de una tienda. Estamos buscando modernizarnos; porque nosotros no nos detenemos, seguimos luchando”.

Mora se refiere a la tienda que abrieron a inicios del 2017 con el objetivo de reforzar y buscar más puntos de venta, donde aumenten la clientela y poder competir más agresivamente.

La tienda posee todo lo que tiene el depósito, pero es más pequeña. Está ubicada más o menos a dos kilómetros de la ferretería original.

Empresa familiar

El Pochote nació como una empresa familiar, y así se ha mantenido durante 50 años. La segunda generación heredó el negocio en 1978, y en un inicio, los 11 hermanos trabajaban en el depósito, pero poco a poco, cada uno tomó su camino, y actualmente son cuatro hermanos los que se mantienen en El Pochote: Eduardo –Gerente General-, Federico –Gerente Financiero-, Mario –Gerente de Operaciones- y Ana Iris –Contabilidad-.

A ellos se unieron cuatro sobrinas, quienes conforman la tercera generación del negocio.

Para lograr que una empresa familiar se mantenga por tantos años, según Mora, es indispensable contar con una estructura empresarial bien formada, con una Junta Directiva como órgano principal –conformada por Eduardo, Federico y Mario-, y dividida en gerencias y mandos medios.

De acuerdo con Mario, a veces es difícil llegar a acuerdos. “Por eso, antes de cada reunión ponemos todo en manos de Dios, para que nuestras decisiones de ese día lleguen a mejor puerto y que sean sabias y razonables”, comenta.

Claves del éxito

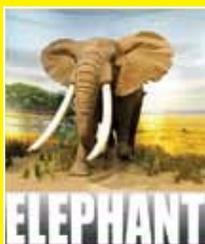
¿Qué los diferencia de la competencia? De acuerdo con Mario Mora, son varios aspectos, en primer lugar la trayectoria de 50 años. “Casi me atrevería a decir que somos uno de los negocios de mayor trayectoria en

el país. Una empresa 100% costarricense, 100% cartaginesa”, afirma.

En segundo lugar, Mora menciona el buen servicio al cliente que siempre se han esmerado por brindar a sus compradores.

El servicio que brindan, según Mora, es personalizado a través de sus vendedores. También realizan entregas a domicilio –para lo que cuentan con una flotilla de camiones-; y ofrecen montacargas para colocar el material en el transporte del cliente.

Una pieza clave en la historia de El Pochote, según Mario Mora, fue su hermano Rodolfo Mora, quien fue el Encargado y líder del Área de Ventas; y que ya se jubiló.



RACK
LA ESTANTERÍA SOPORTA
50 KILOS C/U.

69 X 58 X 81-130 CM



MINI- ANDAMIO TELESCÓPICO
SOPORTA UN PESO
COMBINADO DE 300KG



CARRETILLA
SOPORTA UN PESO
MÁXIMO DE 272KG

RACK- MINI ANDAMIO-CARRETILLA

Tel. (506) 2244-5880 • www.hogganint.com

Productos Ferreteros



Cespo tipo "P"

para lavabo flexible con cubierta de acero inoxidable, extensión XL

Distribuye: Importaciones RE RE.
Tel.: (506) 2240-2010



Extensión Trampa

jumbo (80 cm) flexible, para lavabo o fregadero.



Linternas plásticas

Recargables. Se recarga al conectarla directamente a la corriente eléctrica, hasta 10 horas de duración con una carga completa y buena iluminación.



Cautín tipo lápiz.

Especial para trabajos de electrónicos y circuitos. Contiene: punta de repuesto, soldadura, fundente, destornillador. Voltaje de 120 v / 60 Hz.

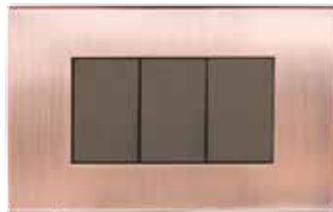
Distribuye: Imacasa
Tel.: (506) 2293-2780



Dimmer

Línea Plata color marfil cód 1003 V

Distribuye Eagle • Tel.: (506) 2261-1515



Placa

T&J Metal Bronce Cód 8504 BR



Macetas

Colores: blanco, verde, fucsia, negro y beige oscuro, y con polímeros especiales con filtro UV.

Distribuye: Hoggan International • Tel.: (506) 2244-5880



Pisos de WPC

un compuesto de madera en polvo con PVC, armables o modulares de alto tránsito de personas.



TC1418

Cinta métrica magnética 5 mts.

Megalineas.
Tel.: (506) 2240-0580 y
Cofersa.
Tel.: (506) 2205-2525



Broca Paleta 7/8"



Broca Paleta 1/2"

Distribuye: Tornicentro
Tel.: (506) 2265 7474



Los decapantes

de cable permiten que todos los cables redondos comunes sean despojados con precisión, rapidez y seguridad. (Desmontaje de todos los cables flexibles y sólidos estándar con un diámetro entre 0,5 y 0,6 mm²). Rango de trabajo 4 - 28 mm Ø).

Distribuye: El Eléctrico Ferretero
Tel.: (506) 4055-1777



**AUDIO ACCESORIOS
DE COSTA RICA S.A**

**VISITE NUESTRO STAND:
1114/1116/1118/1215/1217/1219.
TODO EN CABLES
COAXIAL/UTP/TELEFONICO/ALARMAS**



(506)2251-9156 ventas@audioaccesorioscostarica.com [@craudioaccesorios](https://www.facebook.com/craudioaccesorios) www.audioaccesorioscr.com

Fusionamos el respaldo de siempre con las innovaciones de HOY



**ANNUAL
SOFT**

Sistema administrativo

Punto de venta

Nómina

Contabilidad

Torres Paseo Colón, Torre A, Piso 9, Oficina 908, Paseo Colón | San José, Costa Rica

Teléfono: +506 - 4000.4944 Fax: +506 - 4001.7823 Móvil: +506 - 71083642

www.jpssystemascr.com

No pagues de más

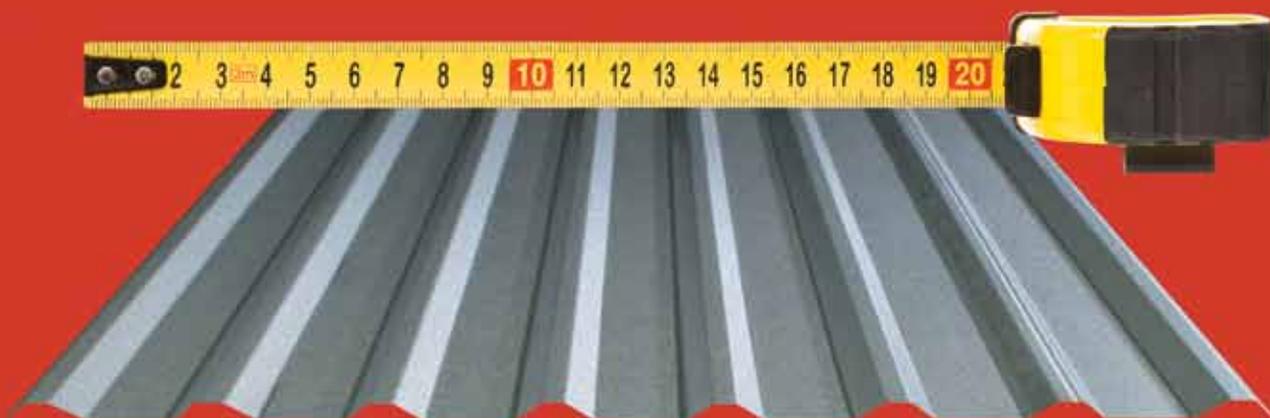


Lámina a la medida
Sin traslapes ni desperdicios.

Servicio rápido y garantizado

**COLOR
PARA DESTACAR**

Lámina Galvanizada de Color

✓ Disponible en
Lámina Ternium Zintro,
Calibre 28 estándar.



PBX. 2562 3500

Ternium Internacional Costa Rica, S.A.
La Uruca, 100 mts Sur del Banco de Costa Rica.

www.terniumcentroamerica.com



EXPO

Feria internacional de hardware, herramientas, sujetadores y metalistería



24 - 26 Oct 2017
Centro de Convenciones ATLAPA,
Ciudad de Panamá

Sintonícese para más contactos de negocios en un mercado en auge

Grupos de productos



Hardware para construcción

Hardware decorativos, para puertas, ventanas, muebles, cerraduras y accesorios.



Herramientas

Herramientas de mano, eléctricas, de aire, hidráulicas, automotrices, jardinería y sus accesorios. Otras herramientas especiales.



Sujetadores y accesorios

Pernos, tornillos, clavos, patas, remaches anclajes, tuercas, arandelas, espaciadores, resortes, conexiones de tubo, tubería, cable, conexiones de cable, conexiones de soldadura.



Maquinaria y tecnología

Formado, corte, soldadura, tratamiento térmico, tratamiento de superficies, dispositivos de motor, pruebas, inspección, logística.

Perfil del visitante

Campo de aplicación / Usuarios finales

Arquitectos, tiendas y almacenes de cadena, empresas constructoras, consultores, contratistas, decoradores, consumidores de DIY, electricistas, ingenieros, administradores de instalaciones, instaladores, jardineros, operadores de máquinas, mecánicos, administradores de propiedades, promotores inmobiliarios, seguridad.

Industria Hardware

Fabricantes, mayoristas, distribuidores, minoristas, importadores, exportadores.

Gobiernos y asociaciones

Expositores 200 de más de 18 países / regiones
Visitantes 5000 de más de 30 países / regiones

Eventos Simultáneos



F-Galería

- Mejor producto de Hardware



F-Hombre

- Concurso del mejor mecánico



F-Conferencias

- Mejores prácticas en el sector minorista



America
Expo
Group

Para mayor información, contactar:

America Expo Group

☎ Teléfono: +507 236 3687

☎ Fax: +507 236 3689

✉ Correo electrónico: info@america-expo.com

🌐 Página web: es.expo-f.com

Ahora *Magnum Satinada*



99% de cubrimiento



Antihongos y antialgas



Más de 5000 pasadas
en la prueba de lavabilidad



Resistente al sol y
a la lluvia



Con el respaldo y
la avanzada tecnología **SUR**

Koral **SUR**